

*Е. ГУРВИЧ,
кандидат физико-математических наук,
руководитель Экономической экспертной группы*

НЕФТЕГАЗОВАЯ РЕНТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Об оценке величины природной ренты

В экономической литературе широко обсуждают особенности стран, богатых невозпроизводимыми природными ресурсами¹. К этой категории относится несколько десятков стран (включая Россию), добывающих углеводородное сырье, а также страны, богатые цветными металлами (Чили), алмазами (Ботсвана) и т. д. Для стран данной группы разработаны рекомендации по долгосрочной стабилизации потребления (правило Хартвика²) и бюджетных расходов (в частности, принцип постоянного дохода³) в условиях предстоящего исчерпания природных запасов. Такие рекомендации обычно касаются правил управления доходами, поступающими из сырьевого сектора. Например, в соответствии с известным принципом постоянного дохода рекомендуется тратить фиксированную величину нефтегазовых доходов бюджета, количественно равную доходу от инвестирования суммы, в которую оценивается природное богатство страны.

На самом деле доходы, поступающие из сырьевого сектора, делятся на две принципиально разные категории: а) обычные доходы от деятельности, связанной с добычей полезных ископаемых; б) природную ренту (которую можно определить как дополнительный доход, полученный от использования ограниченных природных ресурсов). Главная особенность сырьевых доходов — их ограниченность (в силу ограниченности природных запасов) — относится лишь к природной ренте, остальные доходы связаны с традиционными факторами производства, которые могут перемещаться в другие отрасли.

¹ См., например: Resource Abundance and Economic Development / R. M. Auty (ed.). Oxford University Press, 2001; Ploeg F. van der. Challenges and Opportunities for Resource Rich Economies // OxCarre Research Paper. 2008. No 2008-05; Gylfason T. Development and Growth in Mineral-Rich Countries // CEPR Discussion Paper. 2008. No 7031.

² Hartwick J. Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources // American Economic Review. 1977. Vol. 67. P. 972–974.

³ См., например: Engel E., Valdes R. Optimal Fiscal Strategy for Oil Exporting Countries // IMF Working Paper. 2000. No WP/00/118.

В теоретических работах расхождением между общими сырьевыми доходами и природной рентой часто пренебрегают, ссылаясь на их незначительность. При практической реализации общих принципов управления сырьевыми доходами эти различия, как правило, учитываются *ad hoc*: так, в состав нефтегазовых доходов бюджета, управляемых в особом режиме, в России включают лишь действительно связанные с изъятием природной ренты. Однако общие оценки величины природной ренты делаются сравнительно редко. В качестве исключения можно назвать исследование Всемирного банка⁴.

Одну из наиболее полных оценок размеров нефтегазовой ренты в России дали К. Гэдди и Б. Икес⁵. Рассматривая период с 1970 по 2005 г., они пришли к выводу, что размеры ренты достигли пика (свыше 40% ВВП) в 1981 г. По состоянию на 2005 г. размеры нефтегазовой ренты оценивались примерно в 190 млрд долл. (25% ВВП). Б. Кузык, А. Агеев, В. Волконский и др.⁶ оценили величину углеводородной ренты существенно ниже: для 2000 и 2001 гг. на 40–45% меньше, чем соответствующие данные Гэдди и Икеса. Столь большие различия связаны с тем, что у последних стоимость продукции определяется не по фактическим ценам реализации, а по мировым ценам.

Настоящая статья написана в продолжение ранее опубликованной работы⁷ и представляет актуализированные и детализированные оценки нефтегазовой ренты за 1999–2009 гг. К этому добавляются оценки «скрытой природной ренты». Это понятие относится к части ренты, которая в результате тех или иных мер правительства не включается в цену реализации углеводородов и не увеличивает доходы ни государства (которому по закону принадлежат находящиеся в недрах полезные ископаемые), ни компаний, ведущих добычу. В сумме эти две части природной ренты дают результат, сопоставимый с расчетами Гэдди и Икеса. Мы приводим детальные расчеты величины ренты в разных потоках поставок углеводородов, а также структуру формирования и использования скрытой ренты. Полученные результаты позволяют обсудить эффективность налоговой и ценовой политики в нефтегазовом секторе.

Природная рента, включенная в стоимость углеводородов

Рассмотрим сначала первую часть природной ренты, которая включена в стоимость углеводородов и таким образом направляется поставщику. Наш анализ состоит из следующих шагов.

1. Оценивается полная добавленная стоимость нефтегазового сектора. При этом учитывается, что ее часть перемещается в посред-

⁴ Where Is the Wealth of Nations? / World Bank, 2006.

⁵ Gaddy C., Ickes B. Resource Rents and the Russian Economy // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46, No 8.

⁶ Кузык Б. Н., Агеев А. И., Волконский В. А. и др. Природная рента в экономике России. М.: ИНЭС, 2004.

⁷ Гурвич Е., Вакуленко Е., Кривенко П. Циклические свойства бюджетной политики в нефтедобывающих странах // Вопросы экономики. 2009. № 2.

нический сектор с помощью механизма трансфертных цен. Поскольку добыча и переработка нефти, как и добыча и транспортировка газа, интегрированы между собой, и поставки между этими субсекторами фактически происходят по трансфертным ценам, мы рассматриваем в целом нефтегазовый комплекс (НГК), включающий переработку и трубопроводный транспорт⁸.

2. Определяются производственные затраты (без учета материальных затрат, амортизации и ресурсных платежей) НГК и его «нормальная» валовая прибыль.

3. Разность между полной прибылью (добавленная стоимость за вычетом затрат) и «нормальной» дает оценку природной ренты, реализованной в ценах углеводородов.

На этом этапе мы используем фактические цены и производственные затраты. Полученная таким путем расчетная рента — строго говоря, эндогенный показатель: рост цен на углеводороды не только увеличивает стоимость продукции НГК, но и ведет к повышению издержек (в частности, зарплаты), а также росту ВВП. Однако эта оговорка не влияет на общие выводы.

Отдельные потоки поставок, отличающиеся по направлениям (далее, ближе зарубежье или внутренний рынок) и виду продукции (нефть, нефтепродукты, природный газ), имеют разную конечную цену, объем и налогообложение. В таблицах 1—5 приведены оценки структуры стоимости углеводородного сырья для важнейших потоков, на которые приходится более 90% объема продукции сектора.

Обращает на себя внимание большая дифференциация (в один и тот же год) природной ренты в расчете на единицу продукции, поставляемой на разные рынки (см. рис. 1). Особенно сильно различается рента в цене газа, поставляемого в дальнее зарубежье и на внутренний рынок: в среднем за рассматриваемый период в девять раз! Тонна сырой нефти, поставляемой в дальнее зарубежье, содержит

**Природная рента по видам и направлениям поставок
в 2007—2009 гг.**

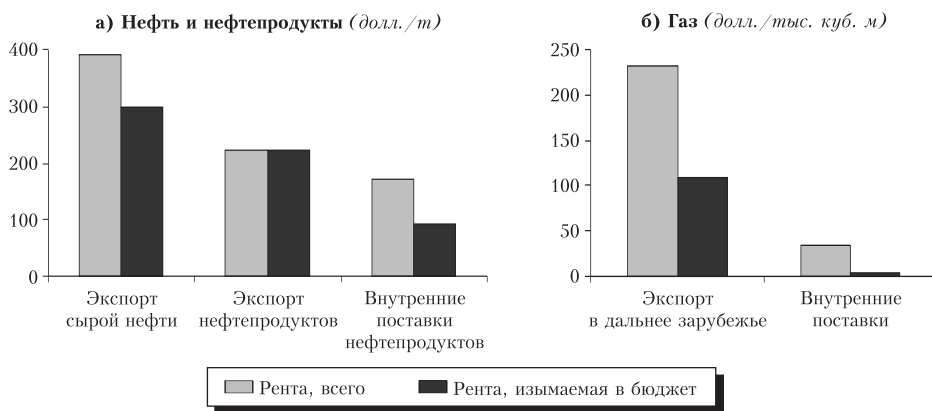


Рис. 1

⁸ Подробнее метод оценки размеров НГК рассмотрен в: Гурвич Е. Макроэкономическая оценка роли российского нефтегазового комплекса // Вопросы экономики. 2004. № 10.

в 1,5–2 раза больше природной ренты, чем тонна поставляемых на этот же рынок нефтепродуктов. Эти различия отражают как ценовую и налоговую политику правительства, предполагающую субсидии для производителей и потребителей углеводородного сырья, так и эффективность различных частей нефтегазового комплекса.

В поставках сырой нефти и газа в дальнейшем зарубежье (на которые в сумме приходится более 60% всей углеводородной ренты) доля ренты в цене, несмотря на масштабные изменения мировых цен, на протяжении всего периода оставалась достаточно стабильной: она колебалась около среднего уровня 69% для нефти и 74% для газа. Такая ситуация отражает увеличение удельных затрат на добычу и транспортировку углеводородов, сопровождающее рост их цен. Чем больше правительство влияет на цены того или иного потока поставок, тем сильнее колеблется доля ренты в стоимости продукции. В качестве примера можно привести внутренний рынок газа, где рента в разные годы составляла от 29 до 64% цены.

Еще один важный вывод: лишь в единичных случаях изъятие ренты государством в каком-то из потоков превышало ее объем. Такая ситуация наблюдалась в 2001–2002 гг. для внутренних поставок газа и в 2009 г. для экспорта нефтепродуктов. В остальных случаях выручка от реализации с лихвой покрывала производственные издержки и «нормальную» (экономическую) прибыль. Иными словами, *рентабельность всех составляющих нефтегазового сектора имеет доходность выше «нормального» для нашей экономики уровня, и ни один поток не требует перекрестного субсидирования за счет других.*

Что означает данный вывод применительно к внутреннему рынку газа? Цены на нем существенно ниже экспортных. Однако это частично компенсируется более низким налогообложением внутренних поставок. Кроме того, рента, которую государство оставляет газовому сектору при экспорте в дальнейшем зарубежье, столь велика, что, несмотря на значительное сокращение доходов, внутренние поставки остаются выгодными. Подтверждением служит наращивание добычи газа независимыми производителями, которые могут поставлять его только на внутренний рынок.

Умножая полученные показатели на объемы поставок по каждому направлению, мы получим общие объемы добавленной стоимости и природной ренты в стоимости углеводородов. Отметим, что эти показатели зависят от сочетания нескольких параметров: а) мировых и внутренних цен на углеводороды; б) динамики производства и экспорта нефти и газа; в) изменения материальных и прочих затрат на единицу продукции; г) динамики реального обменного курса (укрепление рубля означает рост затрат в долларовом выражении).

Как следует из данных таблицы 6, суммарная величина добавленной стоимости и ренты в долларовом выражении увеличилась к 2008 г. примерно в 10 раз по сравнению с 1999 г. В период кризиса вслед за падением мировых цен эти показатели резко снизились. Отметим большую краткосрочную волатильность размеров добавленной стоимости в нефтегазовом секторе и особенно — природной

рен­ты. До­ба­в­лен­ная стои­мость (в дол­ла­рах) сни­зи­лась в 2009 г. на 41%, а рента (из-за неэла­стич­но­сти зат­рат) упа­ла еще силь­нее — по­чти вдвое. Про­ис­хо­дя­щие парал­лель­но из­ме­не­ния ве­ли­чи­ны ВВП в дол­ла­рах при­во­дят к сгла­жи­ва­нию из­ме­не­ния раз­ме­ров неф­те­га­зо­вой ренты в про­цен­тах к ВВП. За ис­клю­че­нием пе­ри­о­дов су­щес­твен­но­го по­вы­ше­ния цен в 2000 г. и их ре­з­ко­го па­де­ния в 2009 г., сум­мар­ная ве­ли­чи­на при­род­ной ренты на­хо­ди­лась в от­но­ситель­но уз­ком диа­па­зо­не: 12—16% ВВП. Хотя цены на нефть в 2008 г. втрое (с уче­том ин­ф­ля­ции) пре­вы­ша­ли цены в 2000 г., ве­ли­чи­на при­род­ной ренты в НГК в про­цен­тах к ВВП за этот пе­ри­од да­же сни­зи­лась. От­ме­тим, что от­но­ше­ние неф­те­га­зо­вой ренты к до­ба­в­лен­ной стои­мо­сти сек­то­ра ко­ле­ба­лось в диа­па­зо­не от 63 до 75%, в сред­нем со­став­ляя $\frac{2}{3}$.

Дан­ные та­б­ли­цы 7 де­мон­стри­ру­ют су­щес­твен­ные сдвиги в от­рас­ле­вой струк­ту­ре уг­ле­во­до­род­ной ренты. Если в 1999 г. на га­зо­вый сек­тор при­хо­ди­лась по­чти по­ло­ви­на ее об­щей ве­ли­чи­ны, то в 2005—2008 гг. его доля в сред­нем со­став­ля­ла лишь $\frac{1}{4}$. В кри­зис­ный пе­ри­од га­зо­вая от­расль ча­стич­но вос­ста­но­ви­ла свои по­зи­ции бла­го­да­ря по­вы­ше­нию внут­рен­них цен на газ и цен его эк­спор­та в бли­жнее за­ру­бе­жье. Умень­ши­лась роль внут­рен­них по­став­ок: в 1999—2004 гг. они обес­пе­чи­ва­ли от 20 до 25% ренты, а в 2005—2009 гг. — 17—20% (см. табл. 8—9).

От­ме­тим так­же ус­той­чи­вые тен­ден­ции в пе­ре­рас­пре­де­ле­нии при­род­ной ренты ме­жду го­су­дар­ством и про­из­во­ди­те­ля­ми. Как из­вест­но, в пер­вой по­ло­ви­не 2000-х го­дов система на­ло­го­об­ло­же­ния неф­те­га­зо­вого сек­то­ра ак­тив­но ре­фор­ми­ро­ва­лась. В на­сто­я­щее время при­род­ная рента в этом сек­то­ре из­ы­ма­ется за счет двух спе­ци­аль­ных на­ло­го­вых ин­стру­мен­тов: НДС и эк­спор­тных по­шлин.

Бла­го­да­ря вве­де­нию про­грессив­ной шка­лы эк­спор­тных по­шлин на нефть и неф­те­про­дук­ты (с мак­си­маль­ной став­кой 65%) и привязке став­ки НДС на нефть к ми­ро­вым це­нам на нее, уровень изъ­я­тия при­род­ной ренты в неф­тя­ном сек­то­ре по­сле­до­ва­тель­но рос, достиг­нув 81% в сред­нем за 2006—2009 гг. В га­зо­вом сек­то­ре став­ка эк­спор­тных по­шлин со­став­ля­ет лишь 30%, а став­ка НДС фик­си­ро­ва­на в руб­лях и не ме­ня­лась с 2005 по 2010 г. В ре­зуль­та­те доля при­род­ной ренты, изы­ма­е­мая в бюд­жет в га­зо­вом сек­то­ре, на про­тя­же­нии 2001—2009 гг. оста­ва­лась ус­той­чи­во низ­кой, ко­ле­б­лясь (в за­ви­си­мо­сти от из­ме­не­ния внут­рен­них и внеш­них цен) око­ло сред­не­го уровня 38%. Для столь ра­ди­каль­но­го раз­ли­чия в на­ло­го­об­ло­же­нии двух уг­ле­во­до­род­ных сек­то­ров серь­ез­ных эконо­мичес­ких при­чин нет.

Сум­мар­ные рент­ные до­хо­ды бюд­же­та в ре­зуль­та­те уве­ли­че­ния доли изы­ма­е­мой в неф­те­добы­че ренты и по­вы­ше­ния цен на уг­ле­во­до­ро­ды к 2008 г. в дол­ла­ро­вом выра­же­нии вы­рос­ли в 40 раз. От­но­ше­ние рент­ных до­хо­дов бюд­же­та к ВВП воз­рос­ло с 2,3% в 1999 г. до при­мер­но 11% в 2008 г., а удель­ный вес в сум­мар­ных до­хо­дах бюд­жет­ной системы уве­ли­чи­лся с 7% в 1999 г. до 26% в сред­нем за 2005—2009 гг. В струк­ту­ре до­хо­дов фе­де­раль­но­го бюд­же­та роль рент­ных до­хо­дов еще боль­ше: в сред­нем за 2005—2009 гг. они со­став­ля­ли 44% по­ступ­ле­ний.

Скрытая, или нереализованная природная рента

В отличие от ренты, рассмотренной выше, скрытая рента не входит в стоимость продукции и непосредственно не наблюдается. Она возникает вследствие практики субсидирования производства и потребления энергии. Такая практика широко распространена в мире, однако ее критикуют экономисты как исходя из общих соображений (любое отклонение от рыночных цен снижает эффективность экономики), так и на основе анализа конкретных результатов субсидирования в отдельных странах⁹.

В последнее время тема энергетических субсидий вышла на политический уровень. На саммите «Группы двадцати» в 2009 г. в Питтсбурге (США) лидеры стран приняли решение ликвидировать в среднесрочной перспективе неэффективные энергетические субсидии, создающие условия для нерационального потребления энергии. Многие страны «большой двадцатки» уже разработали стратегию и график постепенного отказа от субсидирования. При этом субсидии понимают максимально широко: как любые меры и механизмы, стимулирующие (за счет изменения цен, снижения налогов, предоставления специальных трансфертов и т. д.) производство или потребление энергии.

По оценкам Международного энергетического агентства (МЭА)¹⁰, суммарный мировой объем субсидий для потребителей ископаемых топливных ресурсов в 2008 г. оценивался в 557 млрд долл. Их отмена к 2020 г. могла бы сократить мировой спрос на энергию на 5,8% и уменьшить связанные со сжиганием топлива выбросы двуокиси углерода на 6,9%. Приведенная цифра не учитывает субсидий производителям, суммарная величина которых, по оценкам, составляет не менее 100 млрд долл. Согласно расчетам МЭА, Россия занимает второе место в мире по объему субсидий для потребителей (после Ирана): на долю нашей страны приходится почти 10% их общей суммы¹¹.

Наиболее распространенная в мире форма предоставления субсидий связана с поддержанием заниженных внутренних цен на энергию. В качестве примера рассмотрим ситуацию на внутреннем российском рынке природного газа. Если регулируемые государством цены устанавливаются на уровне ниже равновесного, который сформировался бы в условиях рыночной среды (при свободной конкуренции, отсутствии торговых барьеров и налоговых преференций), это равносильно предоставлению отечественным потребителям субсидии. Ее величина равна разрыву между фактической стоимостью приобретаемого углеводородного сырья и его

⁹ Analysis of the Scope of Energy Subsidies and Suggestions for the G-20 Initiative // IEA, OPEC, OECD, World Bank Joint Report prepared for submission to the G-20 Summit Meeting Toronto (Canada), 2010; Coady D., Gillingham R., Ossowski R. et al. // Petroleum Product Subsidies: Costly, Inequitable, and Rising // IMF Staff Position Note SPN/10/05. 2010.

¹⁰ Global Fossil Fuel Subsidies and the Impacts of Their Removal / International Energy Agency, 2009.

¹¹ См. также: Гурвич Е. и др. Экологические последствия субсидирования энергетического сектора России // Вопросы экономики. 1998. № 6.

стоимостью в равновесных ценах. Обратной стороной установления заниженных цен выступает уменьшение стоимости продукции нефтегазового сектора, то есть сокращение величины природной ренты по сравнению с возможной.

В работах, посвященных проблемам субсидирования, речь идет в основном о субсидиях для потребителей энергии из всех источников. Мы же подходим к проблеме с другой стороны, изучая нереализованную ренту, на какие бы цели она ни использовалась. Анализ скрытой ренты практически выпал из поля зрения экономистов, хотя, как показано ниже, ее размеры в российской экономике в разные периоды составляли от 8 до 17% ВВП. Одно это доказывает необходимость глубокого исследования и обсуждения нынешней ситуации и альтернативных способов использования потенциальной нефтегазовой ренты.

Рассмотрим основные механизмы «недобора» ренты. Первый: поставки газа в другие страны по заниженным ценам по решению правительства. В среднем за 1999–2009 гг. цены на российский газ для ближнего зарубежья составили лишь 45% от цен для дальнего зарубежья (см. рис. 2). Субсидии на единицу продукции здесь рассчитываются как разность цен поставок в ближнее зарубежье по сравнению с дальним за вычетом разницы в транспортных издержках.

**Цены на российский газ в зависимости
от направления поставок (долл./тыс. куб. м)**

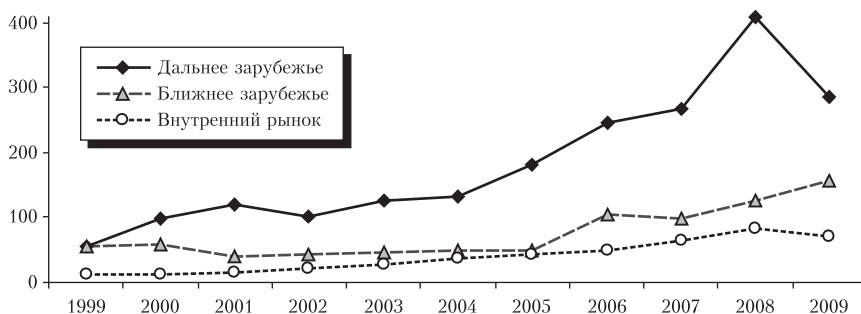


Рис. 2

Второй: установление государством низких регулируемых внутренних цен на газ. Потери ренты выявляются при сопоставлении внутренней цены с равновесной (при свободном, рыночном формировании цен). Последняя, согласно общепринятому методу, определяется как цена экспорта за вычетом дополнительных затрат на транспортировку газа до границы¹². По нашим расчетам, в среднем за рассматриваемый период фактические цены внутреннего рынка (с учетом как производственных потребителей, так и населения) составляли лишь $\frac{1}{4}$ равновесных. Для населения разрыв еще сильнее: цены приобретения в среднем были в семь раз ниже равновесных цен.

¹² Koplow D. Measuring Energy Subsidies Using the Price-Gap Approach / International Institute for Sustainable Development, 2009.

Третий механизм потери ренты запускается использованием экспортных пошлин. Их введение, по сути, представляет собой выборочное налогообложение поставок на внешний рынок, то есть освобождение внутренних поставок от части налогов. Изъятие ренты при экспорте нефти и газа (проводимое с помощью НДС и экспортных пошлин), как показано выше, нельзя считать избыточным. Следовательно, правительство могло бы претендовать на получение такой же ренты от реализации углеводородов на внутреннем рынке. Это можно осуществить, например, отменив экспортные пошлины и одновременно повысив НДС (до нынешней суммарной величины НДС и экспортных пошлин). Отметим, что при поставках сырой нефти в дальнее зарубежье экспортные пошлины примерно в 2,5 раза выше, чем уплачиваемый НДС. Применение экспортных пошлин обеспечивает льготный налоговый режим для внутренних поставок (уменьшая здесь рентные платежи в 3,5 раза), то есть предоставляет производителям субсидии на них.

В конкурентной среде и при отсутствии торговых барьеров использование экспортных пошлин приводило бы к снижению внутренних цен для потребителей на всю величину облегчения налоговой нагрузки. Действительно, при равных ценах реализации нефтепродуктов на экспорт и на внутренний рынок экспортные пошлины сделали бы первые невыгодными, увеличив тем самым предложение для внутренних потребителей. В результате рыночные силы должны сформировать внутри страны цены, обеспечивающие одинаковую доходность поставок.

Поскольку прибыль равна цене реализации за вычетом затрат на производство и транспортировку, разность между экспортными и внутренними ценами тогда равна сумме экспортной пошлины (взимаемой только с внешних поставок) и дополнительных транспортных издержек при экспорте. Следовательно, в конкурентной среде предоставленная государством субсидия полностью передавалась бы внутренним потребителям. Таким образом, устанавливая экспортные пошлины на нефтепродукты, правительство снижает внутренние цены на них на величину пошлин (субсидируя тем самым внутренних потребителей). В. Субботин, сопоставив цены, по которым нефтепродукты поставлялись на отечественный и внешний рынок, показал, что гипотеза об их равной выгоде в целом подтверждается¹³.

Хотя внутренние цены на нефтепродукты¹⁴ формируются в условиях, приближенных к рыночным, значительные издержки транспортировки, наличие импортных пошлин и другие факторы могут приводить к отклонениям от описанной идеальной ситуации. Величина субсидий для внутренних потребителей нефтепродуктов может несколько отличаться от объема субсидий, предоставленных государством произ-

¹³ Субботин В. Оценка налоговой нагрузки в нефтедобыче в условиях паритета цен на внутреннем и внешнем рынках // Экономика и математические методы. 2005. Т. 41, № 3. С. 27—38.

¹⁴ Конечное внутреннее потребление сырой нефти невелико, так что в дальнейшем мы им пренебрегаем.

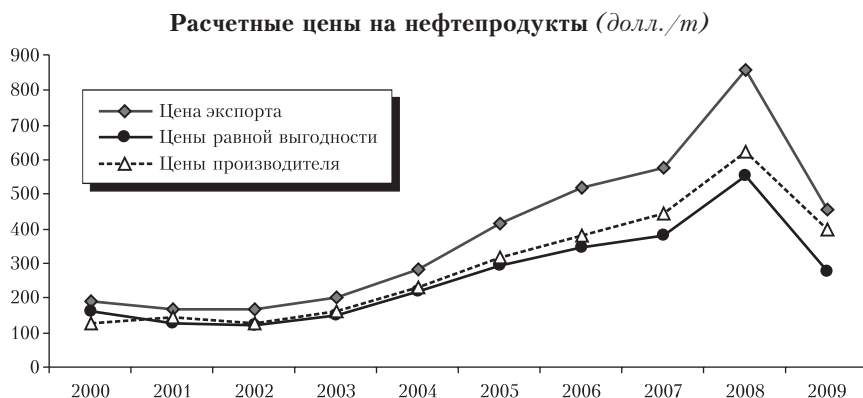


Рис. 3

водителю. Как видно на рисунке 3, в целом (за исключением 2000 и 2009 гг.) внутренние цены на нефтепродукты¹⁵ менялись параллельно ценам, обеспечивающим равную выгоду внутренних и экспортных поставок, но устойчиво превышали их (в среднем на 10%).

Анализ показывает, что разрыв между внутренними и экспортными (за вычетом дополнительных транспортных издержек) ценами тесно связан с величиной экспортной пошлины: коэффициент корреляции в 2000–2009 гг. составляет 0,91. В целом можно сделать вывод, что предоставляемые через механизм экспортных пошлин субсидии в основном действительно передаются потребителям, однако какая-то их часть остается у производителей. С учетом сказанного мы рассчитывали потери ренты на рынке нефтепродуктов как разность между фактическими и равновесными ценами (аналогично тому, как определялись субсидии в газовом секторе). Величина экспортных пошлин учитывалась при оценке субъектов, несущих потери от уменьшения ренты (подробнее см. ниже).

Наконец, четвертый механизм потери ренты: нерациональное использование углеводородного сырья. В российской экономике это переработка нефти. При сравнении первых строчек таблиц 1 и 13 видно, что суммарная экспортная цена нефтепродуктов, получаемых в России из тонны нефти (не говоря об их внутренней цене), устойчиво ниже, чем ее экспортная цена. Если же учесть дополнительные расходы на переработку, то оказывается, что она приводит к уменьшению ренты в среднем примерно на $\frac{1}{3}$ от стоимости исходного сырья. Это значит, что с экономической точки зрения *переработка нефти в ее нынешнем состоянии приносит стране значительные убытки*. Такая парадоксальная ситуация объясняется крайней отсталостью данной отрасли.

По показателю глубины переработки нефти Россия сильно отстает даже от других стран СНГ. Согласно оценкам Института энергетической стратегии, среднее за 2007–2010 гг. значение этого показателя составило в России 73% по сравнению с 80% в странах Центральной

¹⁵ Все показатели в данном расчете агрегированы с весами, отражающими структуру внутренних поставок нефтепродуктов.

Азии (Казахстан, Туркменистан и Узбекистан) и 92% в странах ОПЕК и ОАПЕК (организация арабских стран-экспортеров нефти)¹⁶.

Всякая неполученная рента имеет своего донора — участника экономики, упускающего возможную прибыль. Если потери ренты связаны с предоставлением субсидий (это происходит во всех вариантах, кроме четвертого), донор служит их источником. Кто же оказывается донором в результате мер правительства, приводящих к снижению цен? В случае поставки углеводородов по заниженным ценам (будь то на внутренний или внешний рынок) прибыль упускают отечественные производители. Как отмечалось выше, используя экспортные пошлины вместо более высоких значений НДС, правительство тем самым предоставляет налоговые льготы производителям в части продукции, поставляемой на внутренний рынок. Они затем полностью или частично доводят полученные субсидии до конечных потребителей. Следовательно, государство обычно выступает в качестве одного из доноров, а производители могут быть и донорами субсидий, и их бенефициарами. Так, нефтяные компании частично получали субсидии (через механизм экспортных пошлин), частично несли потери (из-за относительно низких внутренних цен и в результате переработки нефти).

Отметим важные особенности четвертого механизма сокращения ренты. Во-первых, он не предполагает искажения цен, но отражает отклонение от рационального экономического поведения. Во-вторых, здесь отсутствует бенефициар: если другие механизмы преобразуют потери ренты в субсидии внешним или внутренним потребителям, то в результате нефтепереработки рента безвозвратно исчезает.

Приведенные в таблицах 10—14 результаты расчетов показывают, что наиболее крупные потери ренты возникают в результате субсидирования внутренних потребителей газа (как промышленных, так и бытовых). Хотя размер таких субсидий существенно снизился (до 5,6% ВВП в 2009 г. по сравнению с 11,5% ВВП в начале 2000-х годов), они остаются значительными.

Следующий по величине элемент потерь ренты — переработка нефти (3,7% ВВП в 2009 г.). По мере удорожания нефти растут и потери в долларовом выражении. В 2008—2009 гг. безвозвратные потери в нефтепереработке достигали 46—49 млрд долл. Таким образом, они были сопоставимы с суммарными расходами бюджетной системы на национальную экономику (которые составляли до кризиса порядка 4% ВВП). Возможность наносить стране ущерб в таких размерах (как и безубыточно поставлять на внутренний рынок относительно дешевый газ) обусловлена сочетанием двух факторов:

— некоторого «запаса» доходности экспортных поставок, создаваемого неполным изъятием ренты в этом потоке (что помогает сохранять рентабельность, несмотря на потери);

— предоставляемых государством налоговых субсидий.

В нефтяном секторе фактически действуют три режима налогообложения: а) полный (для сырой нефти, поставляемой на экспорт);

¹⁶ Российская бизнес-газета. 2010. 21 сент.

б) промежуточный (для экспортируемых нефтепродуктов, где взимается сниженная экспортная пошлина — в среднем в последние годы около 56% от пошлины на сырую нефть); в) облегченный (для нефтепродуктов, поставляемых на внутренний рынок), где рента изымается только за счет НДС. Использование пониженных экспортных пошлин на нефтепродукты не приводит к снижению цен их реализации и, следовательно, не связано с сокращением ренты. Однако пониженные ставки изъятия ренты при экспорте нефтепродуктов делают его рентабельным, в противном случае компаниям пришлось бы отказаться от такого экспорта.

Суммарная величина скрытой ренты составила в 2009 г. 9,7% ВВП. Таким образом, по размерам она была близка к реализованной нефтегазовой ренте (составляя 89% последней). В разные годы соотношение скрытой и «явной» ренты менялось от 58 до 117%, составляя в среднем 83%, то есть на протяжении всего периода их размеры были сопоставимыми.

Распределение потерь от неполученной ренты различалось в первой и второй половине периода. В 1999—2004 гг. на государство приходилось около $\frac{1}{3}$ потерь (в среднем 4% ВВП в год), в 2005—2009 гг. доля государства повысилась до $\frac{2}{3}$, а их объем увеличился до 7% ВВП.

Как относиться к столь масштабным потерям ренты? По-видимому, можно согласиться с общим суждением о неэффективности энергетических субсидий. При этом необходимо дифференцированно рассматривать разные их виды.

Субсидии иностранным государствам следует оценивать с точки зрения получаемых политических дивидендов — этот вопрос выходит за рамки нашего анализа. Ликвидация субсидий производственным потребителям (означающая удорожание потребляемой ими энергии) требует осторожности. Как показывает исследование Н. Суслова и С. Агеевой¹⁷, при низком качестве общественных институтов повышение относительных цен на энергоносители не приводит к существенному росту энергоэффективности. Учитывая слабость институтов в России и большой объем потребления энергии на единицу продукции, можно ожидать, что в результате ликвидации субсидий заметно снизится конкурентоспособность российского производства. В таких условиях одновременно с устранением субсидий для производственных потребителей целесообразно перераспределить налоги. Возникающие при повышении внутренних цен дополнительные доходы производителей должны передаваться владельцу природной ренты — государству. За счет этого следует снижать общие налоги, компенсируя тем самым удорожание энергии.

Правительство намерено идти другим путем. Обнародованный Министерством экономического развития РФ прогноз¹⁸ предусматривает резкое повышение цен на газ для всех категорий потребителей.

¹⁷ Суслов Н., Агеева С. Потребление энергии и ВВП: анализ соотношения в рыночных и переходных экономиках: Доклад РПЭИ 02-075. М., 2005.

¹⁸ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов / Минэкономразвития. www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/doc20100923_07.

В 2010—2013 гг. цены для производственных потребителей планирует-ся повысить на 93% (для сравнения: потребительские цены вырастут за этот период на 28%). В итоге субсидии внутренним потребителям резко сократятся, но при этом не предусмотрено повышение рентных платежей из газовой отрасли. Таким образом, весь выигрыш от сокращения субсидий получают производители. Согласно нашим расчетам, опережающее (по сравнению с общим уровнем цен в экономике) повышение регулируемых цен на газ приведет к перераспределению 1,2% ВВП в пользу газовой отрасли. При этом производственные потребители лишатся субсидий в объеме 1% ВВП (еще 0,2% ВВП потеряют домашние хозяйства).

Проведенный выше анализ показывает, что уровень изъятия ренты в газовой отрасли уже сейчас низкий, а дополнительное значительное перераспределение ренты в ее пользу станет новым проявлением политики мягких бюджетных ограничений — компенсации отрасли слабых результатов ее деятельности. Платой за это окажется существенное снижение конкурентоспособности российских производителей за счет роста их издержек.

Наименее оправданны субсидии нефтеперерабатывающей отрасли. Установление пониженных ставок экспортных пошлин на нефтепродукты обосновывалось задачей изменить структуру экспорта в пользу обработанной продукции. Данная мера действительно стимулирует экспорт нефтепродуктов. Однако, как мы показали, сама задача поставлена неверно, поскольку в итоге российская экономика ежегодно теряет примерно 3% ВВП. Эта ситуация иллюстрирует важные негативные последствия субсидирования: искажая цены, оно формирует неверные оценки результатов экономической деятельности. И государство, и бизнес не могут тогда адекватно оценить эффективность того или иного производства или инвестиционного проекта, соответственно их решения с большой вероятностью не только окажутся неоптимальными, но и вызовут значительные убытки (как в случае нефтепереработки). Субсидирование здесь осуществляется за счет льготного налогообложения нефтепереработки. Значит, данная ситуация иллюстрирует также негативные эффекты использования налоговых стимулов.

На самом деле необходимо стимулировать не переработку в ее нынешнем виде, а глубокую модернизацию отрасли. Если бы правительство не использовало налоговые субсидии, то отрасли стояла бы перед выбором: отказаться от нефтепереработки (тем самым ежегодно экономя стране 3% ВВП) либо повысить ее производительность (что принесло бы экономике еще больший выигрыш). Действующее льготное налогообложение нефтепереработки, напротив, делает модернизацию необязательной. Государство берет на себя убытки от неэффективной переработки нефти, ослабляя тем самым стимулы к перевооружению отрасли. Использование значительной части природной ренты на субсидирование нефтепереработки создает видимость ее рентабельности даже в нынешнем виде и устраняет императив модернизации.

Таким образом, *политика субсидирования фактически приводит к консервации глубокого технологического отставания нашей нефте-*

переработки. По данным Росстата, за девять лет (1999–2008 гг.) глубина переработки повысилась всего на 3 п. п. (с 69 до 72%). При подобных темпах России понадобится 24 года, чтобы достичь нынешнего уровня эффективности стран Центральной Азии, и 60 лет, чтобы сравняться со странами ОПЕК.

В связи с ситуацией в нефтепереработке обратимся к вопросу о способах стимулирования модернизации производства в целом. Популярен подход, сформулированный, например, В. Бушуевым: целесообразно применять «щадящий» режим налогообложения, чтобы стимулировать производство высококачественных нефтепродуктов¹⁹. Подобная позиция представляется неверной. Как мы видели, государство уже давно использует в нефтепереработке масштабные налоговые льготы, но никакого прогресса при этом не наблюдается. Отметим, что нефтяной сектор включает как частные, так и государственные компании. Таким образом, политика субсидирования негативно влияет и на те, и на другие.

Широкое использование субсидий, по сути, означает проведение политики мягких бюджетных ограничений, то есть искусственного поддержания властями на плаву участников экономики, которые по рыночным законам должны быть признаны банкротами. Исследования ряда ученых показали, что такая политика снижает эффективность экономики²⁰. Результаты деятельности российской нефтепереработки подтверждают эти общие выводы. Сходная ситуация наблюдается и в ряде других отраслей (скажем, в автомобилестроении). Субсидии целесообразно предоставлять на ограниченное время, минимально необходимое для восстановления конкурентоспособности. Причем этот срок не должен пересматриваться (такая практика тоже подрывает стимулы к модернизации).

Мягкие бюджетные ограничения могут быть особенно опасны в сочетании с монопольным положением на рынке. Иллюстрацией служит ситуация в газовой отрасли, где (даже если не брать провальный 2009 г.) добыча выросла за предыдущие девять лет на 12,2% (в среднем на 1,3% в год), а добавленная стоимость в постоянных ценах, по нашим оценкам, увеличилась лишь на 0,2%. Для сравнения: ВВП в целом вырос за этот период на 82% (при среднегодовых темпах 6,9%), добыча нефти — на 60%, а добавленная стоимость в нефтяной отрасли — на 59% (см. рис. 4).

В таблице 15 представлены интегральные оценки суммарных размеров нефтегазовой ренты (включая реализованную и нереализованную) и ее распределения. Как свидетельствуют данные, общая величина ренты составляла 21–35% ВВП. Полученные цифры близки к оценкам Гэдди и Икеса для 2003–2005 г., отличаясь не более чем на 10%. Для предшествующих лет наши оценки заметно выше, чем у них. Возможно, это объясняется тем, что они распространили на прошлое текущие (на момент написания их статьи)

¹⁹ Российская бизнес-газета. 2010. 21 сент.

²⁰ См., в частности: Корнаи Я., Маскин Э., Ролан Ж. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений // Вопросы экономики. 2004. № 11, 12.

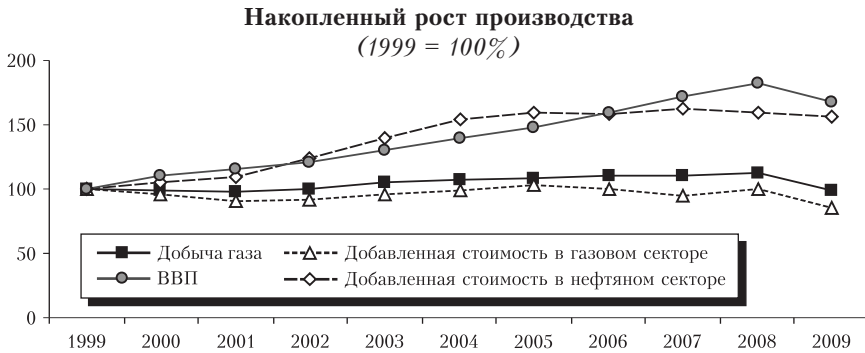


Рис. 4

оценки производственных затрат в долларовом выражении, а наш анализ показывает, что прежде их долларовый эквивалент был значительно меньше.

В распределении ренты в середине периода произошли существенные сдвиги. Доля суммарной ренты, получаемая государством, значительно повысилась: с 10–23% в 1999–2003 гг. до 38–40% в 2005–2009 гг. Это произошло за счет сокращения доли, получаемой производителями (с 29–44% до 15–21%) и в меньшей степени — внутренними потребителями (с 32–42% до 27–31%). Отметим, что, несмотря на перераспределение ренты в пользу государства, оно все еще получает не более 40% общей ее величины.

* * *

Итак, вопреки распространенному мнению, главные проблемы нефтегазового сектора не связаны с его избыточным налогом-обложением. На самом деле, как показывает проведенный анализ, к основным слабостям политики государства в нефтегазовой сфере можно отнести:

- мягкие бюджетные ограничения в нефтеперерабатывающей промышленности, результатом чего становятся масштабные потери природной ренты и консервация глубокой технологической отсталости отрасли;

- низкий уровень изъятия природной ренты в газовом секторе, также создающий здесь ситуацию мягких бюджетных ограничений;

- монополизм в газовой отрасли, что в сочетании с мягкими бюджетными ограничениями подрывает стимулы к развитию отрасли.

К этому списку сейчас добавляется необоснованная политика повышения внутренних цен на газ, что не компенсируется мерами по поддержке конкурентоспособности отечественных производителей.

Отказ от политики мягких бюджетных ограничений служит одним из важнейших общих условий проведения модернизации. Представляется, что на ее начальном этапе необходимо прежде всего устранить наиболее крупные и очевидные «рукотворные» источники убытков и потерь. Как мы показали, многие из них сосредоточены в нефтегазовом секторе.

Т а б л и ц а 1

Структура стоимости нефти, поставляемой в дальнее зарубежье (долл./т)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	111	184	157	162	182	232	344	430	485	696	420
Материальные затраты	17	25	28	26	29	35	24	40	54	63	63
Нематериальные затраты (без амортизации)	11	14	13	13	15	17	17	15	15	17	16
«Нормальная» прибыль	12	15	17	20	24	29	35	44	57	75	64
Природная рента	71	130	98	104	115	151	268	331	359	542	278
Изъятие ренты в бюджет	6	23	29	35	48	82	182	258	260	426	214
<i>Справка:</i>											
Доля природной ренты (в %):											
в стоимости продукции	64	71	63	64	63	65	78	77	74	78	66
в добавленной стоимости	76	82	76	76	75	77	84	85	83	86	78
изымаемая в бюджет	9	17	29	34	42	55	68	78	72	79	77
Объем поставок (млн т)	116	128	138	156	187	218	216	211	221	205	211

Т а б л и ц а 2

Структура стоимости нефтепродуктов, поставляемых в дальнее зарубежье (долл./т)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	94	172	145	148	181	234	348	430	465	674	389
Материальные затраты	27	38	48	47	56	71	103	120	156	198	153
Нематериальные затраты (без амортизации)	14	18	18	17	20	25	45	39	42	45	42
«Нормальная» прибыль	17	19	21	23	28	35	42	51	66	85	72
Природная рента	36	97	58	61	76	102	158	220	200	346	123
Изъятие ренты в бюджет	8	19	36	43	46	60	132	192	201	308	157
<i>Справка:</i>											
Доля природной ренты (в %):											
в стоимости продукции	39	56	40	41	42	44	45	51	43	51	32
в добавленной стоимости	54	73	60	60	61	63	65	71	65	73	52
изымаемая в бюджет	22	19	63	70	60	58	83	87	100	89	128
Объем поставок (млн т)	54	59	61	73	74	78	94	98	106	108	115

Т а б л и ц а 3

Структура стоимости нефтепродуктов, поставляемых на внутренний рынок* (долл./м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	70	123	137	121	155	209	277	335	373	511	331
Материальные затраты	20	29	35	31	34	44	70	79	106	138	106
Нематериальные затраты (без амортизации)	14	18	18	17	20	25	45	39	42	45	42
«Нормальная» прибыль	17	19	21	23	28	35	42	51	66	85	72
Природная рента	20	58	63	50	72	105	120	167	159	243	112
Изъятие ренты в бюджет	3	5	7	20	23	32	60	80	86	130	60
<i>Справка:</i>											
Доля природной ренты (в %):											
в стоимости продукции	29	47	46	41	47	50	43	50	43	48	34
в добавленной стоимости	40	61	62	55	60	64	58	65	60	65	50
изымаемая в бюджет	13	8	11	40	31	31	50	48	54	53	54
Объем поставок (млн т)	109	114	113	112	113	112	112	116	117	119	114

* Цены производителя без НДС и акцизов.

Т а б л и ц а 4

Структура стоимости природного газа, поставляемого в дальнее зарубежье (долл./тыс. куб. м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	56	98	120	103	125	131	181	244	266	409	286
Материальные затраты	2	3	4	5	5	7	8	12	17	17	11
Нематериальные затраты (без амортизации)	9	11	19	20	25	28	39	44	52	68	62
«Нормальная» прибыль	2	2	3	3	3	4	6	7	11	14	13
Природная рента	43	81	94	75	91	92	129	180	187	310	200
Изъятие ренты в бюджет	7	11	17	13	15	49	59	83	82	130	117
<i>Справка:</i>											
Доля природной ренты (в %):											
в стоимости продукции	78	83	79	73	73	70	71	74	70	76	70
в добавленной стоимости	80	86	81	76	76	74	74	78	75	79	73
изымаемая в бюджет	16	13	18	18	16	53	46	46	44	42	59
Объем поставок (млн т)	131	134	132	134	143	145	160	162	154	158	121

Структура стоимости природного газа, поставляемого на внутренний рынок (долл./тыс. куб. м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	13	13	16	20	28	36	43	51	63	82	71
Материальные затраты	2	3	4	5	5	7	8	12	17	17	11
Нематериальные затраты (без амортизации)	1	2	4	4	4	5	11	8	12	7	12
«Нормальная» прибыль	2	2	3	3	3	4	6	7	11	14	13
Природная рента	8	7	5	8	15	19	18	22	24	45	35
Изъятие ренты в бюджет	4	6	8	8	9	5	4	5	5	5	4
Справка:											
Доля природной ренты (в %):											
в стоимости продукции	64	49	29	42	53	54	42	44	38	54	49
в добавленной стоимости	73	61	39	54	66	67	51	58	52	68	57
изымаемая в бюджет	53	85	175	99	63	27	25	23	22	12	12
Объем поставок (млн т)	387	390	400	410	430	432	431	453	459	469	415

Т а б л и ц а 6
Расчетные размеры нефтегазового сектора и природной ренты в стоимости углеводородов (млрд долл.)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Добавленная стоимость</i>											
нефтяная отрасль	23	44	40	45	61	89	135	163	183	254	145
газовая отрасль	16	21	22	22	29	34	46	60	64	98	66
НГК, всего	39	64	63	67	90	123	181	223	247	352	211
<i>Природная рента в стоимости продукции</i>											
нефтяная отрасль	13	30	26	28	38	57	93	119	130	193	92
газовая отрасль	12	16	15	14	20	22	28	41	41	71	42
НГК, всего	25	46	41	42	58	80	121	160	170	264	134

Т а б л и ц а 7
Расчетные размеры нефтегазового сектора и природной ренты в цене нефти и газа (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Добавленная стоимость</i>											
нефтяная отрасль	11,8	16,8	13,2	13,1	14,1	15,0	17,6	16,5	14,1	15,2	11,7
газовая отрасль	8,0	8,0	7,3	6,4	6,8	5,7	6,0	6,0	4,9	5,9	5,3
НГК, всего	19,8	24,7	20,5	19,5	20,9	20,7	23,6	22,6	19,0	21,1	17,1
<i>Природная рента в стоимости продукции</i>											
нефтяная отрасль	6,7	11,7	8,5	8,2	8,8	9,7	12,2	12,1	10,0	11,6	7,5
газовая отрасль	6,1	6,2	4,9	4,1	4,6	3,8	3,7	4,1	3,1	4,3	3,4
НГК, всего	12,8	17,8	13,3	12,3	13,4	13,5	15,8	16,2	13,1	15,8	10,8
<i>Природная рента, изымаемая в бюджет</i>											
нефтяная отрасль	0,8	1,9	2,6	3,5	3,9	5,1	8,6	9,5	7,7	9,4	6,5
газовая отрасль	1,5	1,5	1,9	1,6	1,5	1,6	1,5	1,6	1,2	1,4	1,3
НГК, всего	2,3	3,5	4,4	5,2	5,5	6,7	10,2	11,1	8,9	10,8	7,8
<i>Доля природной ренты, изымаемой в бюджет</i>											
нефтяная отрасль	12,2	16,6	30,2	43,5	45,0	52,3	71,1	79,0	77,2	81,0	86,6
газовая отрасль	24,3	24,9	38,8	40,1	32,9	43,1	41,1	39,2	37,7	32,9	38,4
НГК, всего	18,0	19,5	33,4	42,4	40,9	49,7	64,1	68,9	67,7	68,0	71,6

Т а б л и ц а 8

Величина природной ренты по видам продукции и направлениям поставок (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сырая нефть в дальнее зарубежье	4,2	6,4	4,4	4,7	5,0	5,5	7,5	7,1	6,1	6,6	4,8
в ближнее зарубежье	0,3	0,3	0,5	0,5	0,6	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,5
Нефтепродукты в дальнее зарубежье	1,0	2,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,9	2,2	1,6	2,2	1,1
в ближнее зарубежье	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
на внутренний рынок	1,1	2,5	2,3	1,6	1,9	2,0	1,8	2,0	1,4	1,7	1,0
Природный газ в дальнее зарубежье	2,9	4,2	4,1	2,9	3,0	2,3	2,7	2,9	2,2	2,9	2,0
в ближнее зарубежье	1,6	1,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0	0,2	0,1	0,1	0,3
на внутренний рынок	1,6	1,0	0,6	1,0	1,5	1,4	1,0	1,0	0,9	1,3	1,2

Т а б л и ц а 9

Величина природной ренты по направлениям поставок (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Экспорт</i>											
нефтяная отрасль	5,6	9,1	6,2	6,6	6,9	7,7	10,4	10,1	8,6	9,9	6,5
газовая отрасль	4,5	5,2	4,3	3,1	3,2	2,4	2,7	3,1	2,3	3,0	2,2
НГК, всего	10,1	14,3	10,5	9,7	10,1	10,1	13,1	13,3	10,8	12,9	8,8
<i>Внутренние поставки</i>											
нефтяная отрасль	1,1	2,5	2,3	1,6	1,9	2,0	1,8	2,0	1,4	1,7	1,0
газовая отрасль	1,6	1,0	0,6	1,0	1,5	1,4	1,0	1,0	0,9	1,3	1,2
НГК, всего	2,7	3,5	2,9	2,6	3,3	3,4	2,8	3,0	2,3	3,0	2,2

Т а б л и ц а 10

Потеря ренты при поставках газа в ближнее зарубежье

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средняя субсидия (долл./тыс. куб. м)	-7,3	29,0	66,1	44,9	58,7	58,5	103,3	104,6	126,6	222,3	81,2
Всего субсидия покупателям из ближнего зарубежья (% ВВП)	-0,3	0,7	1,1	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3

Т а б л и ц а 11
Потеря ренты на внутреннем рынке природного газа (долл./тыс. куб. м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Расчетная «равновесная» цена на внутреннем рынке	48	88	105	87	104	109	153	208	226	348	236
Средняя цена приобретения для внутренних потребителей	13	13	16	20	28	36	43	51	63	82	71
Субсидия внутренним потребителям	35	75	90	66	77	73	111	158	163	266	165
Общий объем субсидий внутренним потребителям (% ВВП)	6,9	11,2	11,7	7,9	7,7	5,3	6,2	7,2	5,7	7,4	5,6

Т а б л и ц а 12
Потеря ренты на внутреннем рынке нефтепродуктов (долл./м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средневзвешенная цена экспорта нефтепродуктов в дальнее зарубежье*	96,6	189,9	169,5	165,7	201,2	284,3	416,4	516,9	577,7	859,7	453,0
Расчетная «равновесная» цена на внутреннем рынке	88,7	180,5	156,7	149,7	179,4	256,6	383,7	476,2	527,5	799,2	405,5
Средневзвешенная цена производителя нефтепродуктов	73,3	127,1	144,2	129,4	162,2	229,7	317,6	380,5	442,7	625,9	397,5
Субсидия внутренним потребителям	15,4	53,4	12,5	20,3	17,1	27,0	66,1	95,6	84,7	173,3	8,0
Общий объем субсидий внутренним потребителям (% ВВП)	0,9	2,3	0,5	0,7	0,4	0,5	1,0	1,1	0,8	1,2	0,1

* Агрегация по структуре внутренних поставок бензина, дизельного топлива и мазута.

Т а б л и ц а 13
Расчет потери ренты при переработке нефти

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Расчетные показатели при экспорте нефтепродуктов в дальнее зарубежье (долл. на тонну нефти)											
Экспортная цена нефтепродуктов, полученных из тонны нефти	86	163	145	141	173	236	336	423	459	664	351
Добавленная стоимость	58	125	97	94	117	165	233	303	303	465	197
Расчетная рента	28	88	58	53	69	105	146	214	195	336	84
Потеря ренты по сравнению с экспортом сырой нефти	44	42	40	51	46	46	121	118	165	206	194
На весь объем нефтепереработки (млрд долл.)											
Потеря ренты по сравнению с экспортом сырой нефти	7,2	7,4	7,1	9,5	8,7	8,9	25,4	25,9	37,7	48,9	46,2

Т а б л и ц а 14

Итоговые расчеты потери ренты в нефтяной и газовой отраслях (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Газовый сектор											
Потеря ренты, всего	6,6	11,9	12,8	8,5	8,3	5,9	6,9	7,7	6,1	7,9	5,9
<i>доноры:</i>											
государство	0,5	0,7	1,6	0,6	0,6	2,9	3,1	3,4	2,8	3,4	2,9
отечественные производители	6,1	11,1	11,2	7,9	7,7	3,0	3,8	4,3	3,3	4,5	3,0
<i>бенефициары:</i>											
иностранное государство	-0,3	0,7	1,1	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3
внутренние потребители	6,9	11,2	11,7	7,9	7,7	5,3	6,2	7,2	5,7	7,4	5,6
Нефтяной сектор											
Потеря ренты, всего	4,5	5,2	2,8	3,4	2,5	2,0	4,3	3,7	3,7	4,2	3,8
<i>доноры:</i>											
государство	3,9	3,8	2,8	3,4	2,5	2,0	4,3	3,7	3,7	4,2	3,8
отечественные производители	0,6	1,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>бенефициары:</i>											
внутренние потребители	0,9	2,3	0,5	0,7	0,4	0,5	1,0	1,1	0,8	1,2	0,1
безвозвратные потери	3,7	2,8	2,3	2,8	2,0	1,5	3,3	2,6	2,9	2,9	3,7
Итого потеря ренты в нефтегазовом секторе	11,2	17,1	15,6	11,9	10,8	7,9	11,2	11,4	9,8	12,1	9,7

Т а б л и ц а 15

Итоговые расчеты распределения суммарной нефтегазовой ренты (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Нефтегазовая рента, всего	24,0	34,9	28,9	24,2	24,2	21,4	27,0	27,6	22,9	27,9	20,5
<i>реализованная рента:</i>											
изымает государство	2,3	3,5	4,4	5,2	5,5	6,7	10,2	11,1	8,9	10,8	7,8
остается у производителей	10,5	14,4	8,9	7,1	7,9	6,8	5,7	5,0	4,2	5,1	3,1
<i>скрытая рента:</i>											
субсидии иностранным государствам	-0,3	0,7	1,1	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3
субсидии внутренним потребителям нефтепродуктов и газа	7,8	13,5	12,2	8,5	8,1	5,8	7,2	8,4	6,5	8,7	5,6
Безвозвратные потери в секторе нефтепереработки	3,7	2,8	2,3	2,8	2,0	1,5	3,3	2,6	2,9	2,9	3,7

М. ЛЕВИН,
доктор экономических наук, профессор, завкафедрой
микроэкономического анализа ГУ—ВШЭ,

Н. ШИЛОВА,
преподаватель кафедры микроэкономического анализа ГУ—ВШЭ,
аспирант кафедры юдаики ИСАА
МГУ им. М. В. Ломоносова

«РЕСУРСНОЕ БЛАГОСЛОВЕНИЕ»: НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ДЕФИЦИТ ПРЕСНОЙ ВОДЫ

Движущей силой технологического прогресса при определенных условиях может стать *сокращение* доступных объемов определенного ресурса. Здесь под доступностью можно понимать как наличие этого ресурса в достаточном объеме внутри страны, так и возможность закупать его по приемлемым ценам за рубежом. В случае сокращения добычи ресурса прогресс может двигаться как в сторону его замещения другим, все еще доступным в необходимых количествах, так и в сторону совершенствования технологии использования ресурса, когда для производства одной единицы продукции потребуется меньшее его количество. В результате производство либо переходит на использование другого ресурса, объем которого также ограничен, либо продолжает использовать сокращающийся ресурс, лишь растягивая время, в течение которого его можно использовать. Однако технологический прогресс, возникший в результате такого дефицита в одной отрасли, «переходит» и в другие, стимулируя развитие их и экономики страны в целом.

Мы рассмотрим типичный и в то же время уникальный пример борьбы с такого рода дефицитом в Израиле, ее результаты и последствия. Типичным этот пример можно назвать потому, что Израиль — страна крайне бедная природными ресурсами. К тому же их закупка помимо собственно финансовой стороны вопроса осложнена постоянными пограничными военными конфликтами, которые делают транспортировку весьма рискованной. В таких условиях страна может либо пойти по пути технологического развития и замещения (интенсификации) использования ресурсов, либо постепенно деградировать. Израиль пошел по первому пути.

Уникальность израильского пути состоит в том, что страна оказалась перед угрозой дефицита ключевого для существования самих людей ресурса — пресной воды — и научилась замещать его таким ресурсом, с использованием которого его объем и качество только растут. Речь идет об интеллектуальном ресурсе.

Жить и выживать в пустыне: история вопроса

Израиль — страна, всего за несколько десятков лет превратившаяся из почти полностью аграрной в страну с инновационной

экономикой. Первые еврейские поселения строились в соответствии с представлениями людей в русле господствовавшей на тот момент идеологии: почти везде, где жили евреи галута («изгнания»), им было запрещено заниматься сельским хозяйством и иметь землю в собственности. Возвращение в Сион, таким образом, должно было сопровождаться возвращением к земле и сельскому труду. Кроме того, скупка и освоение новых земель были стратегически важными, поскольку позволяли расширять еврейские поселения в Палестине. Кроме собственно использования в сельскохозяйственных целях, землю засаживали деревьями и кустарниками, создавая лесные массивы и тратя на это огромное количество воды.

Следует иметь в виду, что большая часть потребляемой в Израиле пресной воды выкачивается из подземных водоносных слоев, крупнейший из которых — прибрежный — расположен частично на территории Израиля, а частично — в секторе Газа. Из него ежегодно извлекается около 500 млн куб. м воды, а восполнение запасов происходит как за счет стока дождевой воды, так и путем перенаправления паводков и закачки предварительно очищенных сточных вод. Близость к морю, однако, создает опасность проникновения соленых морских вод в эти слои из-за разряжения давления в них при выкачивании воды. Кроме того, водоносный слой засоляется и загрязняется из-за попадания в него удобрений, а также промышленных и бытовых стоков, что особенно заметно в его части под территорией сектора Газа. Жители сектора заявляют свои претензии не только собственно на воду в этом водоносном слое, но и на денежные компенсации, которые, по их мнению, должен выплачивать им Израиль за несправедливое разделение квот на водные ресурсы.

Второй водоносный слой — горный — лежит также частично под палестинскими территориями Западного берега, проблемы там те же. При этом очевидно, что только на основании гидрологических данных и израильская, и палестинская стороны могут с полным правом объявлять эти воды своими¹. Кроме того, строительство городов сокращает площадь территории, с которой оба водоносных слоя собирают воду, а климат на Ближнем Востоке становится все более засушливым².

Наземный водный резервуар — озеро Кинерет — уже находится на отметке 213 м ниже уровня моря³. Притоки Иордана остаются предметом постоянных конфликтов Израиля с северными соседями: Хасбани течет с ливанской стороны Голанских высот, Бания и Дан — по территории, которая после 1967 г. стала израильской, а Ярмук берет свое начало в Сирии и течет сначала вдоль сирийско-иорданской границы, и только на 10 км южнее озера Кинерет впадает в Иордан. В случае реализации планов Сирии по строительству плотины на притоках Израиль может потерять до 500 млн куб. м воды в год. Более того, Сирия отказывается подписать мирный договор с Израилем, пока ей не вернут Голанские высоты, включая все источники воды.

В отношении сельского хозяйства в целом и расходования на него водных ресурсов были разработаны следующие принципы.

Во-первых, государство обязалось поддерживать расширение сельскохозяйственных площадей как основу национального и государственного строительства. Во-вторых, оно осуществляет регулиро-

¹ Moore J. W. Defining National Property Rights to a Common Property Resource: The Case of the West Bank Aquifers // *Resource and Energy Economics*. 1994. Vol. 16, No 4. P. 373—390.

² Fleischer A., Lichtman I., Mendelsohn R. Climate Change, Irrigation, and Israeli Agriculture: Will Warming Be Harmful? // *Ecological economics*. 2008. Vol. 65, No 3. P. 508—515.

³ www.water.co.il.

вание и субсидирование расходов на воду в объемах, необходимых для расширения сельского хозяйства. В-третьих, государство взяло на себя разведку и ввод в строй новых водных источников в объемах, необходимых для расширения сельского хозяйства.

В основе принятого в 1959 г. «Закона о воде» лежали эти принципы. Согласно закону, вся вода, находящаяся на территории и в недрах Израиля, объявлялась государственной собственностью. Частная собственность на водные источники запрещена. Владелец земельного участка не может быть владельцем водного источника, который находится на этом участке. Более того, он обязан платить государству за пользование этим источником.

В тот же период была сформирована система государственных органов, ответственных за разведку, распределение, поддержание качества воды, а также за установление цен на нее для различных потребителей. Стандарты качества пресной воды, а также нормы ее потребления в различных секторах экономики и установление цен на воду отдавались в ведение Министерства сельского хозяйства, что отражало роль сельского хозяйства в стране. Исполнительным органом, отслеживающим качество имеющейся воды и разведывающим новые ее запасы, стала Водная комиссия. Ее главу назначает правительство по рекомендации министра сельского хозяйства. Совет по воде («Water Council»), созданный при правительстве, является консультативным органом, с которым, по задумке его создателей, министерство сельского хозяйства должно было согласовывать все свои решения. При этом возглавляет Совет сам министр сельского хозяйства, а 39 остальных членов распределяются следующим образом: 9 представителей других правительственных министерств, 9 представителей поставщиков воды и 21 представитель покупателей, 13 из которых входят в организацию сельскохозяйственных производителей Израиля «Agricultural center». Таким образом, большинство голосов в Совете принадлежит сельскохозяйственному лобби.

До конца 1960-х годов огромные объемы воды расходовались на озеленение пустыни Негев, насаждение лесов и расширение сельскохозяйственных угодий. В 1964 г. был сдан в эксплуатацию Всеизраильский водовод, подающий воду с севера страны на юг, что облегчило задачу. В 1967 г., после захвата Западного берега и сектора Газа, началось строительство еврейских поселений на новых землях, и водоразбор увеличился. При этом стало очевидно, что новые запасы воды разведать уже вряд ли удастся.

В 1970—1990-х годах участились водные кризисы, однако государственная политика не менялась. Водные источники начали засоляться, а минфин, не согласный с политикой ценообразования, которую вело министерство сельского хозяйства, отвергал почти все более или менее крупные проекты по развитию водной инфраструктуры. Дело в том, что проаграрные государственные органы считали, что нельзя использовать цены в качестве инструмента регулирования спроса на воду. В результате государство на 80% финансировало расходы сельскохозяйственных производителей на пресную воду.

Нехватка воды ощущалась все сильнее, и в 1990 г. государственный контролер опубликовал знаменитый отчет, в котором говорилось, что водные резервуары сильно деградировали и засолились. Причиной этого было названо *неконтролируемое использование воды*

в сельском хозяйстве в объемах, превышающих те, что накапливаются за счет среднегодовых осадков, что, в свою очередь, стало результатом низких цен на воду для использования сельскохозяйственными производителями⁴.

Выяснилось, что потребление воды населением Израиля растет все более быстрыми темпами и уже превышает объем, который доступен Израилю без нарушения водного баланса региона — по разным оценкам это около 1550 млн куб. м в год. Государственный контролер назвал это признаком тяжелейшего дефицита пресной воды в стране, который может привести к необратимым последствиям.

Другой подход к подсчету дефицита воды предложил Т. Аллан⁵ через несколько лет после опубликования отчета. Согласно этому подходу, при расчете необходимого стране объема воды нужно учитывать не только водопроводную воду, но и ту, что требуется для производства необходимого для населения объема продуктов питания, то есть так называемую «виртуальную» воду: в среднем по миру на человека ежегодно должно приходиться около 1000 куб. м такой воды. Для страны с населением 6,5 млн человек потребуется 6500 млн куб. м в год. Добавив сюда же по схеме Аллана потребности домохозяйств и промышленности в чистой пресной воде, мы получим 7300 млн куб. м в год. Дожди восполняют 1600 млн куб. м из этого объема ежегодно (не в засушливые годы), около 2000 млн куб. м Израилю доступно из подземных и наземных водных источников с учетом опреснения и очистки стоков. Отсюда нужно вычесть 500 млн куб. м «виртуальной» воды, экспортируемой ежегодно за границу в овощах и фруктах, и мы получаем, что общее предложение воды в Израиле достигает 3100 млн куб. м. Соответственно дефицит пресной воды будет составлять уже 4200 млн куб. м в год (см. табл. 1).

Часть дефицита покрывается за счет импорта продуктов питания, в первую очередь — зерна. По подсчетам Аллана, Израиль импортирует ежегодно 3800 млн куб. м «виртуальной» воды, что сокращает дефицит до 400 млн куб. м, но не устраняет его.

Т а б л и ц а 1

Потребности в воде и восполнение воды в Израиле
(согласно подходу Аллана, млн куб. м в год)

<i>Потребность в воде</i>	
пища (1000 кубометров воды в год на человека)	6500
домохозяйства (бытовые нужды)	650
промышленность	150
<i>Доступная для потребления вода</i>	
восполняется с дождями	1600
резервуары, бассейн Иордана, опресненная и полученная из стоков	2000
из них экспортируется	–500
<i>Импорт «виртуальной» воды</i>	3800

Данные таблицы 1 иллюстрируют зависимость Израиля от импорта продовольствия. Это, согласно подходу Аллана, характерно для всех стран Ближнего Востока: в отсутствие импорта им нечем было бы кормить и поить свои народы. Примечательно, что дефицит при таком подсчете почти не отличается от дефицита, подсчитанного при сравнении потребленной в стране пресной водопроводной воды

⁴ Государственный контролер. Отчет по водной политике № 41. 1990 (на иврите).

⁵ Allan T. The Middle East Water Question. L.: Tauris, 2001.

и объема воды, содержащейся в естественных источниках, которая может быть потреблена без ущерба для окружающей среды.

Итак, оба подхода дают однозначный ответ на вопрос, действительно ли в Израиле есть дефицит пресной воды. Сам отчет вызвал широкий общественный резонанс. Решений предлагалось и вводилось (с разной эффективностью) много. Конечно, весь комплекс мер в совокупности помогал сокращать водопотребление и делать его более эффективным. Рассмотрим эти меры подробнее.

Ценообразование

Сегодня, как и на протяжении всей истории существования Израиля, крупнейшим производителем и поставщиком пресной воды остается государственная компания-монополист «Мекорот». Она производит почти $\frac{2}{3}$ всей потребляемой в стране воды. Остальную воду производят мелкие кооперативы и муниципальные предприятия, а также опреснительные заводы, находящиеся в частной собственности. Компания поставляет воду «к воротам города» и в сельскохозяйственные поселения по ценам, установленным государством. При этом цена одинаковая для населенных пунктов, расположенных на разной высоте относительно уровня моря (издержки доставки воды в них различны), и не зависит от сезона (в засушливый сезон цена на воду такая же, как и в дождливый). «К воротам города» вода поставляется по цене (в эквиваленте) 35 ам. центов за кубометр, а фермеры в сельскохозяйственных поселениях получают ее по 25 центов за кубометр, хотя средние издержки на производство и поставку 1 куб. м воды в Израиле составляли в 2008 г. 1 долл.⁶ Поставляемая вода достается конечным потребителям по более высокой цене, причем городской муниципалитет может менять цену лишь в установленных пределах. Но цена неизменна только в рамках определенного объема; при превышении потребления этого объема растет и цена за кубометр воды. Например, цена за первые 16 куб. м воды, потребляемой домохозяйством, составляла в 2001 г. 61 цент за кубометр, за последующие 14 куб. м — 89 центов, а свыше этого объема — 1,27 долл. Так называемая «вода для полива садилов»azole дома оплачивается отдельно по отдельной цене, домохозяйства также платят «канализационный налог» — от 20 до 60 центов за кубометр воды и «ремонтный налог» — 3 цента за кубометр. Последний собирается собственно для расширения, ремонта и усовершенствования водной инфраструктуры вне поселений; внутри поселений муниципалитеты должны заниматься поддержанием труб в исправном состоянии сами. Однако если им это не удастся и разница между объемами поставленной городу воды и потребленной достигает 12%, трубы ремонтируются за счет федеральной программы поддержки водоснабжения⁷.

Для сельскохозяйственных производителей условия несколько иные. Каждое хозяйство получает ежегодно определенную квоту на пресную воду в зависимости от того, сколько и какую культуру оно будет производить. Однако минимальная цена 20 центов за куб. м устанавливается лишь на половину потребленной в рамках выделенной квоты воды. Следующая четверть квоты оплачивается уже по 25 центов за куб. м, оставшаяся часть — по 32. Таким образом, сельскохозяйственные производители мотивированы расходовать воду более эффективно, чем это заложено в нормативах министерства сельского хозяйства. Отдельные тарифы существуют для промышленных предприятий, отелей и т. д.

⁶ Portnov B. A., Meir I. Urban Water Consumption in Israel: Convergence or Divergence? // Environmental Science & Policy. 2008. Vol. 11, No 4. P. 347–358.

⁷ Kislev Y. The Water Economy of Israel // Discussion Paper No 11.01 / Department of Agricultural Economics and Management, Hebrew University of Jerusalem, 2001.

«За» и «против» приватизации и ценообразования на основе предельных издержек

Столь «льготные» условия водопользования, которые предоставлялись сельскохозяйственному сектору, вызывали и продолжают вызывать споры и в научной среде Израиля, и в целом в обществе⁸. Проведенное в 2000 г. П. Бомоном сравнительное исследование⁹ показало, что в середине 1990-х годов с помощью 1 куб. м воды в Израиле можно произвести либо сельскохозяйственной продукции на 1,49 долл., либо промышленных товаров на 120 долл., либо услуг на 678 долл. По мнению автора, это показывает, что те же объемы воды можно было расходовать гораздо эффективнее.

Такая точка зрения находила своих сторонников в академической среде Израиля с 1970-х годов. Проблему видели в том, что стоимость воды для сельского хозяйства слишком низка, так как вода реализуется потребителям по цене ниже себестоимости, а потому игнорируется закон спроса и предложения на ресурс, имеющийся в стране в ограниченном количестве¹⁰. Если поднять цены, как утверждали сторонники этой точки зрения — в основном экономисты и чиновники министерства финансов, то спрос на воду в сельском хозяйстве будет снижаться до «реалистичного» уровня, дефицит воды сократится, чрезмерное выкачивание прекратится и отпадет необходимость в производстве «дорогой» воды путем опреснения. К сторонникам этой позиции можно также отнести Й. Кислева и Р. Мозенсона¹¹, которые ратовали за приватизацию компании «Мекорот» и разделение ее на несколько более мелких предприятий. Такая точка зрения основывалась на том, что воду вполне можно считать экономическим благом и введение права собственности на воду, приватизацию производящих ее предприятий и свободную продажу квот можно рассматривать как один из вариантов решения проблемы дефицита.

Основное свойство воды, которое позволяет причислить ее к экономическим благам, состоит в том, что она действительно имеет большую экономическую ценность. Потребители в бедных водой регионах конкурируют за получение доступа к источнику воды, это касается стран с засушливым климатом, в том числе Израиля. Поэтому в экономических моделях ценообразования, предлагавшихся, например, Кислевым, использован анализ на основе предельных издержек.

⁸ Часто озвучиваются, например, такие цифры: по данным Центрального статистического бюро Израиля (www.cbs.gov.il), если в 1958 г. доля продукции сельского хозяйства в ВВП составляла около 13%, то в 2009 г. — уже чуть более 2%, при этом сельское хозяйство потребляет ежегодно до 65% всей используемой в стране пресной воды (надо отметить, что в среднем по миру этот показатель составляет 70–75%).

⁹ Beaumont P. The Quest for Water Efficiency — Restructuring of Water Use in the Middle East // Environmental Challenges / S. Belkin, S. Gabbay (eds.). Dordrecht: Kluwer, 2000. P. 555.

¹⁰ См., например: Боаз Д. Цены как деформаторы распределения воды в экономике // הלכלכל הועבר = The Economic Quarterly. 1976. No 91. P. 129–142 (на иврите).

¹¹ См., например, обсуждение этого вопроса в: Мозенсон Р. Водный кризис в Израиле: регулирование и финансирование и правительственный и общественный учет // הלכלכל הועבר = The Economic Quarterly. 1991. No 150. P. 479–487 (на иврите); Kislef Y. Real and Ideal Water Rights: the Prospects for Water-Rights Reform in Israel, Gaza, and West Bank / University of California. Berkeley, 2008.

Рассматривалась стандартная ситуация: цена должна отражать как предельные издержки поставки товара, так и предельную полезность его потребления. При этом в некоторых случаях предельная полезность воды крайне высока — например, в засуху или в конце сезона, когда водохранилище почти опустошено, а фермерам по-прежнему требуется вода для полива. В других случаях предельная полезность воды может оказаться очень низкой: когда урожай собран, дополнительная вода не приносит роста полезности.

Можно рассмотреть проблему ценообразования на воду и с другой стороны. Если вода — необходимый для жизнедеятельности человека ресурс, то ее можно рассматривать как товар, который государство обязано поставить потребителю в определенном количестве, но объем сверх этого количества не должен субсидироваться, и цена любого кубометра воды, потребляемого сверх необходимого уровня, должна отражать издержки на его поставку (как это происходит с такими благами, как здравоохранение и образование). Подобный подход предполагал бы, что нужно определить необходимый минимум не только объема воды, который требуется для обеспечения жизнедеятельности и соблюдения санитарных норм, но и объема, необходимого для нормального функционирования экономики в целом, например, для обеспечения продуктовой безопасности страны. Это порождает новые вопросы: какое количество тех или иных сельскохозяйственных культур и какой общий объем продовольствия, произведенного на территории страны, можно назвать достаточными, какой минимальный объем воды требуется для их выращивания (и прокорма животных), можно ли снизить расход воды в сельском хозяйстве и рассчитать что-то подобное для промышленности и сферы услуг? Основной вопрос при таком подходе состоит в том, *как именно установить цены, чтобы избежать неэффективного водопотребления и при этом реализовать право каждого на необходимый ему объем пресной воды*. Причем помимо обеспечения эффективности использования воды и равенства в доступе к ней цены следовало бы подобрать так, чтобы не нарушать экологический баланс. Механизм работы предлагавшихся вариантов ценообразования основывался на следующих представлениях о рынке воды.

1. С ростом цены на воду спрос сокращается, поскольку бюджет потребителя ограничен. Товары-заменители, если таковые имеются, в данном случае становятся относительно дешевле. Однако спрос на воду может быть неэластичен по цене¹².

¹² В различных эмпирических исследованиях, посвященных изучению эластичности спроса на воду по цене, ее значение колеблется от $-1,63$ (Hewitt J. A., Hanemann W. M. A Discrete/Continuous Choice Approach to Residential Water Demand under Block Rate Pricing // Land Economics. 1995. Vol. 71, No 2. P. 173–192) до $-0,38$ (Espey M., Espey J., Shaw W. D. Price Elasticity of Residential Demand for Water: A Meta-Analysis // Water Resources Research. 1997. Vol. 33, No 6. P. 1369–1374) и $-0,33$ (Olmstead S., Hanemann W., Stavins R. Does Price Structure Matter? Household Water Demand Under Increasing-Block and Uniform Prices. New Haven, CT: Yale University School of Forestry and Environmental Studies, 2004). Несмотря на такой большой разрыв в результатах, большинство исследований все же показывают, что в случае квотирования водопотребления и установления разной цены на воду в рамках каждой следующей квоты, как это сделано в Израиле, эластичность спроса на воду по цене равна в среднем $-0,4$.

2. Рост цен может увеличить предложение, поскольку возникают финансовые возможности для реализации новых проектов, направленных на снижение потерь воды.

3. Рост цен может способствовать перераспределению ресурсов между секторами экономики.

Сторонники повышения цен на воду¹³ добавляют к этому следующие аргументы.

Во-первых, рост цен может способствовать улучшению состояния окружающей среды за счет сокращения спроса на ресурсы и уменьшения загрязнения, поскольку появятся стимулы к переработке и вторичному использованию воды.

Во-вторых, рост цен увеличивает денежные поступления, которые могут быть использованы для повышения эффективности управления водоснабжением. Этого можно достигнуть путем более эффективной эксплуатации инфраструктуры и технического обслуживания, повышения доходов персонала, его обучения, а также за счет внедрения более совершенных методов и технологий мониторинга и управления.

Противоположная точка зрения состоит в том, что при моделировании ценообразования на воду всегда возникают сложности, порождаемые самой природой воды как абсолютно необходимой составной части человеческого существования. Все, что касается пресной воды, обрастает социальными, политическими и экологическими проблемами, делающими выбор подходящей цены или схемы тарификации воды сложным не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения формирования соответствующего общественного мнения, причем зачастую не только в собственной стране, но и во всех заинтересованных государствах.

Все это делает применение традиционных ценовых инструментов чрезвычайно сложным. Особенно для засушливых регионов, где климат не позволяет достоверно планировать поставки воды.

Вода имеет характеристики также и общественного блага, а использование водных ресурсов может приводить к возникновению широкого спектра положительных и отрицательных последствий для третьих сторон и общества в целом¹⁴. Это может стать источником «провалов рынка», которые неизбежно делают пресную воду благом, поставки которого населению нельзя полностью доверять частным фирмам. Именно поэтому основным и наиболее эффективным инструментом регулирования водопотребления признается совершенствование институциональных инструментов стимулирования государственных менеджеров, управляющих водными монополиями.

В настоящее время споры о приватизации привели к тому, что приватизированы заводы по опреснению воды, а муниципалитетам дано право выбирать на основе конкурса предприятия, обслуживающие

¹³ См., например: *Rogers P., Silva R. de, Ramesh B.* Water is an Economic Good: How to Use Prices to Promote Equity, Efficiency, and Sustainability // *Water Policy*. 2002. Vol. 4, No 1. P. 1–17.

¹⁴ *Carruthers I. D., Morrison J. A.* Institutions in Water Resource Management: Insights From New Institutional Economics // *Water Policy: Allocation and Management in Practice. Proceedings of International Conference on Water Policy, Cranfield University, September 23–24, 1996* / P. Howsam, R. Carter (eds.). L.: E & FN Spon, 1996. P. 205–212.

водную инфраструктуру в границах муниципалитета. Помимо этого, были приняты меры по сокращению спроса на воду. Израиль отказался от выращивания ряда водолюбивых культур (например, хлопка), правительство пыталось менять цены на воду и корректировало размеры квот, ведется рекламная кампания, призывающая людей экономить воду, введены жесткие ограничения на строительство и эксплуатацию частных бассейнов. Действительно, спрос на воду хотя и растет в абсолютном выражении, но падает в расчете на душу населения. Более того, нужно отметить, что спрос со стороны сельского хозяйства практически не меняется (см. рис. 1) Однако это не устраняет опасностей, связанных с возможными диверсиями со стороны недружественных соседей или с климатическими изменениями на планете.

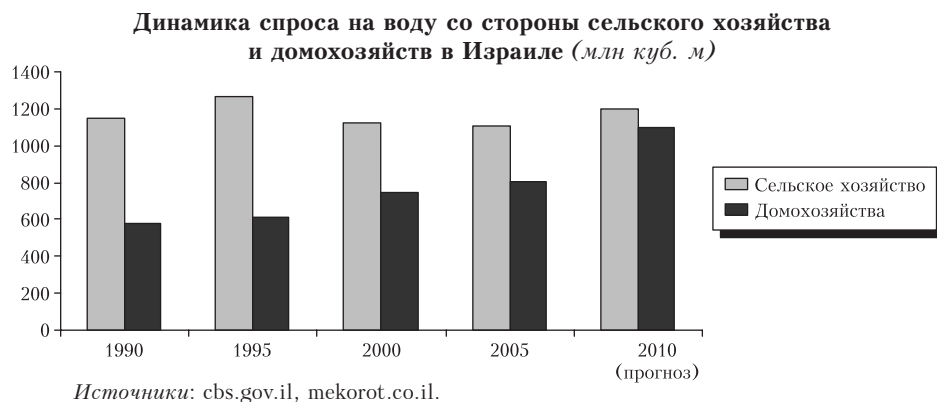


Рис. 1

Технологический прогресс

С каждым природным источником воды в Израиле связан целый клубок проблем, в том числе внешнеполитических. Поэтому доступные ежегодные объемы израильской пресной воды — величина случайная. Причины этого как неравномерность и непостоянство выпадения осадков в течение года, так и неконтролируемое выкачивание воды палестинцами и непредсказуемость поведения соседей, которые не выполняют достигнутые с большим трудом договоренности¹⁵.

В такой ситуации, если бы речь шла не о воде, лучше всего было бы найти совершенный заменитель столь непостоянного ресурса. Однако полностью заместить воду ничем нельзя. Но можно ее, во-первых, научиться производить, а во-вторых, перейти на максимально эффективные технологии ее использования. Последнее возможно лишь в условиях технологического прогресса, для зарождения и поддержания которого необходимы определенные предпосылки.

Технологические изменения, которые влечет за собой развитие НИОКР, позволяют ослабить ограничения, с которыми сталкивается экономика из-за недостатка или ограниченности природных ресурсов.

¹⁵ Morag N. Water, Geopolitics and State Building: The Case of Israel // Middle Eastern Studies. 2001. Vol. 37, No 3. P. 179–198.

Новые технологии, во-первых, делают возможным более эффективное использование существующих природных ресурсов, а, во-вторых, позволяют использовать вместо дефицитного природного ресурса более доступный. Другими словами, технологический прогресс сдвигает кривую производственных возможностей от начала координат, расширяя эти возможности.

Мы будем считать, вслед за Р. Гоэлом¹⁶, что технологический прогресс может выражаться не только в изменении технологий с водозатратных на водосберегающие, но и в изобретении принципиально новых товаров, которые, например, помогут домохозяйствам экономить воду. Такие товары в условиях совершенной конкуренции позволяют фирме-изобретателю на короткое время стать монополистом в их производстве и собрать монопольную прибыль, поэтому они особенно желанны для частных фирм, ведущих собственные разработки и не имеющих большой исследовательской базы.

В настоящее время существуют три основные экономические теории, объясняющие возникновение и развитие технологического прогресса: теория вынужденных инноваций (*induced innovations*), эволюционная теория и теория исторической определенности (*path dependence*). В эволюционной теории технологического прогресса¹⁷ экономические агенты предстают как самообучающиеся и самосовершенствующиеся организмы, которые со временем, работая над одним и тем же продуктом, оптимизируют его производство. Эта теория вряд ли подходит для объяснения феномена Израиля, поскольку экономическая история страны (даже с учетом первых возникших на его территории в конце XIX в. еврейских поселений) не столь длинная, чтобы можно было говорить о самозарождении прогресса только по причине достижения обществом некоего культурного уровня на определенном этапе развития. Теория исторической предопределенности¹⁸, в которой прогресс рассматривается как неравномерный процесс,двигающийся скачками от изобретения к изобретению и задаваемый направлением хода исследовательской мысли, хорошо подходит для описания конкретных исторических примеров технологических прорывов, но вряд ли может быть использована для описания израильской действительности. Согласно теории вынужденных инноваций¹⁹, технологические изменения суть результат нескоординированных действий продавцов и покупателей. Фирмы конкурируют на рынке и, чтобы получить хотя бы кратковременно, монопольную прибыль, стремятся изобретать. Спрос со стороны покупателей также вынуждает фирмы вкладываться в развитие технологий — например,

¹⁶ Goel R. K. Economic Models of Technological Change: Theory and Application. Westport, CT: Quorum books, 1999.

¹⁷ Например, см.: Nelson R. R., Winter S. G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Belknap press, 1982 (рус. пер.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002); Nelson R. R. Understanding Technical Change as an Evolutionary Process. Amsterdam: North Holland, 1987; Vega-Redondo F. Technological Change and Market Structure: an Evolutionary Approach // International Journal of Industrial Organization. 1996. Vol. 14, No 2. P. 203—226.

¹⁸ Ruttan V. W. Induced Innovation, Evolutionary Theory and Path Dependence: Sources of Technical Change // Economic Journal. 1997. Vol. 107, No 444. P. 1520—1529.

¹⁹ См.: Kamien M. I., Schwartz N. L. Market Structure and Innovation. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

так может действовать спрос на водосберегающие технологии как ответ на рост цены на пресную воду, подаваемую домохозяйствам. Мы считаем, что последняя теория наилучшим образом подходит для описания технологического прогресса в Израиле, в том числе прогресса, обусловленного дефицитом пресной воды в стране.

Дефицит ключевого природного ресурса в этом отношении мог затормозить развитие страны. Во многих работах²⁰ говорится, что зачастую такая нехватка сопровождается политической нестабильностью, слабостью институтов и общей деградацией экономики. В подобных условиях не может быть и речи о технологическом прогрессе и развитии инновационного потенциала страны. Однако при умелом использовании человеческого капитала дефицит природных ресурсов может быть стимулом к развитию. П. Дасгупта²¹ показал, что в условиях даже экспоненциального роста населения и при ограниченных запасах природных ресурсов экономический рост вполне возможен. Этот результат был подтвержден в работе Э. Барбье²², где использован эндогенный технологический прогресс как условие, необходимое для наращивания природного ресурса. Крайне важна для описания ситуации в Израиле работа Т. Гомера-Диксона²³, в которой он вводит термин «изобретательность» (*ingenuity*) — новые идеи, направленные на решение прикладных и социальных задач. Изобретательность — это, по его мнению, тот самый ресурс, который просто необходим для успешного выхода страны из ситуации заложника по отношению к дефициту природных ресурсов. Новые идеи не тождественны инновационному потенциалу страны, потому что последний подразумевает только техническую, инженерную изобретательность, для успешного применения которой необходим достаточно высокий уровень образования и материально-технической базы. «Социальный» аспект изобретательности, по Гомеру-Диксону, подразумевает наличие и развитость (разнообразие) идей относительно создания, реформирования и поддержания общественных институтов. Если институциональное устройство общества эффективно, такая система обеспечит наличие психологических и материальных стимулов для технологических новаторов и предпринимателей, поможет наладить регулярные контакты и обмен информацией между исследователями, и их усилия с большей вероятностью будут успешными.

Гомер-Диксон описывает также конкретные механизмы, посредством которых дефицит ресурсов может влиять на предложение изобретательности. Во-первых, этот дефицит делает ресурс объектом интересов узких групп людей, стремящихся получить свою ренту от его использования. Их рентоориентированное поведение зачастую подразумевает

²⁰ Например, см.: *Romer P.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98, No 5. P. S71—S102; *Barbier E. B.* Natural Capital and the Economics of Environment and Development // *Investing in Natural Capital: The Ecological Economics Approach to Sustainability* / A. M. Jansson, M. Hammer, C. Folke, R. Costanza (eds.). Washington, DC: Island Press, 1994.

²¹ *Dasgupta P. S., Heal G. E.* The Economics of Exhaustible Resources. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.

²² *Barbier E. B.* Natural Capital and the Economics of Environment and Development.

²³ *Homer-Dixon T. F.* The Ingenuity Gap: Can Poor Countries Adapt to Resource Scarcity // *Population and Development Review*. 1995. Vol. 21, No 3. P. 587—612.

насилие и использование власти для сокращения гражданских свобод, и в таких ситуациях человеческий потенциал, который иначе мог быть использован в инновационных целях, растрачивается на борьбу с «социальными трениями» (*social friction*). Во-вторых, согласно теории эндогенного роста, капитал является необходимым фактором в развитии инновационной деятельности. В случае дефицита ресурсов распределение инвестиций неизбежно сдвигается в сторону от долгосрочных целей, в том числе инновационных, к краткосрочным, например решению задач управления и смягчения последствий дефицита. Согласно точке зрения, лежащей в основе анализа Гомера-Диксона, дефицит ресурсов приводит к изменениям, затрагивающим всю экономико-политическую среду как на местном, так и на региональном и национальном уровнях. Гомер-Диксон рассматривает, однако, именно бедные страны, утверждая, что недостаток ресурсов приводит к усилению социальных трений и в конечном счете к недостаточному использованию потенциала изобретательности именно в социальной сфере. Такое положение мешает свободному функционированию рынков и вызывает политические провалы и институциональные неудачи (см. рис. 26). Круг замыкается.

Традиционный и альтернативный подходы к ограниченности природных ресурсов при эндогенных технологических изменениях

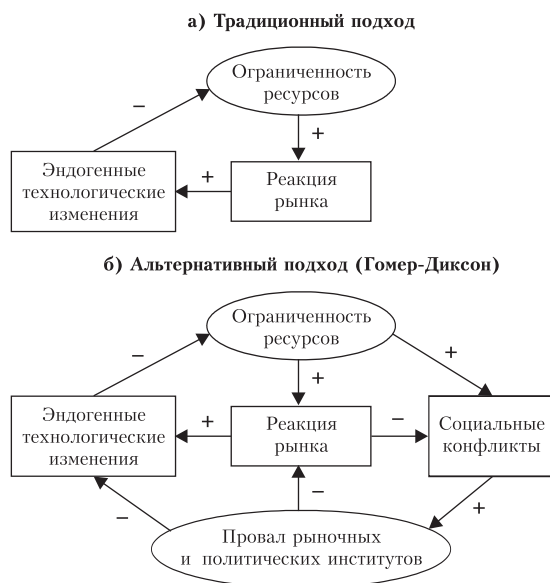


Рис. 2

Мы рассматриваем противоположный пример — страну, где «изобретательность» стала фактором развития, ибо присуща населению и позволяет замещать дефицитный ресурс, который мог стать тормозом развития страны, то есть воду.

Реакция правительства Израиля на отчет государственного контролера, о котором мы говорили выше, не была мгновенной. В середине 1990-х годов приступили к разработке первых государственных программ реформирования именно системы управления водными ресурсами, а также интенсификации разработок, направленных на увеличение эффективности водопользования. Необходимо сказать, что и до опубликования отчета в Израиле разрабатывались и внедрялись водосберегающие технологии, например капельное орошение. Однако лишь после 1991 г. государство начало целенаправленно поддерживать такие разработки. И здесь крайне важным шагом стало решение субсидировать и предоставлять льготные условия работы фирмам,

разрабатывающим и (или) внедряющим новые, более эффективные с точки зрения использования воды технологии. Например, частные предприниматели, принимающие участие в создании предприятий по возвращению воды в оборот, получают дотации в размере 50% от инвестиций в предприятие. Поддерживаются проекты, направленные на создание предприятий вторичного использования воды в сельском хозяйстве, чтобы в 2020 г. объем этой воды составлял 600 млн куб. м в год. Для этого на пять лет (2008—2013) правительство выделило сумму 915 млн шекелей²⁴. Государственная поддержка в этой сфере необходима из-за присутствия двух «провалов рынка», описанных еще в 1962 г. К. Эрроу: «переливов» технологий, которые не позволяют фирме стать единственным производителем, использующим данную технологию, и собирать монопольную прибыль; асимметричности информации, которая ведет к появлению «провалов в финансировании»²⁵. Эти провалы суть причина того, что частные фирмы неохотно вкладываются в проекты, успех которых не очевиден, что ведет к недоинвестированию в сфере НИОКР с их стороны.

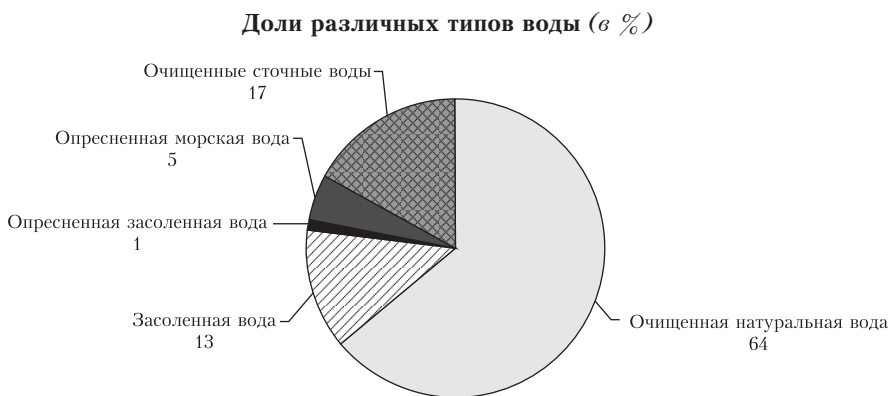
Поддержка стартапов, занимающихся именно разработкой инновационных технологий опреснения морской воды и очищения стоков, играет в Израиле важную роль — она позволила осуществить пункты программ, которые касались не восполнения или сохранения существующих спорных источников, а производства воды из новых, считавшихся ранее негодными для использования источников.

Сточные воды. Эта вода собирается «на выходе» из городов, очищается и поступает во вторичное пользование уже в сельском хозяйстве. Города собирают стоки и перерабатывают их, чтобы ввести содержащуюся в них воду снова в оборот. Фактически, в Израиле отсутствует именно кругооборот воды: резервуары наполняются только за счет дождей, Кинерет полностью зависит от притоков Иордана и дождей. Поэтому решение о вторичной обработке уже использованной воды стало успешной попыткой вернуть хотя бы часть воды в оборот. Возвращенная в оборот вода составляет 17% всей пресной воды, потребляемой в Израиле (см. рис. 3).

Морская вода. В Израиле построено несколько опреснительных заводов, использующих различные технологии переработки морской воды. До 2000 г. работали лишь несколько пилотных проектов по опреснению, но полученная таким образом вода была слишком дорогой. В 2000 г. недалеко от Ашкелона был введен в эксплуатацию крупный опреснительный завод мощностью 100 млн куб. м воды в год. Опресненная на нем вода поступает во Всеизраильский водовод, смешиваясь с водой, текущей на юг страны. Компания «Мекорот» выкупает ее по цене 52,7 цента за кубометр — самой низкой в мире для опресненной воды. Однако по сравнению с водой из водоносных слоев такая вода пока считается дорогой, а ее производство сопряжено с дополнительной нагрузкой на окружающую среду. Разработки в этом

²⁴ Принципы бюджета 2009. Водное хозяйство (на иврите).

²⁵ Arrow K. J. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions // The Rate and Direction of Inventive Activity / R. Nelson (ed.). Princeton: Princeton University Press, 1962. P. 609—625.



Источник: mekorot.co.il.

Рис. 3

направлении продолжают. Кроме завода в Ашкелоне продолжают работать и менее мощные заводы в других районах страны.

Быстрое и успешное развитие и внедрение новых технологий было бы невозможно без создания соответствующих *экономических механизмов и системы стимулов*, которые вели бы развитие именно в этом направлении. Крайне важным представляется и внимание к человеческому ресурсу как таковому, развитие интеллектуального потенциала всей нации. Первые научно-исследовательские проекты 1960-х годов, субсидировавшиеся правительством задолго до внедрения водных программ, имели целью повысить обороноспособность Израиля и касались области связи и электроники в военной промышленности. Общая нехватка природных ресурсов и нефтяной кризис 1970-х годов показали, что выбранное направление было верным. При этом нужно отметить, что государственная политика в области инноваций стремилась придерживаться принципа «нейтральности» при отборе проектов для финансирования. Было решено поддерживать разработки исходя не из того, что они делаются в каком-то конкретном приоритетном направлении или отрасли, а из того, можно ли их внедрить на практике, то есть отвечают ли они требованиям рынка. Кроме того, государство таким образом стремилось компенсировать неразвитость финансовых рынков.

В начале 1990-х годов было принято решение поддерживать так называемые «общие» проекты, разрабатываемые в научных лабораториях для конкретных промышленных предприятий. Приезжавшие из бывшего СССР специалисты могли изобретать, но не имели опыта в сбыте продуктов своего интеллектуального труда. Они и должны были стать основными получателями государственных субсидий на «общие» проекты, но программа была открыта и для других исследователей.

Однако инвестиции в человеческий капитал имеют свойство подстегивать НТП и в других областях народного хозяйства. Внимание, которое было уделено в Израиле на протяжении последних четырех десятков лет инновациям, способствовало развитию целого сектора экономики, и одно из направлений этой деятельности — преодоление дефицита воды за счет интеллектуального потенциала и новых технологий, которое продолжает оказывать положительный эффект на

общее развитие страны. Дефицит воды и постоянная неопределенность с тем, сколько воды будет доступно в следующий период, подстегивают развитие высоких технологий, а в результате, как и в случае с военной промышленностью, возникает перелив технологий в другие области экономики, что делает дефицит пресной воды одним из факторов развития всей страны. При этом дефицит действует как через спрос со стороны домохозяйств (растущие цены и моральный фактор заставляют людей искать более эффективные способы расходования воды), так и через частные фирмы (стремление получить монопольную прибыль, изобретая новый товар, или снизить издержки, изменив технологию производства/заменив дорогой дефицитный ресурс другим ресурсом), что полностью согласуется с упомянутой выше теорией вынужденных инноваций. Однако здесь необходимо отметить, что вода замещается интеллектуальным ресурсом, который вовсе не дешевле воды. Такая замена выгодна в масштабах всей страны, поскольку интеллектуальный ресурс растет и развивается только в условиях создания соответствующей исследовательской инфраструктуры, системы образовательных учреждений, направленной подготовки специалистов, создания возможностей общения и передачи знаний между исследователями и учеными. Все это было бы крайне невыгодно для отдельной фирмы, максимизирующей прибыль, но выгодно с точки зрения общественного благосостояния. Поэтому вмешательство государства в смысле задания вектора технологического прогресса и создания условий его развития было и остается крайне важным в Израиле. В своей работе Б. Бентал и Д. Пелед²⁶, взяв за основу динамическую модель роста Солоу, показали, что государственное финансирование НИОКР оказало значительное влияние на развитие высоких технологий в Израиле. Основной вывод работы: в Израиле интерес бизнеса к высокотехнологичным отраслям может иногда показаться недостаточным, но вовсе не в силу отсутствия интереса как такового, а из-за отсутствия или недостатка ресурсов. Государство, восполняя в определенной мере этот недостаток, позволяет реализовать как предпринимательские, так и исследовательские возможности граждан. В значительной степени из-за отсутствия такой государственной поддержки в соседней Иордании, например, так и не произошел скачок к водосберегающим технологиям.

Д. Асемоглу в своей модели технологического прогресса делает акцент на разнице в относительных ценах на ресурсы, один из которых замещается другим²⁷. По мнению Асемоглу, в XX в. резко изменились относительные цены на факторы производства, что позволило заменить во многих отраслях дорогие природные ресурсы на интеллектуальный. Ситуация в Израиле в 1990-е годы была наиболее подходящей для такого замещения. В страну хлынул поток эмигрантов из бывшего Советского Союза, в их среде был высок процент людей с высшим образованием и учеными степенями, и качество их образования было в основном высоким. Скачок в спросе на воду, с одной стороны, и рез-

²⁶ Bental B., Peled D. Quantitative Growth Effects of Subsidies in a Search Theoretic R&D Model // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12, No 4. P. 397–423.

²⁷ Acemoglu D. Directed Technical Change // Review of Economic Studies. 2002. Vol. 69, No 4. P. 781–809.

кое увеличение предложения интеллектуального труда — с другой, сыграли решающую роль в том, что вода была замещена последним.

При этом участие государства не всеобъемлюще, и сегодня правительство стремится сокращать свою долю в отрасли, столь успешно им «запущенной». Государство, конечно, продолжает субсидировать инновационные разработки и деятельность по сокращению водопотребления. Частные предприниматели, принимающие участие в создании предприятий по возвращению воды в оборот, получают инвестиционные дотации. Поддерживаются проекты, направленные на создание предприятий вторичного использования воды в сельском хозяйстве. Водное управление поддерживает создание предприятий по очистке засоленных и загрязненных колодцев (в том числе освобождает от налога на добычу пресной воды). Однако важно отметить, что все это частные предприятия, а не государственные, лишь имеющие право получать определенную субсидию от государства.

* * *

Изобилие ресурса может стать проклятием для страны, а его недостаток — стимулом экономического развития, способствуя созданию технологий, замещающих этот ресурс. Наиболее эффективной в этом смысле может стать замена дефицитного ресурса интеллектуальным, поскольку последний самовоспроизводится и его качество только растет по мере использования. Кроме того, интеллектуальный ресурс имеет свойство при достаточном уровне развития быть использован в *любой* отрасли, а технологии, разработанные с помощью этого ресурса для одной отрасли, могут быть успешно применены в других. Переток технологий стимулирует общее развитие экономики. Израиль можно считать примером такого успешного использования интеллектуального ресурса для замены недостающих природных ресурсов, в основном — воды. Вместо строительства крупных заводов, потребляющих пресную воду, Израиль сделал ставку на высокотехнологичный сектор. Даже сельское хозяйство — основной потребитель пресной воды — перешло на высокие технологии. Полив управляется компьютерами, регулируемыми точечное, капельное орошение посадок. Влаголюбивые растения давно заменены на менее влаголюбивые или требующие для полива (в результате селекции) в среднем меньше воды, чем аналогичные. Только так возможно сохранение существующих водных запасов и использование новых способов получения воды без нарушения экологической ситуации в регионе при современных темпах роста населения.

Итак, на примере Израиля можно показать, в каких условиях и какими путями был запущен и успешно реализован грандиозный инновационный проект, потребовавший от нации колоссальных усилий и превративший Израиль в страну с передовыми технологиями.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Для успешного проведения модернизации и инновационного развития российской экономики необходимо, чтобы результаты проводимых исследований и разработок оправдывали ожидания ученых, предпринимателей и инвесторов. С этой целью в инновационном центре «Сколково» создаются особые условия для разработок в высокотехнологичных отраслях, способствующие созданию и экспорту российских технологий и инновационной продукции. Благодаря концентрации инвестиционного капитала и талантливых ученых можно реализовать новые интересные идеи и инновационные проекты. При этом требуется оценить их перспективность с различных точек зрения.

В первую очередь важно понять результативность и количественно оценить процессы отбора идей, формирования портфеля инновационных проектов, их технологической реализуемости, внедрения в производство, выхода на рынок, достижения ожидаемой доходности. Чтобы сформировать целостную картину успешности инновационных проектов, нужно анализировать международную инновационную практику. Вместе с тем инновационная среда каждого государства уникальна и зависит от специфики региона, уровня экономического развития и уклада национальной экономики, что определяет особые факторы успешности реализации инноваций. Выявление таких факторов в России может не только создать основу для реалистичной количественной оценки успешности конкретных инновационных проектов, но и ускорить темпы модернизации отечественной экономики.

Успешность инновационных проектов

В кругу специалистов сложилось устойчивое мнение о случайном характере и низкой вероятности успешности исследований и разработок. Считается, что прогнозировать развитие инновационного бизнеса очень сложно, поскольку не ясны механизмы его роста.

Прежде всего деятельность компаний оценивается по экономической *эффективности* как соотношению полученной выгоды и затраченных ресурсов. Есть и более общий подход к оценке *результативности* инновационной деятельности, включающий все полученные выгоды или результаты, важнейшие из которых — доходность и рост бизнеса.

Однако даже незавершенный инновационный проект, несмотря на отсутствие экономической эффективности в целом, может иметь положительный результат в виде созданной интеллектуальной собственности, новых технологий, представляющих интерес для патентования и последующей продажи, повышения компетентности сотрудников, их коммуникации и опыта¹.

Для оценки инновационных проектов многие зарубежные исследователи используют экономическую категорию «успешность», которая считается «общей целью любой инновационной деятельности»² и имеет различные интерпретации³. По нашему мнению, понятие «успешность инновационных проектов» предполагает *достижение инвестором желаемых результатов инновационного процесса*, что отражает субъективный подход к оценке полученных результатов. Экономическая успешность инновационных проектов как вероятность получения более высокой нормы прибыли, чем от сопоставимых не инновационных проектов, зависит от достижения технических целей проекта (вероятности технического завершения) и вывода на рынок нового продукта (вероятности коммерциализации)⁴. Из-за отсутствия оценки вероятности успеха компании нередко преждевременно завершают много технически интересных, но коммерчески бесполезных проектов или выбирают относительно тривиальные проекты с высокой вероятностью технического завершения и низкой потенциальной прибылью.

Для определения успешности инноваций необходимо оценивать ожидания заинтересованных лиц по неким разумным критериям, без которых даже реальные достижения могут быть истолкованы как неудача. Оценка успешности на уровне инновационной компании базируется на двух фундаментальных показателях: прибыльности и влиянии на бизнес. Поэтому критериями успешности инновационной деятельности на уровне предприятия могут быть: доля коммерчески успешных инновационных проектов; доля продаж введенных за последние три года продуктов; соотношение прибыли и затрат; уровень технической успешности; достижение намеченного объема продаж нового товара; достижение планируемого размера прибыли; прибыльность и успешность по сравнению с конкурентами⁵. Для крупных корпора-

¹ Lewis M. A. Success, Failure and Organisational Competence: A Case Study of the New Product Development Process // Journal of Engineering Technology Management. 2001. Vol. 18, No 2. P. 185–206.

² Jokioinen I., Suomala P. Concepts to Products: Lessons Learned from Industrial Success Stories // European Journal of Innovation Management. 2006. Vol. 9, No 4. P. 371.

³ Cooper R. G. Identifying New Product Success. Project NewProd // Industrial Marketing Management. 1979, Vol. 8, No 2. P. 124–135; Hart S. Dimensions of Success in New Product Development: An Exploratory Investigation // Journal of Marketing Management. 1993. Vol. 9, No 1. P. 23–41; Hultink E. J., Hart S., Robben H. S. J., Griffin A. Launch Decisions and New Product Success: An Empirical Comparison of Consumer and Industrial Products // Journal of Engineering and Technology Management. 2000. Vol. 17, No 1. P. 5–23. Например, «успешность — это сохранение преимуществ неопределенной собственности в контексте определяемой проблемы».

⁴ Mansfield E., Wagner S. Organizational and Strategic Factors Associated with Probabilities of Success in Industrial R&D // The Journal of Business. 1975. Vol. 48, No 2. P. 179–198.

⁵ Cooper R. G., Kleinschmidt E. J. Winning Businesses in Product Development: The Critical Success Factors // Research-Technology Management. 1996. Vol. 39, No 4. P. 18–29.

ций успешность инноваций определяется выходом нового продукта на рынок, доходностью и снижением издержек, а также достижением целей проекта, преимуществами для покупателей, коммерческой результативностью и будущим потенциалом⁶.

Опираясь на известные исследования инноваций⁷ и анализ успешной международной инновационной практики, мы сформулировали *концепцию успешности инновационного бизнеса*, в соответствии с которой необходимо выполнить ряд условий:

- финансовые результаты нового инновационного проекта не должны создавать угрозу существованию компании;
- следует организационно выделять успешный инновационный проект для его активного развития и мультипликации;
- объем инвестиций в проект и срок их окупаемости должны быть минимальными;
- целесообразность выпуска инновационной продукции определяется ее востребованностью у потребителей;
- необходимо оперативно оценивать результаты на всех стадиях инновационного процесса, принимая своевременные решения о продолжении, приостановлении или прекращении проекта с целью сократить потенциальные убытки.

Коммерческий потенциал новых идей и инновационных проектов

И новые инновационные компании, и крупные корпорации должны оценивать коммерческую перспективу своей инновационной деятельности, что позволит сформировать финансовую стратегию и снизить риски. Количественная оценка процесса трансформации новых идей или разработок в коммерчески успешный результат может базироваться на анализе результативности международной патентной деятельности, опыта внедрения новых разработок в производство или венчурного инвестирования.

Анализ международной патентной деятельности показал, что менее 10% поступивших идей могут претендовать на получение патента и только 5–10% полученных патентов обладают минимальной коммерческой ценностью⁸. Большая часть коммерчески ценных патентов направлена на защиту приоритетности исследований, поэтому количество экономически успешных патентов намного меньше 1% от числа выданных. Таким образом, соотношение творческих идей и успешных инновационных проектов со значительной доходностью составляет 3000 к 1, или 0,03% от количества творческих идей.

⁶ Shenhar A. J., Tishler A., Dvir D., Lipovetsky S., Lechter T. Refining the Search for Project Success Factors: A Multivariate, Typological Approach // R&D Management. 2002. Vol. 32, No 2. P. 111–126.

⁷ Друкер П. Ф. Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2009. С. 62–63, 213–220; Кристенсен К. М., Рейнор М. Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 235–253.

⁸ Innovation and Its Enemies // The Economist. 2006. Jan. 14. P. 67.

В зарубежных исследованиях промышленных инновационных проектов установлен общий показатель их коммерческой успешности, составляющий примерно 0,04% от количества представленных творческих идей⁹. В то же время этот показатель может варьировать по отраслям. Так, для получения одного удачного коммерческого решения в фармацевтической отрасли нужно исследовать гораздо больше соединений (8000—10 000)¹⁰. Согласно большинству источников, шансы на успешность инновационных разработок, требующих значительных затрат на поисковые, финансовые и рыночные исследования, находятся в диапазоне от 1 из 7 до 1 из 10, что может объясняться выбором в качестве начальной стадии анализа различных этапов разработки новых продуктов.

Доля коммерчески успешных инновационных проектов с момента их запуска в полномасштабное производство и выхода на рынок в 1992 г. составляла в Японии 60%, а в Великобритании — 54¹¹; в США в 1968 г. — 67, в 2004 г. — 59%¹². Доля успешных инновационных проектов на стадии коммерческой реализации стабильно находится в диапазоне 40—65% и не увеличивается со временем, несмотря на постоянное совершенствование усложняющихся инновационных процессов, поэтому общая доля неудачных проектов устойчиво высока. Оценивая успешность или неудачу инновационного проекта, следует четко определять *исходный этап* инновационного процесса, поскольку верны *оба* следующих утверждения: «60% инновационных проектов успешны» с этапа коммерческой реализации и «99,7% идей терпят неудачу» с этапа их представления.

Анализ результативности инновационных проектов, поддержанных венчурными инвесторами, показывает, что около 35% в США и около 60% в Европе оказываются полностью неуспешными и не приносят никакой прибыли, от 20 до 30% дают прибыль до 10%, то есть исходя из стоимости вложенного капитала они не приносят ни убытков, ни ожидаемой доходности¹³. От 8 до 18% компаний, получивших венчурное финансирование, обеспечивают прибыль, значительно превышающую стоимость вложенного капитала, но менее 4% инвестируемых проектов дают венчурным инвесторам большую часть их прибыли.

Г. А. Стивенс и Дж. Берли подтвердили существование закономерности успешности промышленных инноваций по этапам инновационного процесса, так как для большинства отраслей характерно универсальное соотношение количества проектов, перешедших на следующий этап, в абсолютном и относительном выражении (см. рис. 1).

Первоначально из 3000 творческих идей формируются 300 концептуальных идей для проведения экспериментов или подачи патентной заявки (2-й этап инновационного проекта). Из 300 идей около 125 направляются для предварительной технической разработки, получения патента, маркетинга и технико-экономического обоснования

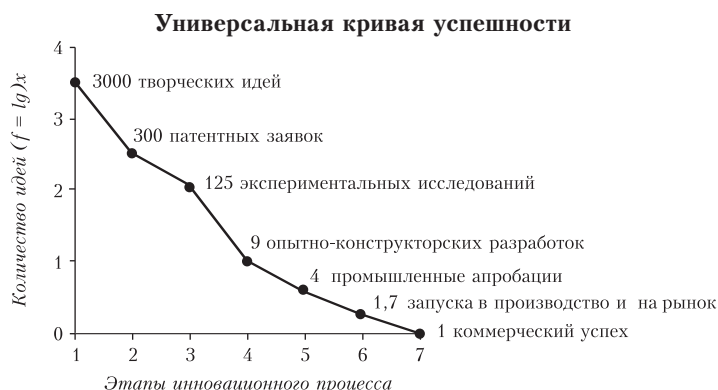
⁹ Hopkins D. S. New Product Winners and Losers: Report 773. N. Y.: The Conference Board, 1980. P. 1—34; New Products Management for the 1980s. N. Y.: Booz, Allen & Hamilton, 1982.

¹⁰ Lowe E. A., Taylor W. G. K. Creativity in Life Sciences Research // R&D Management. 1986. Vol. 16, No 1. P. 45—61.

¹¹ Edgett S., Shipley D., Forbes G. Japanese and British Companies Compared: Contributing Factors to Success and Failure in NPD // Journal of Product Innovation Management. 1992. Vol. 9, No 1. P. 7.

¹² Barczak G., Griffin A., Kahn K. B. Perspective: Trends and Drivers of Success in NPD Practices: Results of the 2003 PDMA Best Practices Study // Journal of Product Innovation Management. 2009. Vol. 26, No 1. P. 3—23.

¹³ Андреев В. А. Доходность инвестиций в инновационный бизнес // Вестник Финансовой академии. 2009. № 6. С. 48—61.



Источник: Stevens G. A., Burley J. 3000 Raw Ideas = 1 Commercial Success! // Research-Technology Management. 1997. Vol. 40, No 3. P. 16–27.

Рис. 1

(3-й этап). Из этих экспериментальных исследований около 9 превращаются в крупные опытно-конструкторские проекты, требующие значительных ресурсов для разработок, анализа рынка, детальной экономической оценки проекта (4-й этап). Из них 4 становятся основными инновационными проектами компании благодаря определению характеристик нового продукта, пробному маркетингу, анализу конкурентных преимуществ и промышленной апробации (5-й этап). Только 1,7 проекта направляются для коммерческой реализации путем запуска в производство в полном объеме, обучения персонала для продаж, последовательного освоения разных рынков (6-й этап). И в среднем, как правило, только один проект приносит коммерческий успех (7-й этап).

На основе статистического анализа успешности инноваций в реальном секторе экономики можно сделать вывод, что подавляющее большинство идей даже на этапе опытно-конструкторских разработок новых продуктов *не* имеет коммерческого успеха. Экономическая ценность результатов творческого процесса изобретателей минимальна, так как возможность их коммерческого применения отсутствует в 99,7% случаев.

Универсальные факторы успешности инновационных проектов

В 1979–1981 гг. Р. Купер предложил теорию успешности инноваций, поддержанную многими зарубежными учеными, что позволило идентифицировать более 75 ключевых факторов успешности инновационных проектов. Теорию Купера применяли при изучении успешности разработки новых продуктов в различных странах: в канадских компаниях, в Скандинавии и США¹⁴, в Великобритании¹⁵, Австралии¹⁶,

¹⁴ Souder W. E., Janssen S. A. Management Practices Influencing New Product Success and Failure in the United States and Scandinavia: A Cross-cultural Comparative Study // Journal of Product Innovation Management. 1999. Vol. 16, No 2. P. 183–203.

¹⁵ Balbontin A., Yazdani B., Cooper R., Souder W. E. New Product Development Success Factors in American and British Firms // International Journal of Technology Management. 1999. Vol. 17, No 3. P. 259–280.

¹⁶ Dwyer L., Mellor R. Organizational Environment, New Product Process Activities and Project Outcomes // Journal of Product Innovation Management. 1991. Vol. 8, No 1. P. 39–48.

Китае¹⁷, Испании¹⁸, Южной Кореи¹⁹, Германии и Японии²⁰. Было установлено, что перечень важнейших факторов успешности инновационных проектов имеет региональную специфику, отражающую результативность инновационной деятельности каждой страны.

Так, факторы, незначимые для успешности разработки новых продуктов в китайских компаниях (новизна производственного процесса и степень конкуренции), имели большое значение в Кореи, а факторы, положительно влияющие на успех инноваций в Канаде (например, новизна рекламы и потребностей покупателей), в Кореи оказывали отрицательное воздействие. В Китае приоритетность разработок, их новизна на рынке служат важнейшими факторами успешности; адекватные объемы производства в наибольшей степени определяют успех промышленных инноваций в Кореи, а целенаправленная рекламная поддержка особенно значима в Канаде.

Факторы, определяющие успешность инноваций, могут различаться по стадиям развития проекта, уровню новизны, типу нового продукта и отрасли промышленности²¹. На основе универсальных факторов, обуславливающих успех инновационных проектов, формируются модели количественной оценки вероятности достичь планируемые результаты проекта, применяемые для отбора инновационных проектов или формирования их портфеля, анализа динамики потенциальной доходности проектов по этапам инновационного процесса. Исследования успешности инноваций в рамках определенных отраслей или отдельных корпораций позволили создать ряд скоринговых моделей оценки инновационных проектов, способствующих достижению планируемой результативности инноваций. Такие модели эффективно применяются в автомобилестроении Германии и Японии, в европейских телекоммуникационных компаниях, причем благодаря накоплению успешного специфического отраслевого опыта повышается достоверность прогнозирования результатов новых проектов.

Зарубежные исследователи в области инноваций выделили наиболее важные факторы их успешности: поиск рыночной ниши с меньшей конкуренцией, менее удовлетворенными покупателями и меньшей частотой смены товаров; анализ привлекательности и емкости рынка; интенсивный предварительный технико-экономический анализ; детализация концепции продукта по комплексу свойств и позиционированию; конкурентное превосходство; соответствие нового продукта возможностям и стратегии фирмы; доступность финансовых и кадровых ресур-

¹⁷ Farley J. U., Lehmann D. R. Cross-national "Laws" and Differences in Market Response // Management Science. 1994. Vol. 40, No 1. P. 111–122; Ren L., Krabbendam K., Weerd-Nederhof P. de. Innovation Practices Success in China: The Use of Innovation Mechanisms in Chinese SOEs // Journal of Technology Management in China. 2006. Vol. 1, No 1. P. 76–91.

¹⁸ Sanchez A. M., Elola L. N. Product Innovation Management in Spain // Journal of Product Innovation Management. 1991. Vol. 8, No 1. P. 49–56.

¹⁹ Mishra S., Kim D., Lee D. H. Factors Affecting New Product Success: Cross-country Comparisons // Journal of Product Innovation Management. 1996. Vol. 13, No 6. P. 530–550.

²⁰ Херстатт К., Стоксторм К., Нагахиро А. Процесс РНП и планирование в японских машиностроительных компаниях // Управление технологией и инновациями в Японии: сб. статей. М.: Волтерс Клувер, 2009. С. 305–326; Херстатт К., Фервори Б., Нагахиро А. Снижение степени неопределенности в период нечеткой фронтальной деятельности — сравнительный анализ инновационных проектов японских и немецких компаний. Там же. С. 401–429.

²¹ Langley D. J., Pals N., Ortt J. R. Adoption of Behavior: Predicting Success for Major Innovations // European Journal of Innovation Management. 2005. Vol. 8, No 1. P. 56–78.

сов; поэтапная организационная структура инновационного процесса; поддержка инноваций руководством компании; координация между разработчиками, производственниками и маркетологами; ускоренный выход товара на рынок без ущерба для его качества²². На основе систематизации результатов зарубежных исследований можно разделить все факторы, обуславливающие успешность инноваций, на факторы среды, в которой реализуется инновационный проект, и на контролируемые компанией факторы инновационного процесса.

Как свидетельствует международный опыт, к основным *причинам неуспешности* исследований и разработок²³ относятся: слабая предварительная оценка рынка; неадекватная техническая оценка разработок; недостаточный анализ бизнеса и производственных проблем для обеспечения заданных параметров продукта; нехватка финансовых ресурсов и сложность вывода нового товара на рынок. Кроме того, даже небольшие улучшения инновационного процесса позволяют сэкономить значительные финансовые ресурсы.

Методика исследования успешных и неуспешных инновационных проектов в России

Согласно теории Купера, закономерности успешности промышленных инноваций в большей степени проявляются в различиях при реализации проектов, оправдавших и не оправдавших ожидания предпринимателей. Кроме того, ключевые факторы успешности инноваций формируются благодаря опыту компаний — отраслевых лидеров, ведущих интенсивную инновационную деятельность и имеющих существенные инновационные достижения, завоевавших отраслевые и мировые рынки. В связи с этим представляет интерес анализ особенностей решения инновационных задач крупнейшими отечественными корпорациями и малыми инновационными предприятиями²⁴.

Для формализации инновационного процесса был проведен опрос информированных руководителей инновационных компаний по разработанной нами анкете, содержащей 89 параметров описания проекта и требующей как письменных экс-

²² *Johne A., Snelson P.* Success Factors in Product Innovation: A Selective Review of the Literature // *Journal of Product Innovation Management*. 1988. Vol. 5, No 2. P. 114–128; *Pinto J. K., Slevin D. P.* Critical Success Factors in R&D Projects // *Research-Technology Management*. 1989. Vol. 32, No 1. P. 31–36; *Lynn G. S., Mazzuca M., Morone J. G., Paulson A. S.* Learning Is the Critical Success Factor in Developing Truly New Products // *Research-Technology Management*. 1998. Vol. 41, No 3. P. 45–51; *Calantone R. J., Chan K., Cui A. S.* Decomposing Product Innovativeness and Its Effects on New Product Success // *Journal of Product Innovation Management*. 2006. Vol. 23, No 5. P. 393–407; *Grimpe C.* Successful Product Development after Firm Acquisitions: The Role of Research and Development // *Journal of Product Innovation Management*. 2007. Vol. 24, No 6. P. 614–628.

²³ *Daudé B.* Analyse de la Maîtrise des Risques // *Revue Française de Gestion*. 1980. Jan.–Feb. P. 44; *Cooper R. G., Edgett S. J., Kleinschmidt E. J.* New Problems, New Solutions: Making Portfolio Management More Effective // *Research-Technology Management*. 2000. Vol. 43, No 2. P. 18–33.

²⁴ Компании были разделены на группы малых — до 49 сотрудников, средних — от 50 до 249 и крупных — от 250 работников в соответствии с европейской методикой, где группа малых и средних предприятий (SMEs) имеет численность сотрудников до 249 человек (см.: *Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective*. P.: OECD Publishing, 2009. P. 194, 204).

партных оценок по 10-балльной шкале, так и устных комментариев в ходе личного интервью. Совместно с Инновационным бюро «Эксперт» удалось получить конфиденциальную информацию о конкретной финансовой стратегии предприятия, результативности деятельности и возникающих проблемах. К настоящему времени изучены 133 инновационных проекта, включая 76 успешных и 57 неуспешных, благодаря поддержке исследования 76 ведущими российскими инновационными компаниями из различных отраслей (см. рис. 2) и регионов, в том числе из Москвы (41%), Санкт-Петербурга, Новосибирска, Московской, Брянской, Тульской, Свердловской, Нижегородской, Ростовской, Калужской и Тюменской областей, Пермского края и др. Из исследуемых инновационных компаний 51% имели меньше 50 сотрудников, а 28% — более 250. У 36,7% компаний доля инновационной продукции в выручке превысила 80%, у 32,4% годовая выручка была выше 250 млн руб.

Распределение исследуемых компаний по отраслям (в %)

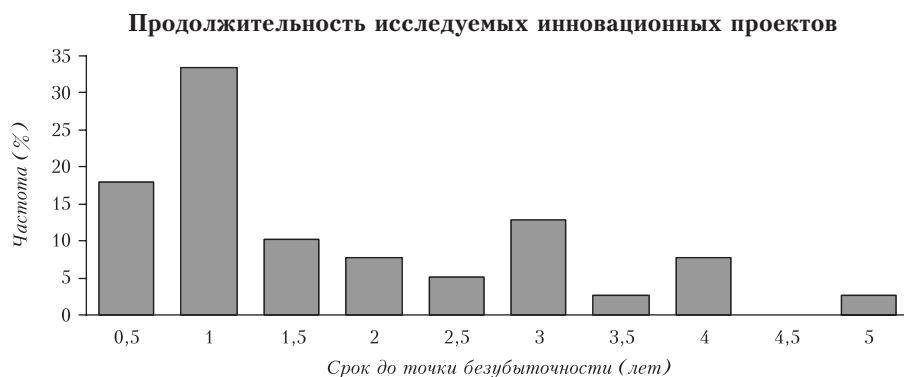


Источники: расчеты автора, данные автора и Инновационного бюро «Эксперт».

Рис. 2

Об эффективности инвестиций в инновации может свидетельствовать их окупаемость, которая зависит от скорости реализации проектов и способности уложиться в планируемый бюджет. В среднем в Европе и Северной Америке почти половина инновационных проектов (35–50%) не укладывается в планируемый срок выхода на рынок, при этом средняя продолжительность инновационного проекта от идеи до запуска нового продукта в продажу составляет 18 месяцев, для 23% проектов — до одного года. В России средняя продолжительность инновационного проекта до точки безубыточности составила 20 месяцев (при медиане выборки 1 год), а 51% исследуемых проектов достиг самоокупаемости за период до одного года, что соответствует мировой практике²⁵ (см. рис. 3). На первый взгляд данные показатели относительно благоприятные, но по оценке предпринимателей время до запуска проекта в производство оказалось больше планируемого на 76,6%, что говорит о наличии у компаний возможностей сократить сроки реализации инновационных проектов.

²⁵ Oakley P. High-tech NPD Success through Faster Overseas Launch // European Journal of Marketing. 1996. Vol. 30, No 8. P. 75–91; Cooper R. G., Edgett S. J., Kleinschmidt E. J. Benchmarking Best NPD Practices // Research-Technology Management. 2004, Vol. 47, No 1. P. 31–43.



Источники: расчеты автора, данные автора и Инновационного бюро «Эксперт».

Рис. 3

Объем продаж превысил расходы в 90,6% реализованных инновационных проектов, при этом *реальный возврат инвестиций* составил в среднем по всем проектам 7,9 раза при медиане выборки 3,4 раза. Таким образом, даже с учетом самых неудачных проектов успешные российские инновационные компании по уровню доходности соответствуют показателям мировой инновационной экономики.

В качестве критериев, по которым оценивалась успешность недавно завершенных проектов — в какой мере оправдались ожидания предпринимателей, — мы использовали: величину прибыли; величину спроса; объем сбыта; цену единицы продукции; конкурентные преимущества (см. табл. 1).

Статистическая обработка данных была проведена с использованием программ Excel, Statistica и собственных разработок. По результатам исследований были установлены выборочное среднее и стандартное отклонение для каждого фактора, а для более робастной оценки центра распределения по каждому фактору была вычислена медиана ряда. Для выявления связи между результатом проекта и факторами применялся корреляционный анализ, позволяющий через коэффициент корреляции отразить степень линейной зависимости двух переменных. Поскольку исследуемый результат проекта — успешность — был представлен в дихотомической шкале (0 или 1), в качестве коэффициента корреляции использован коэффициент бисериальной корреляции Пирсона. При представлении результатов исследования мы выделили значимые коэффициенты корреляции.

Т а б л и ц а 1

**Соответствие результатов инновационных проектов
ожиданиям инвесторов**

Критерий успешности	Успешные проекты, %			Неудачные проекты, %		
	не оправдались	соответствовали	превызошли	не оправдались	соответствовали	превызошли
Величина прибыли	2,1	61,7	36,2	84,6	12,8	2,6
Величина спроса	4,1	77,6	18,4	63,2	31,6	5,3
Конкурентные преимущества	2,0	57,1	40,8	36,8	50,0	13,2
Объем сбыта	6,0	74,0	20,0	78,9	21,1	0,0
Цена единицы продукции	4,0	70,0	26,0	43,2	56,8	0,0

Источники: расчеты автора, данные автора и Инновационного бюро «Эксперт».

Факторы внешней среды, влияющие на успешность инноваций

Успешность нового продукта обусловлена прежде всего факторами среды, где реализуется инновационный проект. Обычно условия среды не поддаются контролю, поскольку невозможно устранить неблагоприятные обстоятельства или создать положительную ситуацию на рынке. Однако компания должна анализировать тенденции на потенциальном рынке, иначе можно потратить ресурсы на разработку нового продукта, на который практически нет спроса.

Среди факторов конкурентной рыночной среды наибольшее отрицательное влияние на успешность разработки новых продуктов оказывают степень удовлетворенности продуктами конкурентов, существование доминирующего конкурента и количество конкурентов (см. табл. 2). Конкуренты могут выбрать тактику копирования новинок, с опережением захватывать потенциальные сегменты рынка, что уменьшает конкурентоспособность фирмы на рынке и продажи инновационных продуктов. Для небольших компаний важны следующие факторы, негативно влияющие на успешность инноваций: интенсивность ценовой конкуренции, интенсивность конкуренции в целом и степень разнообразия продуктов на рынке. Конкурентная рыночная среда по-разному влияет на успешность инноваций в каждой стране; отметим, что стабильность рынка повышает вероятность успешности новых продуктов в странах, где значительна роль государства на рынке, например в Китае.

Наиболее важные характеристики рынка для успешности инноваций — его рост и степень влияния государства (см. табл. 3). Увеличение роли государства в регулировании рыночных отношений обычно повышает стабильность рынка, однако в России воздействие государства на инновационную деятельность отрицательное, что, видимо, связано с проверками и давлением на бизнес, а не с содействием ему. Но в целом в абсолютном выражении компании невысоко оценивают степень влияния государства на инновационный рынок.

Оценка турбулентности рынка основана на интенсивности конкуренции, частоте изменений продуктов и потребностей покупателей как главных источников неопределенности. Для обеспечения успешности инновационных проектов в условиях высокой турбулентности выгоднее ориентироваться на технологический прорыв, а не на рыночные исследования. И наоборот: чем стабильнее рынок, тем важнее знания о нем и менее значима новизна продукта, так как ясны потребности покупателей и действия конкурентов²⁶.

Контролируемые факторы успешности промышленных инноваций

Контролируемые факторы успешности находятся в компетенции компаний. К ним относятся формальные процедуры инновационного

²⁶ Droge C., Calantone R., Harmancioglu N. New Product Success: Is It Really Controllable by Managers in Highly Turbulent Environments? // Journal of Product Innovation Management. 2008. Vol. 25, No 3. P. 272–286.

Т а б л и ц а 2

Конкурентная среда на рынке

Факторы конкурентной среды на рынке	Коэффициент корреляции фактора с успешностью			Среднее значение фактора, в баллах								
	все	крупные	МСП	все		разница значений	крупные		разница значений	МСП		разница значений
				успех	неудача		успех	неудача		успех	неудача	
Интенсивность конкуренции	-0,202*	-0,063	-0,256*	6,04	7,16	-1,12	6,73	7,06	-0,33	5,76	7,22	-1,46
Количество конкурентов	-0,248**	-0,148	-0,302**	5,21	6,76	-1,55	5,05	6,00	-0,95	5,28	7,14	-1,85
Существование доминирующего конкурента	-0,271**	-0,114	-0,357**	4,20	6,04	-1,84	4,18	5,00	-0,82	4,20	6,54	-2,34
Степень удовлетворенности продуктами конкурента	-0,279**	-0,148	-0,340**	4,87	6,49	-1,62	5,27	6,17	-0,89	4,70	6,65	-1,94
Интенсивность ценовой конкуренции	-0,203*	-0,022	-0,287**	5,68	6,87	-1,19	5,82	5,94	-0,13	5,63	7,32	-1,35
Степень разнообразия продуктов	-0,152	-0,009	-0,235*	5,25	6,16	-0,91	5,73	5,67	0,06	5,06	6,41	-1,35

Примечания. * Корреляция значима на уровне 0,05; ** корреляция значима на уровне 0,01; МСП — малые и средние предприятия.

Т а б л и ц а 3

Привлекательность рынка

Факторы привлекательности рынка	Коэффициент корреляции фактора с успешностью			Среднее значение фактора, в баллах								разница значений
				все		разница значений	крупные		разница значений	МСП		
	все	крупные	МСП	успех	неудача		успех	неудача		успех	неудача	
Рост рынка	0,351**	0,134	0,455**	6,74	4,70	2,04	5,82	5,00	0,82	7,11	4,54	2,57
Степень влияния государства на рынок	-0,110	-0,132	-0,101	4,08	4,76	-0,68	3,90	4,78	-0,87	4,15	4,75	-0,60

Примечание. ** Корреляция значима на уровне 0,01.

процесса, действия по выводу нового продукта на рынок и информационная осведомленность.

С точки зрения совместимости проекта и стратегии компании для успешности инноваций важно наличие команды менеджеров, а для корпораций особенно значим уровень коммуникации между исследователями, производственниками и маркетологами (см. табл. 4). Отметим, что в целом на современном этапе ресурсы предприятия и опыт сотрудников не оказывают решающего влияния на успех исследований и разработок. На первый план выходит способность компании управлять проектом и обеспечивать взаимодействие сотрудников.

В многочисленных зарубежных исследованиях предлагается создавать многофункциональную команду для реализации инновационного проекта и выделять ее лидеров²⁷. Низкую значимость этой группы факторов в России можно объяснить высоким уровнем удовлетворенности руководителей финансовыми и техническими ресурсами для реализации инновационных проектов, а также компетентностью своих специалистов, что позволяет говорить о формировании в нашей стране широкого круга самодостаточных успешных инновационных компаний. В то же время юридическая защита крайне незначима для успешности инновационных проектов, что лишь подтверждает отсутствие в российском инновационном секторе международного финансового капитала, требующего серьезного юридического структурирования инвестиционных сделок.

Важнейшая характеристика нового российского продукта, определяющая его успешность, — конкурентоспособность на внешнем рынке (см. табл. 5). Для небольших инновационных компаний существенное значение имеет новизна продукта для своей отрасли, что позволяет претендовать на определенную нишу отраслевого рынка; важен также относительный размер инвестиций в проект, при снижении которого увеличивается вероятность его провала. В то же время для крупных компаний большое значение имеет другой фактор — рынок в качестве поставщика идеи. Он служит источником практически всех инноваций в российских корпорациях в отличие от небольших компаний, где они инициированы как спросом, так и технологией. Однако в соответствии с международной практикой вероятность успеха проектов, «толкаемых технологией», меньше, чем проектов, «притягиваемых спросом».

Низкая цена в России, как и в других странах, не оказывает существенного влияния на успешность продукта, поэтому ценовое преимущество не выступает ключевым фактором, определяющим результативность разработок. Удивительно, что защищенность идеи патентом в России незначима для ее успешности в отличие от большинства промышленно развитых стран, что не способствует продаже технологий в качестве интеллектуальной собственности. В настоящее время и новизна продукта не определяет его успешность, однако российские инновационные компании готовы повышать техническую сложность и технологическую новизну продуктов. Вместе с тем, хотя

²⁷ *McDonough III E. F.* Investigation of Factors Contributing to the Success of Cross-functional Teams // *Journal of Engineering and Technology Management*. 2000. Vol. 17, No 3. P. 221–235.

Т а б л и ц а 4

Совместимость проекта и стратегии компании

Факторы совместимости проекта и стратегии компании	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		Среднее значение фактора, в баллах							
			все		разница значений	крупные		разница значений	МСП	
	все	крупные	успех	неудача		успех	неудача		успех	неудача
Уровень коммуникации между исследователями, производственниками и маркетологами	0,161	0,365*	0,088	6,69	0,89	8,14	6,42	1,72	7,35	6,83
Наличие исследовательского опыта сотрудников	0,143	0,294	0,070	7,49	0,59	8,45	7,17	1,29	7,93	7,65
Наличие разработчиков и технических ресурсов	0,100	0,282	0,006	7,49	0,46	8,55	7,11	1,43	7,70	7,68
Наличие команды менеджеров	0,177*	0,291	0,149	5,98	0,99	7,64	6,33	1,30	6,70	5,81

Примечание. * Корреляция значима на уровне 0,05.

Т а б л и ц а 5

Основные характеристики инновационного продукта

Факторы, характеризующие инновационный продукт	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		Среднее значение фактора, в баллах							
			все		разница значений	крупные		разница значений	МСП	
	все	крупные	успех	неудача		успех	неудача		успех	неудача
Относительная величина инвестиций	0,138	0,046	0,181	4,98	0,58	5,55	5,37	0,18	5,57	4,77
Конкурентоспособность на внешнем рынке	0,226*	0,147	0,261*	4,83	1,45	6,35	5,47	0,88	6,25	4,53
Источник идеи (изобретатель – 0, рынок – 10)	0,083	0,267	0,031	6,46	0,58	8,55	6,95	1,60	6,44	6,21
Степень новизны продукта для данной отрасли в России	0,127	–0,036	0,203	5,47	0,91	6,50	6,74	–0,24	6,33	4,84

Примечание. * Корреляция значима на уровне 0,05.

инновационность продукта в целом увеличивает его конкурентные преимущества, высокий уровень новизны может отпугивать потребителей и уменьшать их заинтересованность в новом товаре. Кроме того, как показывает зарубежный опыт, новизна продуктов не оказывает прямого влияния на их доходность, что особенно важно для фирм, ошибочно стремящихся к инновациям ради инноваций.

Для успешной реализации инноваций конкретной компанией в большей степени важны способности предварительно оценивать рынок и разрабатывать новый продукт. Для крупных компаний характерно отрицательное влияние жесткого выполнения плана, но полезны предварительная оценка технической реализуемости проекта и наличие системы производственной апробации и эксплуатации (см. табл. 6). Жесткая формализованная структура отрицательно влияет на успешность инновационного процесса во многих странах.

В европейских странах нередко к разработке изделия привлекают клиентов, особенно в своей отрасли, однако их активное участие препятствует созданию радикальных инноваций и в целом негативно воздействует на успешность инноваций. Поэтому для достижения положительного эффекта можно ограничиться обсуждением новых разработок с внешними партнерами²⁸. В России система тестирования образцов у потребителей не получила распространения и незначима для их успешности. Немало технически реализуемых инновационных проектов прекращаются благодаря их своевременной экономической оценке, задержка которой «может обойтись слишком дорого как компании, так и обществу»²⁹. Отметим, что все российские инновационные компании уделяют должное внимание финансовому анализу инновационных проектов.

Наибольшее количество факторов, оказывающих существенное влияние на успешность новых разработок, относится к группе конкурентных преимуществ продукта (см. табл. 7). Это прежде всего: конкурентные преимущества по совокупности всех показателей; высокое качество; лучшее удовлетворение потребностей, чем у конкурентов; сокращение затрат потребителя; повышенная надежность. Для крупных компаний важно высокое качество инновационного продукта, а для небольших — наличие уникальных признаков, свойств и функций продуктов. Уникальность продукта может положительно влиять на его доходность, однако новые свойства и функции незнакомого изделия могут создавать для покупателей проблему адаптации к нему из-за различного понимания компанией и потребителями преимуществ продукта.

Наиболее значимый фактор успешности промышленных инноваций в России — способность компаний обеспечить планируемый объем выпуска нового продукта, что выявляет и самую уязвимую точку инновационной деятельности, позволяющую предвидеть неудачу проектов (см. табл. 8). Это подтверждает необходимость

²⁸ Knudsen M. P. The Relative Importance of Interfirm Relationships and Knowledge Transfer for New Product Development Success // Journal of Product Innovation Management. 2007. Vol. 24, No 2. P. 117–138.

²⁹ Mansfield E., Wagner S. Op. cit. P. 197.

Т а б л и ц а 6

Способность компании реализовать инновационный проект

Факторы, отражающие способность к реализации инновационного проекта	Коэффициент корреляции фактора с успешностью			Среднее значение фактора, в баллах								разница значений
	все	крупные	МСП	все		разница значений	крупные		разница значений	МСП		
				успех	неудача		успех	неудача		успех	неудача	
Степень жесткости следова- ния утвержденному плану	-0,100	-0,286	-0,038	5,53	6,15	-0,62	4,27	5,89	-1,62	6,04	6,28	-0,24
Предварительная оценка технической реализуемости проекта	0,136	0,229	0,091	7,52	6,93	0,59	7,68	6,68	1,00	7,45	7,06	0,40
Предварительная оценка рынка	0,158	0,111	0,181	7,01	6,25	0,76	6,91	6,37	0,54	7,06	6,19	0,86
Способность к разработке изделия	0,145	0,200	0,113	8,30	7,80	0,50	8,41	7,63	0,78	8,25	7,89	0,36
Наличие системы тестирова- ния опытного образца	0,143	0,174	0,140	7,72	6,98	0,74	7,95	7,26	0,69	7,62	6,83	0,79
Наличие системы произ- водственной апробации и опытной эксплуатации	0,137	0,220	0,122	7,32	6,53	0,79	8,00	7,00	1,00	7,04	6,28	0,76

Т а б л и ц а 7

Преимущества нового продукта

Факторы конкурентных преимуществ	Коэффициент корреляции фактора с успешностью			Среднее значение фактора, в баллах								разница значений
	все	крупные	МСП	все		разница значений	крупные		разница значений	МСП		
				успех	неудача		успех	неудача		успех	неудача	
Наличие уникальных признаков, свойств и функций продукта	0,136	-0,204	0,258*	6,88	6,07	0,81	6,62	7,53	-0,91	6,98	5,31	1,68
Лучшее удовлетворение запросов потребителя, чем у конкурентов	0,275**	-0,010	0,402**	7,39	5,98	1,40	6,64	6,68	-0,05	7,70	5,61	2,09
Сокращение затрат потребителя	0,259**	0,150	0,301**	6,64	5,29	1,35	6,18	5,47	0,71	6,83	5,19	1,64
Низкая цена	0,073	0,215	-0,007	5,19	4,84	0,35	5,05	4,00	1,05	5,25	5,28	-0,03
Высокое качество	0,321**	0,314*	0,331**	8,11	6,89	1,22	8,23	7,16	1,07	8,06	6,74	1,31
Повышенная надежность	0,247**	0,199	0,270**	7,40	6,26	1,14	7,43	6,61	0,82	7,38	6,08	1,30
Конкурентные преимущества по совокупности всех показателей	0,357**	0,272	0,396**	7,52	5,98	1,54	7,45	6,53	0,93	7,55	5,69	1,85

Примечание. * Корреляция значима на уровне 0,05; ** корреляция значима на уровне 0,01.

Т а б л и ц а 8

Продвижение на рынок

Факторы информационной осведомленности	Коэффициент корреляции фактора с успешностью			Среднее значение фактора, в баллах								разница значений
				все		разница значений	крупные		разница значений	МСП		
	успех	неудача	успех	неудача	успех		неудача					
	все	крупные	МСП	успех	неудача	разница значений	успех	неудача	разница значений	успех	неудача	
Соответствие фактического объема производства планируемому	0,452**	0,572**	0,395**	7,25	4,51	2,74	7,55	4,06	3,49	7,14	4,74	2,39
	0,240**	0,161	0,277**	6,24	4,77	1,47	6,24	5,33	0,90	6,25	4,49	1,76

Примечание. ** Корреляция значима на уровне 0,01.

восстановить производственные мощности для модернизации национальной экономики.

Кроме того, руководители большинства инновационных компаний отмечали наибольший дефицит финансирования, компетентных специалистов и личных связей именно на этапе расширения производства при внедрении образцов для промышленного изготовления. Поэтому привлекать дополнительные ресурсы здесь особенно эффективно. Чтобы ускорить выход нового российского продукта на рынок, полезна адресная реклама для отдельных категорий потребителей. В развивающихся странах в большей степени важны ее количество или интенсивность, а для промышленно развитых, как и для России, успешное продвижение нового продукта в значительной мере зависит от качества и целенаправленности маркетинговых и рекламных усилий.

Во многих странах выявлена тесная зависимость между обработкой информации о рынке и успешностью нового продукта, что требует качественного сбора информации, надлежащих действий по ее анализу и использованию³⁰. Когда менеджеры уверены в будущем успехе нового продукта и способны реалистично оценивать риски, то скорее всего его ожидает успех (см. табл. 9). Для российских инновационных компаний также установлена существенная значимость восприятия топ-менеджментом степени риска до запуска проекта, знание размеров рынка и поведения покупателей, а также уверенность в успехе продукта до запуска проекта. Исследования показали, что успешности инновационных проектов способствует осведомленность об общих и детальных запросах потребителей, о продукции и стратегии конкурентов, ценовой чувствительности клиента, минимальной и максимальной приемлемых ценах.

Наибольшее негативное влияние на успешность инноваций оказывают степень рыночной неопределенности, отсутствие навыков промышленного маркетинга и продаж, технологическая неопределенность проекта, недостаток опыта реализации инновационных проектов у менеджмента (см. табл. 10). Реализации проекта часто мешают конфликты личных интересов инноваторов и инвесторов, а также отсутствие у менеджеров опыта работы в компаниях быстрого роста и на глобальных рынках. Многие крупные компании отмечают зависимость проекта от уникальных компетенций его ключевых участников и дефицита кадров. Неопределенность и неблагоприятные последствия считаются неотъемлемой частью инновационного процесса, поэтому многие инновации, как высоко рискованные, отклоняются, несмотря на их очевидные достоинства³¹.

Российская инновационная практика показывает, что при ограниченности и недостаточности финансовых ресурсов, особенно у малых и средних предприятий, привлечение заемных средств повышает успешность проектов. Наибольшие проблемы у инновационных компа-

³⁰ Ottum B. D., Moore W. L. The Role of Market Information in New Product Success/Failure // *Journal of Product Innovation Management*. 1997. Vol. 14, No 4. P. 258–273.

³¹ Saaksjarvi M., Lampinen M. Consumer Perceived Risk in Successive Product Generations // *European Journal of Innovation Management*. 2005. Vol. 8, No 2. P. 145–156.

Осведомленность и владение информационными потоками

Факторы информационной осведомленности	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		Среднее значение фактора, в баллах								разница значений	
			все		разница значений	крупные		разница значений	МСП			
	успех	неудача	успех	неудача		успех	неудача					
	все	крупные	МСП	успех	неудача	разница значений	успех	неудача	разница значений	успех		неудача
Знание общих и детальных запросов потребителей	0,214*	0,297	0,181	7,81	6,96	0,85	7,95	6,89	1,06	7,75	7,00	0,75
Знание ценовой чувствительности клиента (минимальной и максимальной приемлемых цен)	0,192*	0,370*	0,124	7,64	6,78	0,86	7,91	6,47	1,44	7,53	6,94	0,58
Знание продукции и стратегии конкурентов	0,208*	0,352*	0,149	7,23	6,29	0,94	7,64	6,16	1,48	7,06	6,36	0,70
Знание поведения покупателя	0,268**	0,484**	0,185	7,09	5,85	1,24	7,27	5,37	1,90	7,02	6,11	0,91
Знание размеров рынка	0,294**	0,403**	0,243*	7,33	6,11	1,22	7,55	5,89	1,65	7,25	6,22	1,02
Восприятие топ-менеджментом степени риска до запуска проекта	0,350**	0,286	0,379**	7,28	5,82	1,46	7,09	5,89	1,20	7,36	5,78	1,58
Уверенность топ-менеджмента в успехе продукта до запуска проекта	0,261**	0,380*	0,220*	7,59	6,45	1,13	7,91	6,47	1,44	7,45	6,44	1,01

Примечание. * Корреляция значима на уровне 0,05; ** корреляция значима на уровне 0,01.

Т а б л и ц а 10

Риски

Факторы информационной осведомленности	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		Среднее значение фактора, в баллах								разница значений	
			все		разница значений		крупные		разница значений		МСП	
	все	крупные	успех	неудача	успех	неудача	успех	неудача	успех	неудача	успех	неудача
Технологическая неопределенность проекта	-0,196*	-0,234	3,19	4,35	-1,16	2,77	4,21	-1,44	3,36	4,42	-1,06	
Степень рыночной неопределенности	-0,303**	-0,401**	4,21	5,71	-1,50	3,59	5,68	-2,09	4,47	5,72	-1,25	
Отсутствие у менеджеров опыта работы в компаниях быстрого роста и на глобальных рынках	-0,136	-0,128	4,41	5,15	-0,74	4,55	5,21	-0,67	4,35	5,11	-0,76	
Отсутствие навыков промышленного маркетинга и продаж	-0,198*	-0,226	4,07	5,07	-1,01	3,52	4,74	-1,21	4,28	5,25	-0,97	
Недостаток опыта реализации инновационных проектов у менеджмента	-0,181*	-0,160	3,40	4,18	-0,78	3,32	4,00	-0,68	3,43	4,28	-0,84	
Конфликт личных интересов инноваторов и инвесторов	-0,162	-0,144	2,15	3,11	-0,96	2,77	3,63	-0,86	1,89	2,83	-0,95	

Примечание. * Корреляция значима на уровне 0,05; ** корреляция значима на уровне 0,01.

ний возникали в связи с недостатком коммуникации внутри компании и конфликтами с внешними партнерами и ключевыми специалистами. Тем не менее негативного давления со стороны государственных и правоохранительных органов инноваторы не отмечают, и количество судебных процессов в этой области несоизмеримо меньше, чем за рубежом, что не стимулирует защиту интеллектуальной собственности. Результаты нашего исследования подтвердили мнение зарубежных ученых о целесообразности поэтапного гибкого прогнозирования развития проекта, которое снижает уровень рыночной и технологической неопределенности, особенно для радикальных инноваций³².

В настоящее время многие решения по отбору идей для инновационных проектов принимаются без учета объективных критериев оценки и сравнительного анализа, на интуитивном уровне. Вместе с тем существует мнение, что *«единственный эффективный метод оценки инновационных проектов — это исчерпывающий список ключевых факторов успеха в каждой функциональной области, определение их относительной важности и оценки каждой идеи по всем факторам»*³³. Выявленный нами перечень факторов успешности инноваций в России позволит менеджерам лучше выстраивать стратегические приоритеты, делать более информативные оценки текущего состояния и потенциальной успешности своих проектов.

На базе ключевых факторов успешности инновационных проектов можно создать многофакторную модель количественного анализа, оценки вероятности успешности и текущего контроля инновационного процесса. К таким факторам в реальном секторе экономики России с учетом их значимости и характера влияния мы относим: соответствие фактического объема производства планируемому; конкурентные преимущества по совокупности всех показателей; рост рынка; восприятие руководством степени риска до запуска проекта; высокое качество; степень рыночной неопределенности; знание размеров рынка; степень удовлетворенности продуктами конкурентов; лучшее удовлетворение запросов потребителя, чем у конкурентов; существование доминирующего конкурента; знание поведения покупателей; уверенность руководства в успехе до запуска проекта; сокращение затрат потребителя; количество конкурентов; повышенная надежность; наличие адресной рекламы для отдельных категорий потребителей.

Для небольших инновационных компаний важны следующие факторы успешности инноваций: интенсивность ценовой конкуренции; наличие уникальных признаков, свойств и функций продукта; степень разнообразия продуктов. Для корпораций особую значимость имеет уровень коммуникации между исследователями, производителями и маркетологами.

³² Lynn G. S., Akgün A. E. Project Visioning: Its Components and Impact on New Product Success // Journal of Product Innovation Management. 2001. Vol. 18, No 6. P. 374–387; Rice M. P., O'Connor G. C., Peters L. S., Morone J. G. Managing Discontinuous Innovation // Research-Technology Management. 1998. Vol. 41, No 3. P. 52–58.

³³ Ламбен Ж.-Ж., Чумплатс Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2010. С. 400.

* * *

Хотя экономическая ценность результатов творческого процесса изобретателей минимальна, вероятность экономической успешности инновационных проектов с этапа внедрения разработок в производство составляет 40—65%. Согласно международной практике, в среднем прибыль, превышающая планируемый уровень, обеспечивается в 8—18% инновационных проектов, а в ведущих российских инновационных компаниях она превысила ожидания предпринимателей в 29% проектов. Результаты исследования подтвердили, что стабильно развивающиеся российские инновационные компании в различных отраслях по срокам выполнения и окупаемости инновационных проектов, по реальному возврату на вложенные инвестиции не уступают лидерам мировой инновационной экономики.

Рост и результативность отечественного инновационного бизнеса в первую очередь зависят от конкурентной рыночной среды, конкурентных преимуществ разрабатываемого продукта и информационной осведомленности компании. Знание размеров рынка, степени удовлетворенности продукцией конкурентов, поведения покупателей, продукции и стратегии конкурентов увеличивают вероятность успешности инновационных проектов благодаря снижению рыночной неопределенности проекта, как и рост рынка и адресная реклама для отдельных категорий потребителей.

Экономической успешности проектов содействует достижение конкурентных преимуществ нового продукта по совокупности всех показателей, прежде всего высокого качества. В целом российские компании способны эффективно реализовывать инновационные проекты, в том числе в силу профессиональной компетентности исследователей, разработчиков и финансистов. При этом недостаток опыта сотрудников в большей степени ощущается в области маркетинга и продаж, а также в реализации инновационных проектов.

Главная проблема инновационного сектора российской экономики — ограниченность современной производственной базы, что препятствует развитию полномасштабного производства инновационной продукции в стране и модернизации ее экономики. В результате ключевым фактором успешности промышленных инноваций в России как для крупных корпораций, так и для новых компаний во всех отраслях выступает способность обеспечить производство планируемого объема инновационных продуктов.

*Х. УЭРТА де СОТО,
профессор политической экономики
Университета Хуана Карлоса (Мадрид, Испания)*

«ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» ЛЮДВИГА ФОН МИЗЕСА КАК УЧЕБНИК ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ*

С момента выхода третьего, исправленного и дополненного английского издания главной книги Людвиг фон Мизеса, экономического трактата «Человеческая деятельность», прошло 30 лет. Безусловно, это прекрасный повод поразмышлять о значении этой книги для развития экономической теории и удачная возможность продемонстрировать ее сравнительные преимущества ученым, преподавателям и интеллектуалам¹.

Основные сравнительные преимущества «Человеческой деятельности»

Типичные недостатки современных учебников по экономической теории

Большая часть огромного количества имеющихся сегодня на рынке вводных курсов и учебников политической экономики имеет существенные недостатки, на которые часто не принято обращать внимания. Однако эти недостатки оказывают негативное влияние на качество подготовки будущих экономистов. Во-первых, практически все современные учебники стремятся угнаться за модой. Считается, что чем современнее учебник, тем он лучше; иными словами, самый лучший учебник — это тот, который соответствует последнему писку научной моды и отражает самые последние тенденции, то есть ориентируется на свежие публикации в специализированных экономических журналах, считающихся наиболее авторитетными. По сути,

* Huerta de Soto J. Ludwig von Mises' «Human Action» As a Textbook Of Economics. Впервые опубликовано в: Journal for the New Europe. 2004. Vol. 1. No 1. P. 5—62. Публикуется с разрешения автора, с некоторыми сокращениями.

¹ Прошло десять лет с того момента, как «Человеческая деятельность» стала базовым учебником политэкономии в мадридском университете Комплутенсе.

мы имеем дело с очередным воплощением старого мифа о «научном мелиоризме» — представлением о том, что любые новые научные идеи с теоретической точки зрения лучше старых уже потому, что они новые. Такие представления имеют под собой некоторое основание, если речь идет о естественных науках или о технологии, но они совершенно ошибочны, если речь идет о социальных науках и, в частности, о политической экономии. Наша наука основана на принципах, относящихся к сущности человеческой природы; они не меняются в соответствии с научной модой и в зависимости от развития технологий; они чрезвычайно устойчивы, даже незыблемы.

Погоня за модой стала причиной, по которой авторы многих учебников искренне полагают, что достаточно пересказать модные доктрины разного качества и в разной степени согласующиеся друг с другом, но не надо прилагать усилия для разъяснения их фундаментальных оснований (и уж тем более не нужно пытаться объяснить читателю или студенту их внутреннюю логику). Обычно, чтобы скрыть недостаток рефлексии и логики, прибегают к математическим формулам (верное средство убедить непосвященных в «научности» гипотезы) и к насыщению текста статистикой и разными схемами. Писать такие учебники на самом деле гораздо проще и быстрее, чем дать сжатое, понятное и логичное описание экономических принципов, заставляющее студентов (и преподавателя) постоянно помнить о фундаментальных основаниях аналитического инструментария, который они используют. Очень немногие из авторов современных учебников излагают основания экономической теории, и даже те, кто упоминает о них, быстро переходят на другие темы, не желая «сбивать с толку» студентов, обременять их изучением «трудных» вопросов, связанных с принципами, фундаментом и методом нашей науки.

Было бы ошибкой считать причиной перечисленных нами недостатков преходящую моду, личные причуды или пренебрежение строгостью изложения у конкретных авторов конкретных учебников. Самая главная опасность связана с тем, что в значительной степени эти недостатки представляют собой естественные результаты доминирования внутри научного сообщества узко сциентистского и позитивистского представления об экономической теории. Образ экономической науки, который обычно создают учебники, — это образ дисциплины, развитие которой идет тем же путем, что и развитие естественных и инженерных наук. Предполагается, что необходимая информация о целях и средствах доступна или «дана» (в абсолютном или относительном смысле) и что это знание (информация) неизменно; соответственно проблематика экономической науки сводится исключительно к технологии оптимизации и максимизации. За этим представлением скрывается неявное стремление сконструировать науку «социальной инженерии» и свести экономическую теорию к набору практических советов о том, как следует вмешиваться в экономику. Соответствующие рекомендации, украшенные колоссальным количеством функций и графиков (спроса, предложения, издержек, безразличия—предпочтения, производственных возможностей и т. д., и т. п.), некритически преподносятся студентам и создают у них ложное

впечатление, будто бы существует универсальная технология вмешательства в экономику, способная быть ориентиром для «аналитика», который занимается теми или иными конкретными экономическими проблемами. Такой подход наносит студентам огромный вред. Вводные курсы по экономической теории не дают им никакого представления о базовых принципах и основаниях экономической науки; к тому же у них возникает ложное впечатление, будто каждая проблема имеет единственно верное решение, которое можно найти, если правильно поставить «диагноз» и автоматически выполнить соответствующие «рекомендации». Студентов учат, что главное — уметь механически формулировать и решать уравнения, в которых содержится якобы фиксированная и неизменная информация (скажем, о спросе, предложении и «эластичности»² соответствующих функций). Экономические факультеты, использующие описанный подход, больше похожи на учебные институты самого низкого пошиба, где готовят (социальных) «инженеров», чем на *подлинно* университетские центры, где по идее должны исследовать принципы и основания экономической науки и обучать этому студентов³.

Из сказанного ясно, почему современные учебники обычно живут недолго. Желание угнаться за модой и упростить материал приводит к тому, что при последующих изданиях учебника (а тираж распродается быстро, потому что эти учебники жадно поглощают орды молодых экономистов, которым преподаватели всегда рекомендуют самые последние, новейшие издания) его автор, не обременяя себя объяснениями, часто просто выбрасывает из него описание некоторых теорий и идей, ранее занимавших в нем важное место. Например, из 14-го издания одного из самых популярных учебников исчез (к счастью, на

² Не удивляет постоянное использование понятий типа «эластичность», которые представляют собой заимствования из понятийного аппарата физики (конкретно данным заимствованием мы обязаны А. Маршаллу). На это обращают внимание те, кто, как, например, Ф. Миrowsки, доказывает, что неоклассическая парадигма представляет собой дурную копию (устаревшего) представления об энергии, бытовавшего в физике в XIX в. См.: *Mirowski Ph. More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

³ Вот как описывает Мизес вред, который сциентистское понимание экономической науки наносит неокрепшим умам: «Студенты недоумевают. В курсах, читаемых экономистами математического направления, их кормят формулами, описывающими гипотетические состояния равновесия, в которых не происходит никакой деятельности. Они легко делают вывод, что эти уравнения абсолютно бесполезны для постижения экономической активности. В лекциях специалистов они узнают массу деталей, относящихся к интервенционистским мероприятиям. Они должны сделать вывод о парадоксальности сложившихся условий, поскольку никакого равновесия нет, а ставки заработной платы и цены на сельскохозяйственную продукцию не такие высокие, как хотелось бы профсоюзам или фермерам. Очевидно, заключают они, необходимы радикальные реформы. Но какие? Большинство студентов без промедления поддерживают интервенционистские панацеи, рекомендованные их профессорами. Социальные условия будут абсолютно удовлетворительными, когда государство установит минимальные ставки заработной платы и обеспечит каждого соответствующим питанием и жилищем или когда будут запрещены продажа маргарина и ввоз иностранного сахара. Они не видят противоречий в словах своих учителей, сегодня жалующихся на безумие конкуренции, а завтра — на пороки монополии, сегодня сокрушающихся по поводу падения цен, а завтра — по поводу роста стоимости жизни. Они получают свои степени и стараются как можно быстрее получить работу в правительстве или в мощной группе давления» (*Mises L. von. Human Action*. Chicago, Ill.: Henry Regnery, 1963. Р. 875; рус. пер.: *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической науке*. Челябинск: Социум, 2005. С. 820).

наш взгляд) присутствовавший в предыдущих 13 «парадокс сбережений или бережливости» — разумеется, без каких-либо объяснений. Почему это произошло — неизвестно: то ли многие поколения студентов заучивали наизусть ошибочные тезисы, то ли, наоборот, читателей последнего издания почему-то решили лишить важной информации⁴.

Мираж новизны и связанный с ним порок поверхностности разрушают логику и строгость изложения и снижают качество обучения, и, кроме того, часто создают у студентов неполное представление об экономической науке, поскольку в учебниках разные подходы и методики — возможно, чтобы не «запутывать» студентов — преподносятся без какого-либо критического анализа, к тому же в них не описаны альтернативные подходы. Если какие-либо теоретические позиции и идеи, вполне соответствующие стандартам научного исследования, приводят к иным выводам, чем сформулированные в учебнике, автор просто умалчивает о них, создавая у первокурсников ложное впечатление о существовании в научном сообществе консенсуса, которого на самом деле нет. Иногда авторы учебников используют, так сказать, критерий «демократии», излагая позицию «большинства» и умалчивая о существовании иных взглядов. Упоминания о других школах и доктринах в лучшем случае встречаются в кратких замечаниях, относящихся к истории экономической мысли; часто их выносят за пределы основного текста, и это неизбежно создает впечатление, что современная наука (идеи которой излагаются в основном тексте) усвоила все ценные идеи этих школ, а остальное устарело и на него не надо тратить время.

В каких учебниках по экономике говорится, к примеру, о существовании строго научных доказательств того, что закон равенства взвешенных (по ценам) предельных полезностей не имеет теоретического смысла? В каких из них высказываются сомнения по поводу неограниченного использования в нашей науке функционального анализа или таких обобщенных инструментов, как, например, кривые безразличия—предпочтения? В каких учебниках критикуется теория так называемых выявленных предпочтений за то, что она основана на условии *неизменности* субъективных оценок, которое никогда не выполняется в реальной жизни, а не на общезначимых критериях «непротиворечивости» и «рациональности»? Иными словами, как можно объяснить, что в нашей науке существуют важные школы мысли, использующие априорные и дедуктивные построения, не прибегая к старым гипотезам методологического позитивизма?⁵

⁴ Ср. 12-е (N. Y.: McGraw-Hill, 1986) и 14-е (N. Y.: McGraw-Hill, 1992) издания учебника «Economics» П. Самуэльсона и У. Нордхауса. Из 14-го издания учебника — естественно, без каких-либо объяснений — испарился пассаж о том, что «вопреки мнениям скептиков, советская экономика доказала, что социалистическая командная экономика может функционировать и даже процветать» (вероятно, с учетом событий в странах Восточной Европы, которые полностью подтвердили обоснованность теории социализма Мизеса). См.: Samuelson P., Nordhaus W. Economics, 13th ed. N. Y.: McGraw-Hill, 1989. P. 837.

⁵ Мне известно единственное исключение. О существовании иных методологических подходов, кроме позитивистского, упоминает Р. Липси (по крайней мере, в первых восьми изданиях своего знаменитого учебника). См.: Lipsey R. G. An Introduction to Positive Economics. L.: Weidenfeld and Nicolson, 1967. Ch. 16, fn. 19.

*Важное значение трактатов об основаниях
и принципах экономической науки*

Единственный способ устранить недостатки, о которых шла речь в предыдущем разделе, — это возродить традицию трактатов о принципах и основаниях экономической науки и учить студентов по ним. Вместо того чтобы писать учебники, представляющие собой обзоры модных трендов и последних новостей, нужно создавать настоящие экономические трактаты, которые, будучи плодом серьезной методологической рефлексии и значительного личного научного опыта, содержали бы последовательное изложение основных принципов экономической науки. В результате студенты получили бы в руки бесценный инструмент, который позволил бы им принять участие в дальнейшем развитии экономической теории и служил бы для них ориентиром в течение всей их профессиональной карьеры. Срок жизни экономического трактата гораздо больше, чем у современных учебников и пособий. Авторы трактатов ориентируются на вневременные и абстрактные критерии (иными словами, избегают журналистики и горячих тем) и заботятся о том, чтобы читатель получил целостное представление об экономической науке, все элементы которой тесно взаимосвязаны.

**Автор и его главный труд:
вклад Мизеса в экономическую науку**

Хотя объем статьи не позволяет нам даже кратко изложить все теоретические открытия, которых так много в «Человеческой деятельности», мы хотели бы перечислить главные из них и немного рассказать об эволюции взглядов автора, итогом которой стал этот трактат.

Научная деятельность Мизеса пришлась на первые две трети прошлого века. По собственному признанию, Мизес стал экономистом после того, как на Рождество 1903 г. прочитал «Основы учения о народном хозяйстве» Карла Менгера⁶. Это стало началом долгой и плодотворной научной карьеры исследователя и преподавателя, которая завершилась в 1969 г., когда Мизес ушел с должности профессора экономической теории Нью-Йоркского университета.

Теория денег, кредита и экономических циклов

Первое из открытий Мизеса в области теории денег, продвинувшее науку далеко вперед, состояло в том, что он распространил субъективизм австрийской школы на сферу денег и дал объяснение ценности денег, основанное на теории предельной полезности. Мизесу удалось вырваться из порочного круга, в который до тех пор превращались все попытки подобного объяснения. Ведь цена, или покупательная способность, денег зависит от спроса на них и от их предложения.

⁶ Menger C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien: Wilhelm Braumüller, 1871 (рус. пер.: Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005).

Однако спрос на деньги, который предъявляют люди, в свою очередь, зависит не от непосредственной полезности, которую обеспечивают деньги, а от их покупательной способности. Мизес разорвал этот порочный круг с помощью теоремы регрессии, которую он формулирует и подробно объясняет в четвертом разделе главы XVII «Человеческой деятельности». Согласно этой теореме, спрос на деньги зависит не от их *сегодняшней* покупательной способности (это привело бы к возникновению описанного выше порочного круга), а от информации об их *вчерашней* покупательной способности, которая формируется у действующего субъекта на основании его опыта. В свою очередь, вчерашняя покупательная способность зависит от спроса на деньги, сформировавшегося на основе информации об их позавчерашней покупательной способности. Эта цепочка уходит в глубь истории до того момента, когда на тот или иной товар (золото и серебро) впервые возник спрос в качестве средства обмена.

«Теория денег и фидуциарных средств обращения» вскоре стала классикой денежной теории. В этой книге Мизес начал развивать свою замечательную теорию экономических циклов. Позже его теория стала известна как австрийская теория экономических циклов. Соединив теорию денежной школы с субъективистской концепцией капитала и процента Бём-Баверка⁷, Мизес показал, что безудержное расширение кредита без учета роста реальных сбережений (эмиссия фидуциарных средств обращения), которое порождает банковская система, контролируемая центральным банком и основанная на частичном резервировании, не просто циклически генерирует неконтролируемый рост денежного предложения. Поскольку эта система приводит к созданию из воздуха кредита по искусственно заниженным ставкам, она неизбежно порождает нежизнеспособное удлинение производственных процессов, которые становятся неоправданно капиталоемкими. Рано или поздно разгон инфляции за счет кредитной экспансии стихийно прекращается и начинается кредитное сжатие, а это приводит к экономическому кризису и рецессии, когда в результате инвестиционных ошибок возникает массовая безработица и необходимость ликвидации и перераспределения неверно инвестированных ресурсов. Теория цикла, которую Мизес подробно излагает в «Человеческой деятельности» (главы XX и XXXI), представляет собой первую удачную попытку интеграции микро- и макроаспектов экономической теории⁸ и обеспечивает

⁷ К этому следует добавить идею Викселя о естественной ставке процента. — *Примеч. пер.*

⁸ Принципиальное отделение «микро» от «макро» стало одним из характерных недостатков современных вводных курсов по политической экономии. Вместо того чтобы, как это делает Мизес, подходить ко всем экономическим проблемам с единых позиций, авторы современных учебников всегда пишут, что экономическая наука делится на две не связанных между собой дисциплины («макроэкономiku» и «микроэкономiku»), которые можно изучать по отдельности. Как совершенно верно отмечает Мизес, такое разделение вызвано использованием понятий типа общего уровня цен, в которых игнорируются идеи субъективной теории ценности денег и которые восходят к донаучному периоду развития экономической теории, когда экономисты еще пытались использовать для экономического анализа понятия общественных классов или агрегатов благ вместо инкрементальных и предельных единиц. Этим объясняется возникновение целой дисциплины, основанной на исследовании якобы существующих между макроэкономическими агрегатами механических соотношений, которые если и имеют отношение к деятельности конкретных людей, то весьма туманное.

теоретические инструменты, необходимые для объяснения чередования на рынке бума и депрессии. Мизес был главным инициатором создания в 1928 г. Австрийского института исследований конъюнктуры, первым директором которого назначили Ф. Хайека. Институт стал единственным научным учреждением, которое смогло в 1929 г. предсказать приближающийся кризис, ставший неизбежным концом искусственного процветания 1920-х годов с их денежными и кредитными эксцессами⁹.

Теорема Мизеса о невозможности социализма

Третье великое открытие Мизеса — это теорема о невозможности социализма. Мизес пришел к выводу, что если не существует свободного рынка, то нет цен и/или денег, поэтому «рациональный» экономический расчет невозможен, если считать «рациональным» расчет, сделанный на основе необходимой (а не произвольной) информации. Мизес систематизировал свои взгляды на социализм в большом критическом трактате об этой общественной системе, первое издание которого вышло в 1922 г. на немецком под названием «*Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*». Далее последовали переводы на английский, французский и испанский¹⁰. «Социализм» Мизеса пользовался огромной популярностью в континентальной Европе. Прочитав эту книгу, Ф. Хайек (изначально социалист-фабианец), В. Рёпке и Л. Роббинс изменили свою позицию и стали либералами.

Теория предпринимательства

Отношение к человеку как к главному и неотъемлемому фигуранту всех социальных процессов составляет суть еще одного важнейшего открытия Мизеса. Он осознал, что благодаря субъективистской концепции Менгера экономическая теория, которая первоначально исследовала идеально-типическую (в веберовском смысле) фигуру *homo oeconomicus*, приобрела более универсальный характер, превратившись во всеобщую теорию человеческой деятельности и взаимодействия (праксиологию, в терминологии Мизеса). Основные характеристики человеческой деятельности, взаимодействия между людьми и вытекающие из этого последствия подробно исследованы в экономическом трактате Мизеса, который именно по этой причине носит название «Человеческая деятельность». Мизес считает, что у любого действия есть предпринимательно-спекулятивная составляющая;

⁹ См.: Skousen M. Who Predicted the 1929 Crash? // The Meaning of Ludwig von Mises / J. M. Herbener (ed.). Dordrecht: Kluwer, 1993. P. 247–283 (см.: Скоузен М. Кто предсказал крах 1929 г.? // Экономический цикл: Анализ австрийской школы. Челябинск: Социум, 2005. С. 172–215). Л. Роббинс в предисловии к первому изданию «Цен и производства» Хайека (Robbins L. Introduction // Hayek F. A. Prices and Production L.: Routledge, 1931. P. XII) писал, что Мизес и Хайек предсказали наступление Великой депрессии; в частности, Хайек сделал это в статье, опубликованной в 1929 г. в «Monatsberichte des österreichischen Instituts für Konjunkturforschung».

¹⁰ См.: Мизес Л. фон. Социализм: социологический и экономический анализ. М.: Catallaxy, 1994. В это издание практически целиком вошел первый значительный текст Мизеса о социализме, его статья «Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen» (Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 1920. Bd. 47. S. 106–121). — Примеч. пер.

он развивает теорию предпринимательства, понимаемого как способность людей создавать субъективные возможности для извлечения выгоды или прибыли из окружающих их обстоятельств и осознавать, что такие возможности существуют. Теорию предпринимательства Мизеса впоследствии развил один из самых блестящих его учеников, профессор экономики Нью-Йоркского университета И. Кирцнер. Наличие у людей предпринимательской способности объясняет, почему они постоянно заняты поиском и созданием новой информации о целях и средствах, и позволяет понять, почему на рынке, который не испытывает на себе государственного вмешательства, стихийно возникает тенденция к координации. Именно учет координирующей способности предпринимательства позволяет создать логически непротиворечивый корпус экономической теории и избежать ловушки сциентистского (математического и статистического) анализа, который основан на гипотетических константах и представляет собой дурную копию совершенно чуждого нашей науке метода физики и прочих естественнонаучных дисциплин.

Априорно-дедуктивная методология и критика сциентистского позитивизма

Начиная с Менгера, теоретики австрийской школы проявляли глубокий интерес к методологическим и эпистемологическим проблемам; особое внимание уделял им Мизес, и его вклад в исследование этой проблематики чрезвычайно велик. Поскольку «наблюдатель», то есть исследователь, не может получить практическую информацию, которую постоянно и децентрализованно создают и открывают «наблюдаемые» действующие субъекты — предприниматели, эмпирическая верификация в нашей науке теоретически невозможна. В этом смысле можно утверждать, что эмпиризм и анализ затраты—результаты, то есть утилитаризм в узком смысле, не подходит экономической науке по тем же причинам, по которым социализм теоретически невозможен. Не имеет значения, кто — правитель или ученый — тщетно пытается получить нужную ему практическую информацию, чтобы проверить свою теорию или добиться от своих приказов координирующего эффекта. Если бы это было возможно, то полученную информацию можно было бы с успехом использовать и для обеспечения в обществе координации посредством приказов (социализм или интервенционизм), и для эмпирической верификации экономических теорий. Однако по одним и тем же причинам — во-первых, в силу колоссального объема информации; во-вторых, в силу характера этой информации (рассеянной, субъективной и не выраженной вербально); в-третьих, из-за динамической природы предпринимательского процесса (невозможно передать информацию, которую предприниматели, вовлеченные в непрерывный процесс творчества и инноваций, еще не породили); в-четвертых, в результате последствий самой агрессии и научного «наблюдения» (которые искажают процесс создания предпринимателями информации, пагубно влияют на него и частично или полностью

блокируют), — и социалистический, и позитивистский (он же утилитаристский) идеалы с точки зрения экономической теории невозможны¹¹.

По тем же самым причинам в экономической науке теоретически невозможны конкретные предсказания (в смысле предсказания временных и пространственных координат). Мы в принципе не можем иметь научных знаний о том, что произойдет завтра, потому что это зависит в основном от знания и от информации, которые предприниматели еще не создали; соответственно их невозможно узнать. Поэтому экономическая наука может предсказывать исключительно тенденции, то есть явления, которые носят сугубо теоретический характер и связаны в лучшем случае с качественным прогнозированием.

Отсутствие в экономической науке наблюдаемых объективных фактов внешнего мира связано с тем, что, согласно субъективистской концепции, «факты» экономического исследования суть просто мнения людей о том, что они делают и к чему стремятся¹². Эти «факты» не поддаются непосредственному наблюдению, их можно лишь интерпретировать в историческом контексте. С учетом этого обстоятельства, а также крайне сложного характера находящихся в состоянии непрерывного изменения социальных процессов и событий, применительно к которым можно говорить лишь о «переменных», но никак не о «параметрах» или «константах», традиционная цель эконометрики становится недостижимой, а любая позитивистская методология (от наивного стремления проверить теорию фактами до утонченного попперианского фальсификационизма) лишается всякого смысла.

В противоположность позитивистскому идеалу Мизес далее демонстрирует, что экономическую теорию можно построить исключительно с помощью априоризма и дедукции. В двух словах: он показывает, что можно создать полноценный логический и дедуктивный арсенал на базе самоочевидного знания (типа аксиомы субъективности человеческой деятельности и ее основных компонентов), с которым невозможно спорить, не впад в очевидное противоречие¹³. Этот теоретический арсенал необхо-

¹¹ Huerta de Soto J. Socialismo, cálculo económico y función empresarial. Madrid: Unión Editorial, 1992. P. 150, 406—407 (рус. пер: Уэрта де Комо Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. М.: ИРИСЭН, Социум, 2008. С. 440—441). Как пишет Мизес, теория предшествует эмпирическим фактам и необходима для трактовки той социальной реальности, которая образует историю. Для оформления истории как научной дисциплины нужно также ненаучное суждение о значимости тех или иных событий (Verstehen, понимание) которое не объективно и поэтому у разных историков разное (гл. II «Человеческой деятельности»).

¹² «Экономическая теория — это не наука о предметах и осязаемых материальных объектах; это наука о людях, их намерениях и действиях. Блага, товары, богатство и все остальные понятия поведения не являются элементами природы; они элементы человеческих намерений и поведения. Тому, кто хочет заняться их изучением, не нужно смотреть на внешний мир; он должен искать их в намерениях действующих людей... Производство не является чем-то физическим, материальным либо внешним; оно представляет собой духовный и умственный феномен» (Mises L. von. Human Action. P. 92, 144; Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 89, 134). Таким образом, с точки зрения экономической теории «ограничения» связаны не с материальными факторами внешнего мира (как, например, в энергетике, где ограничения обусловлены запасами нефти), а с предпринимательскими знаниями людей (изобретение карбюратора, удвоившего эффективность двигателя внутреннего сгорания, имеет тот же экономический эффект, что и удвоение физических запасов нефти).

¹³ Ярким примером может служить доказательство закона убывающей отдачи исключительно формально-логическими средствами (раздел 2 гл. VII «Человеческой деятельности»). Это логическое доказательство от противного: оно основано на том, что если бы в мире человеческой

дим для правильной интерпретации на первый взгляд не связанных друг с другом сложных исторических явлений, в совокупности образующих мир социального, а также для того, чтобы писать историю прошлого или предсказывать события будущего (типичное занятие предпринимателя) с минимальной уверенностью, рациональностью или шансами на успех. В связи с этим становится понятно, почему Мизес отводит такую роль истории, соотношению теории и истории, а также фигуре историка, почему он называет предпринимателя «действующим человеком, который смотрит в будущее глазами историка»¹⁴.

*Критика модели общего и частичного равновесия
и представления об экономической теории
как о технологии максимизации*

Работа Мизеса дала сильнейший импульс развитию теории динамических процессов. С его точки зрения, не имеет смысла построение математической экономической науки, основанной на модели равновесия (общего или частичного)¹⁵, где вся информация, необходимая,

деятельности этот закон не действовал, то неизменные производственные факторы обладали бы неограниченной производственной способностью и соответственно были бы даровыми. Сын великого экономиста Карл Менгер-младший попытался (на наш взгляд, безуспешно) опровергнуть теорему Мизеса о строго прагматическом характере закона убывающей отдачи. См.: *Menger K. Remarks on the Law of Diminishing Returns. A Study in Meta-economics* // *Menger K. Selected Papers in Logic and Foundations, Didactics, Economics*. Ch. 23. Dordrecht: Reidel, 1979. P. 279–302.

¹⁴ *Mises L. von. Human Action*. P. 58 (*Мизес Л. фон. Человеческая деятельность*. С. 448). С объективным и благожелательным анализом методологии Мизеса выступил Б. Колдуэлл, см.: *Caldwell B. Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. 2nd ed. L.: Routledge, 1994. P. 117–138. О методологии Мизеса вообще и о соотношении теории и истории в частности см.: *Crisis y método en la Ciencia económica* // *Huerta de Soto J. Estudios de Economía Política*. Madrid: Unión editorial, 1994. P. 59–84), а также «Теорию и историю» Мизеса (*Mises L. von. Theory and History*. New Haven, CN: Yale University Press, 1957; рус. пер.: *Мизес Л. фон. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции*. Челябинск: Социум, 2007) и работы Хайека (*The Facts of the Social Sciences* // *Hayek F. A. von. Individualism and Economic Order*. Chicago: Henry Regnery, 1972; рус. пер.: *Факты общественных наук* // Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 2009. См. также: *Hayek F. A. von. The Counter-Revolution of Science*. Indianapolis: Liberty Press, 1979; рус. пер.: *Хайек Ф. Контрреволюция науки: Этюды о злоупотреблениях разумом*. М.: ОГИ, 2003).

¹⁵ Мизес называет равновесие «равномерно функционирующей экономикой» и считает его мысленной конструкцией, полезной для анализа лишь двух проблем экономической науки: возникновения предпринимательской прибыли в динамической среде и соотношения цен на потребительские блага и на производственные факторы, необходимые для их производства (*Mises L. von. Human Action*. P. 248; *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность*. С. 236). В этом отношении мы придерживаемся еще более радикальной позиции, чем Мизес, и полагаем, что возникновение предпринимательской прибыли и обычай устанавливать цены на производственные факторы в соответствии с дисконтированной ценностью их предельной производительности можно объяснить, не обращаясь к модели (общего или частичного) равновесия, исходя исключительно из стремления динамических процессов достичь состояния, которое Мизес называл «конечным состоянием покоя» (и которого невозможно достичь в реальности). Так или иначе, нужно подчеркнуть, что, согласно Мизесу, «главной заслугой австрийской школы и тем, что обеспечит ей бессмертную славу, является то, что она создала теорию экономической деятельности, а не теорию экономического равновесия и бездеятельности» (*Mises L. von. Notes and Recollections*. South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1978. P. 36). Более того, Мизес писал: «Идеальная конструкция конечного состояния покоя характеризуется особым вниманием к изменению во временной последовательности событий» (*Mises L. von. Human Action*. P. 246; *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность*. С. 233). Это отличает ее от модели равновесия, или «равномерно функционирующей экономики», в которой фактор времени элиминирован (Op. cit. P. 247; Указ. соч. С. 235).

скажем, для построения функций спроса и предложения, считается (пусть и в вероятностных терминах) постоянной и «данной».

По мнению Мизеса, главная задача экономической науки заключается совершенно в ином: она должна изучать динамический процесс социальной координации, в ходе которого разные люди, занимаясь предпринимательством, постоянно генерируют новую информацию (которая никогда не бывает константой или данностью) в процессе поиска целей и средств, которые они считают существенными при данных конкретных обстоятельствах, и таким образом, не замечая этого, формируют стихийный процесс координации. В экономике, в отличие от физики и естественных наук, не существует функциональных соотношений (и, следовательно, функций спроса, предложения, издержек и т. п.). Не следует забывать, что с точки зрения математики, точнее, теории множеств, функция — это лишь взаимно однозначное соответствие между элементами или точками двух множеств. С учетом врожденной творческой способности людей, которые постоянно порождают и открывают новую информацию в конкретных условиях, где они действуют, реализуя собственные цели и используя доступные им средства, очевидно, что в экономике не выполняется ни одного из трех условий, необходимых для наличия функциональной взаимосвязи: элементы области определения функции, как и элементы множества значений функции, не даны и не постоянны, а главное — *соответствие между элементами двух множеств тоже не задано и не постоянно, а все время меняется в результате деятельности и творческой активности людей*¹⁶. Соответственно чтобы использовать функции в экономической науке, нужно исходить из *гипотезы о неизменности информации*, то есть исключить из рассмотрения главного фигуранта социального процесса: наделенного врожденной творческой и предпринимательской способностью человека. Огромная заслуга Мизеса состоит в том, что он показал: завершенную и логически непротиворечивую экономическую теорию можно построить, не прибегая к функциям, следовательно, и к гипотезе неизменности, которая противоречит природе человека, главного фигуранта социального процесса, изучение которого и есть задача экономической науки¹⁷.

¹⁶ «В области экономической науки нет постоянных зависимостей и, следовательно, невозможны никакие измерения» (*Mises L. von. Human Action. P. 55; Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 55*). Кроме того, как мы уже отмечали, аксиоматические критерии рациональности, которые предлагает Самуэльсон и другие сторонники использования в экономической науке математических методов, не имеют смысла, потому что субъект, предпочитающий альтернативу *a* альтернативе *b*, а *b* — *c*, может при этом *c* предпочитать *a*, не переставая быть «рациональным» и «последовательным»; он может просто поменять точку зрения (пусть на сотую долю секунды, которую у него заняло рассмотрение этой проблемы).

¹⁷ Критическому анализу использования математики в экономической науке посвящен раздел 5 главы XVI «Человеческой деятельности», и это одно из самых важных мест в книге. Взгляды Мизеса на этот вопрос напоминают позицию австрийского экономиста Х. Майера, который был профессором экономики в Венском университете после Менгера и Визера. С точки зрения Майера, неоклассическая теория функциональной, или математической, цены не имеет смысла, поскольку она основана на представлении о том, что система уравнений должна одновременно учитывать информацию о ценах и о количестве благ и услуг, произведенных рынком. На самом деле речь идет о разнородных величинах, которые никогда не формируются одновременно, а возникают последовательно в ходе процесса, как итог конкретных действий людей, обусловленных силой предпринимательства. См.: *Mayer H. Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien // Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. Bd. 2. Wien: Springer, 1932. S. 147–239*. Разумеется, математики имеют право попытаться создать и развить новую

Таким образом, Мизес доказал, что главная проблема экономической теории носит не технический или технологический характер, как обычно считают использующие математические методы экономисты-неоклассики, которые исходят из того, что цели и средства «даны», а остальная необходимая информация неизменна, сводя тем самым задачи экономической науки к чисто технической задаче оптимизации или максимизации¹⁸. Иными словами, основная экономическая проблема — это не задача максимизации «известной» и постоянной объективной функции, ограниченной «известными» и постоянными факторами. Она носит чисто экономический характер *и возникает в условиях конкуренции множества целей и средств, информация о которых не дана и не неизменна, а рассеяна* по умам людей, непрерывно создающих и порождающих ее из ничего. Отсюда следует, что *в принципе не могут быть известны* ни все уже доступные варианты действий, ни варианты действий, которые будут созданы, ни относительная интенсивность, с которой люди будут их реализовывать. Возможно, самое главное и самое важное, что сделал Мизес для экономической науки: он окончательно уничтожил ложное представление о том, что экономическая теория сводится лишь к технологии максимизации¹⁹.

«математику», которая позволяла бы учитывать творческую способность человека и вытекающие из этого последствия и могла бы быть инструментом анализа этой способности, иными словами, не прибегающую к гипотезе неизменности, позаимствованной из мира физики, на которой основаны все ныне известные математические языки. Мы, однако, считаем идеальным научным языком, позволяющим учитывать творческую способность человека, язык, стихийно созданный людьми в ходе предпринимательской деятельности и выраженный физически в виде тех многочисленных языков и типов речи, с которыми мы имеем дело на практике.

¹⁸ Экономические проблемы исчезли бы и уступили место чисто технологическим, если бы, как верно отмечал Мизес, производственные факторы были бы полностью взаимозаменяемы (при фиксированных пропорциях обмена) или, наоборот, обладали бы каждый уникальной спецификой. Во всех остальных случаях все проблемы носят экономический характер, если, конечно, не постулировать функции спроса и предложения и соответствующие им цены равновесия, как это делают неоклассики.

¹⁹ Большой резонанс получило обращение М. Блауга, который отрекся от модели общего равновесия и от статической неоклассической (вальрасианской) доктрины. Блауг признался: «Медленно и с крайней неохотой я пришел к выводу, что они (австрийцы. — X.Y. de C.) правы, а мы все были неправы». См.: *Appraising Economic Theories* / M. Blaug, N. de Marchi. (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 1991. P. 508. См. также: *Blaug M. Economics Through the Looking-Glass* // Institute of Economic Affairs Occasional Paper No 78. L., 1988. P. 37. В «Economic Journal» (1993. Vol. 103, No 421. P. 1571) Блауг вновь упомянул о том, что неоклассическое оправдание социалистической системы «настолько наивно, что это просто смешно. Эту чушь могли принимать всерьез только люди, перекормленные теорией статического равновесия в условиях совершенной конкуренции. Я был студентом в 1950-е годы, меня пичкали этой теорией, и сегодня я могу только поражаться собственной безмозглости». Можно было бы даже не упоминать о том, что неоклассический анализ «несовершенной» информации, который проделал Дж. Стиглер в статье «Экономическая теория информации» (*Stigler G.J. The Economics of Information* // *Journal of Political Economy*. 1961. Vol. 69, No 3. P. 213—225), не способен учесть реальную творческую способность человека и его неустранимое неведение, поскольку Стиглер в своем анализе исходит из того, что все возможные варианты развития событий в будущем и их относительные вероятности заданы. На самом деле в реальных процессах человеческого взаимодействия неизвестны даже возможные варианты развития событий, не говоря о том, насколько вероятен каждый из них (ведь благодаря предпринимательскому творчеству постоянно порождаются новые варианты). Таким образом, неоклассическая теория использует карикатуру на предпринимательскую информацию, возникающую на рынке, и, несмотря на заявления неоклассиков, что их модели учитывают «несовершенный» характер информации, они по-прежнему строятся на гипотезе неизменности и полноты информации о вариантах развития событий в будущем (пусть и с точки зрения их относительной вероятности). См., например: *Kirzner I.M. Economics and Error* // *Kirzner I.M. Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1979. Ch. 8. P. 120—136.

Издательская судьба «Человеческой деятельности»

«Человеческую деятельность» Мизеса нельзя назвать простой книгой. Это серьезный и обширный трактат по политической экономии. Тем не менее в своем жанре он стал бестселлером. На момент написания нашей статьи он издан 25 раз (не учитывая допечаток, которых было примерно столько же). При жизни автора вышло четыре издания, в каждое из которых он вносил исправления и дополнения. Книга выходила на двенадцати языках: английском, немецком, итальянском, французском, испанском, португальском, русском, японском, китайском, корейском, чешском и польском. Она остается одним из наиболее широко цитируемых трактатов; на нее ссылаются в монографиях, специализированных экономических статьях, работах по методологии экономической науки, а особенно в текстах, где говорится об экономическом анализе социализма.

Трактат «Nationalökonomie»: немецкий предшественник «Человеческой деятельности»

«Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens»²⁰ («Экономическая теория деятельности и хозяйствования») — это первый экономический трактат Мизеса, который можно считать непосредственным предшественником «Человеческой деятельности». Он написан в счастливое для Мизеса время, в Женеве, и был опубликован в мае 1940 г., когда уже шла Вторая мировая война, поэтому научный мир не заметил его выхода в свет. В первой версии своего трактата Мизес стремился систематически изложить завершенную экономическую теорию человеческого поведения на языке, доступном любому образованному человеку²¹.

«Nationalökonomie» до сих пор не переведена на английский. С научной точки зрения это достойно сожаления, потому что она далеко не во всем совпадает с «Человеческой деятельностью». На самом деле этот трактат дает больше пищи исследователю, потому что в нем больше примечаний, из которых можно узнать, под влиянием каких источников находился автор, и они гораздо пространнее, чем в «Человеческой деятельности». Кроме того, в текст «Человеческой деятельности» не

²⁰ Mises L. von. Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens. Genf: Union, 1940.

²¹ «Целью этого трактата было создание завершенной теории экономического поведения, которая включала бы теорию не только рыночной экономики (системы свободного предпринимательства), но и всех мыслимых систем общественного сотрудничества, то есть социализма, интервенционизма, корпоративизма и т. п. Кроме того, я счел необходимым разобраться со всеми критическими замечаниями в адрес экономических выводов и методов, использованных экономистами всевозможных школ и направлений. Только исчерпывающий разбор всех критических возражений способен удовлетворить требовательного читателя и убедить его в том, что экономическая теория — это наука, способная дать человеку знания и служить ориентиром для его поведения. Это, безусловно, чисто научный трактат, а не научно-популярная книга. Однако всем использованным в нем специальным терминам я дал четкое определение и подробно объяснил их, и потому моя книга доступна любому образованному человеку». Так писал в декабре 1944 г. Мизес своему американскому издателю Н. Дэвидсону из «Yale University Press». Это письмо цитирует его жена Маргит в своих воспоминаниях (см.: Mises M. von. My Years with Ludwig von Mises. N. Y.: Arlington House, 1976. P. 105—106).

вошли некоторые крайне важные разделы «Nationalökonomie», в частности глава, где Мизес критикует теорию процента Бём-Баверка.

Необходимость сделать этот трактат Мизеса доступным немецкому читателю привела к тому, что «Nationalökonomie» была переиздана в 1980 г. в серии «Библиотека Карла Менгера» (International Carl Menger Library). Выход второго издания вызвал в Австрии и Германии волну благосклонных откликов²². Кроме того, вышло роскошное факсимильное издание «Nationalökonomie» в серии «Классики экономической теории», снабженное «путеводителем» (*Vademecum*).

Human Action,
или «Человеческая деятельность» по-английски

Первое издание «Человеческой деятельности» на английском вышло в свет под названием «Человеческая деятельность: трактат по экономической теории» («Human Action: A Treatise on Economics») в издательстве «Yale University Press» в 1949 г. Это был главный труд Мизеса, вершина его теоретической мысли. После переезда в США Мизес работал над своим текстом пять лет, результатом стала принципиально новая книга. «Человеческая деятельность» имела успех у читателей, и вышедшее одновременно в США и Англии первое издание трактата за десять лет пришлось допечатывать шесть раз.

В 1963 г. в издательстве «Yale University Press» вышло второе, дополненное и расширенное автором издание²³. Мизес был очень недоволен опечатками и типографскими ошибками в этом издании и вообще (неумышленной) небрежностью издательства и договорился с другим издательством о третьем издании, в котором были бы исправлены все ошибки, допущенные во втором. Третье издание вышло в 1966 г. в издательстве «Henry Regnery». Это каноническая версия²⁴.

На английском «Человеческая деятельность» издана в 1996 г. — четвертое издание под редакцией Б. Бьен Гривз, в 1998 г. вышло великолепное научное издание, подготовленное на базе издания 1949 г. Дж. Хербенером, Г.-Г. Хоппе и Дж. Салерно. В 2007 г. «Liberty Fund» опубликовал четырехтомное издание.

**«Человеческая деятельность» как импульс
для развития экономической науки**

Главная особенность экономического трактата Мизеса — его фундаментальный характер. Как мы уже говорили, текст полон идей

²² См., например, рецензии: E. Tuchteldt в «Neue Zürcher Zeitung» (№ 207 от 8 сентября 1981 г.); в «Unsere Wirtschaft» (Дюссельдорф, август 1981 г.); W. Seuss в «Frankfurter allgemeine Zeitung» (9 декабря 1980 г.); K. Graber в «Die Presse» (Вена, 23 ноября 1981 г.).

²³ Наиболее важные изменения и дополнения относились к трактовке понятия свободы и деятельности правительства (раздел 6 главы XV), к теории монополии (раздел 6 главы XVI) и к анализу коррупции (раздел 6 главы XXVII).

²⁴ С тех пор третье издание «Человеческой деятельности» выходило еще три раза: в 1978 г., в подарочном варианте в 1985 г. и в дешевом карманном издании — в 1990. Кроме того, в 1990 г. вышла аудиоверсия «Человеческой деятельности» на 30 кассетах, начитанная Б. Мейсом.

и догадок, каждая из которых может послужить темой для диссертации. Неудивительно, что за прошедшие годы «Человеческая деятельность» способствовала прогрессу экономической науки. Мы кратко опишем основные области, где этот благотворный импульс был особенно сильным.

Мизес и теория эволюции общественных институтов

Мизес, бесспорно, был сторонником разработанной Менгером эволюционной теории возникновения институтов. В нескольких разделах своего трактата он прямо говорит о полном согласии с ней²⁵. Однако надо признать, что в «Человеческой деятельности» встречаются утверждения, которые можно неправильно понять, если неверно интерпретировать их в рамках преувеличенного утилитаристского рационализма. Например, Мизес чрезвычайно высоко отзывается о Бентаме и его утилитаристской доктрине²⁶, а также утверждает, что «каждое данное общественное устройство было продумано и спроектировано прежде, чем быть реализованным» и «законы не были результатом случая, исторической случайности или географического положения. Они были продуктами разума»²⁷. Хотя эти высказывания Мизеса нельзя вырывать из контекста, следует признать, что в «Человеческой деятельности» теория эволюционного возникновения институтов еще не выражена в том полном и завершенном виде, который придал ей впоследствии Хайек, самый блестящий из учеников Мизеса, лауреат Нобелевской премии по экономике. Развив идеи Менгера, Хайек показал, что институты вообще (то есть повторяющиеся форматы поведения) и законы в частности не являются плодом сознательных усилий человеческого разума, а возникают стихийно в результате длительного процесса эволюции, в котором принимают участие многие поколения людей. Поэтому мы считаем, что студентам, изучающим «Человеческую деятельность», следует также рекомендовать главные работы Хайека, посвященные теоретическому анализу социальных институтов, например «Право, законодательство и свободу», а также его последнюю книгу «Пагубная самонадеянность: ошибки социализма»²⁸.

Различение практического и научного знания

Возможно, одна из главных заслуг Мизеса состоит в том, что в «Человеческой деятельности» он вводит понятие практического знания²⁹,

²⁵ См. *Mises L. von. Human Action*. P. 405—408 (*Мизес Л. фон. Человеческая деятельность*. С. 379—382) и особенно р. 264—268 (с. 252—254), где Мизес прямо пишет, что рыночная экономика является продуктом длительного эволюционного процесса.

²⁶ *Ibid.* P. 179 (Там же. С. 166).

²⁷ *Ibid.* P. 187, 500 (Там же. С. 178, 467).

²⁸ *Hayek F. A. Law, Legislation and Liberty*. 3 vol. Chicago: University of Chicago Press, 1973—1979 (рус. пер.: Хайек Ф. Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН, 2006); *Hayek F. A. The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. L.: Routledge, 1988 (рус. пер.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. М.: Новости, 1992).

²⁹ Мизес писал: «Предвосхищающая события интерпретация обстоятельств неопределенного будущего отвергает любые правила и систематизацию. Ее нельзя ни преподавать, ни заучить» (*Mises L. von. Human Action*. P. 585; *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность*. С. 546). См. также: *Huerta de Soto J. Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. P. 52—85 (*Уэрта де Сото Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция*. С. 65—100).

которое носит предпринимательский характер и принципиально отличается от научного знания. Однако подробный анализ различий между двумя этими типами знания провели уже другие исследователи, которые углубили и развили эту основополагающую идею Мизеса. Так, мы интерпретируем идею Мизеса о развитии рынка на основании «разделения умственного труда»³⁰ как идею разделения информации, то есть практического знания, которое открытое общество порождает в колоссальных объемах³¹.

Теория монополии

Теория монополии входит в число областей экономической науки, которым трактат Мизеса дал серьезный импульс. Хотя в «Человеческой деятельности» он пытался отказаться от статического подхода к анализу конкуренции и монополии, некоторые его замечания показывают, что до конца ему это не удалось. К счастью, два наиболее талантливых американских ученика Мизеса, И. Кирцнер и М. Ротбард³², существенно продвинули теорию монополии вперед, обратившись к изучению динамического процесса конкуренции, то есть к выяснению того, в какой степени в той или иной области рынка свобода предпринимательства сталкивается с насильственными ограничениями. (До них было принято подсчитывать количество «имеющихся в каждом секторе» предприятий и «эластичность» или строить соответствующие кривые спроса.) Более того, Ротбард нащупал слабое место неоклассической теории монополии. Неоклассический анализ опирается на статическое сравнение «монопольной цены» с «ценой совершенной конкуренции». Однако цена совершенной конкуренции — это цена равновесия, которого на реальном рынке в принципе не может существовать; следовательно, ее нельзя узнать и уж тем более ее невозможно использовать в качестве ориентира, относительно которого можно решить, «монопольная» та или иная реальная ситуация или нет. Важно подчеркнуть, что Мизес застал расцвет этих исследований в области теории монополии, в значительной степени ставших продолжением его идей. У нас есть непосредственное доказательство того, что он полностью разделял эти новые взгляды на монополию³³.

³⁰ Mises L. von. Human Action. P. 709 (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 664).

³¹ См.: Huerta de Soto J. Op. cit. P. 80—82 (Уэрта де Сото Х. Указ. соч. С. 93—95).

³² Rothbard M. N. Man, Economy and State. Ch. 10: Monopoly and Competition. Los Angeles: Nash Publishing, 1970. P. 560—766; Kirzner I. M. Competition and Entrepreneurship. Ch. 3: Competition and Monopoly. Chicago; L.: The University of Chicago Press, 1973. P. 88—134 (рус. пер.: Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. Гл. 3: Конкуренция и монополия. Челябинск: Социум, 2010. С. 144—196).

³³ Маргит фон Мизес в своих воспоминаниях пишет, что в 1965 г., во время конференции Общества Мон-Пелерен в Стрезе, Х. Рейг беседовал с Мизесом о монополии и об опубликованной в 1962 г. книге Ротбарда «Человек, экономика и государство». «Рейг обратил внимание Людвиг на то, что Ротбард, один из его самых способных и преданных учеников, не совсем согласен с его анализом монополии. Людвиг ответил: „Я готов подписаться под каждым словом в этом исследовании Ротбарда“. Рассказывая мне об этом, Рейг заметил: „Со стороны Людвиг фон Мизеса было очень благородно сказать, что его ученик выразил одну из его идей лучше, чем он сам. После этого признания я стал восхищаться им еще больше“» (Mises M. von. My Years with Ludwig von Mises. P. 158). Другое признание Мизеса, свидетельствующее о его

Теория кредита и банковской системы

В «Человеческой деятельности» Мизес выступает за полностью свободную банковскую систему, потому что она, как он пишет, лучше всего обеспечивает стабильность денежной системы, что освобождает рыночную экономику от кризисов. При этом он не останавливается подробно на идее восстановления 100%-го резервирования по вкладам до востребования, которую защищает в остальных своих работах³⁴. Позиция, занятая Мизесом в «Человеческой деятельности», привела к тому, что теоретики австрийской школы разделились на две группы. Одни выступают за полную свободу банковской деятельности, включая свободу частичного резервирования. Это, в частности, Л. Уайт, Дж. Селджин и К. Друд. Ко второй группе, во главе с М. Ротбардом, относятся Х.-Х. Хоппе, Дж. Салерно и автор этих строк. Мы считаем, что для нормального функционирования системы свободной банковской деятельности необходимо, чтобы банковская деятельность подчинялась обычным принципам права (иными словами, чтобы существовало 100%-ное резервирование по вкладам до востребования)³⁵.

скромности и интеллектуальном благородстве (какой контраст с самоуверенностью современных исследователей!), можно найти в «Человеческой деятельности», где, рассуждая о золотом стандарте (контролируемом государством при разрешении частичного резервирования), он сожалеет, что не увидел с самого начала, насколько легко при такой системе правительству манипулировать денежным предложением: «Обсуждая проблему золотовалютного стандарта, все экономисты, включая и автора этих строк, оказались не способны осознать, что он дает в руки правительствам власть легко манипулировать национальной валютой» (*Mises L. von. Human Action. P. 786; Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 738*).

³⁴ Например, в части 4 «Теории денег и кредита» («Реконструкция денежной системы»), изданной на английском в 1953 г., спустя четыре года после выхода в свет «Человеческой деятельности», он приходил к следующему выводу: «Главное, чтобы правительство больше не имело возможности увеличивать ни количество денег в обращении, ни количество чеков, если они не полностью — то есть не на 100% — обеспечены вкладами граждан» (*Mises L. von. The Theory of Money and Credit. Indianapolis: Liberty Classics, 1981. P. 481, 491*). Русский перевод этой книги готовится к печати в издательстве «Социум».

³⁵ Наиболее полную библиографию см. в: *Huerta de Soto J. A Critical Analysis of Central Banks and Fractional-Reserve Free Banking from the Austrian School Perspective // Review of Austrian Economics. 1995. Vol. 8, No 2. P. 25—38*. Важно подчеркнуть, что Мизес и те экономисты австрийской школы, которые выступают за свободную банковскую систему, основанную на 100%-ном резервировании, придерживаются радикально иной позиции, чем теоретики чикагской школы, тоже выступающие за 100%-ное резервирование по банковским вкладам до востребования. Последние отстаивают необходимость монополии центрального банка, который, с их точки зрения, должен отвечать за денежное предложение. Они предлагают ввести 100%-ное резервирование именно с целью облегчить государству проведение денежной политики и сделать ее результаты более «предсказуемыми». В отличие от них теоретики австрийской школы выступают против любого вмешательства государства в сферу денег и кредита, за реприватизацию банковской системы и введение 100%-ного резервирования по вкладам до востребования в товаре, который в данный момент используется на рынке в качестве денег (то есть в золоте и, в меньшей степени, в серебре). Следовательно, позиция австрийцев противоположна и монетаристскому подходу, с его общим уравнением обмена, и кейнсианскому подходу. Две последние школы подходят к проблеме с макроэкономической точки зрения, игнорируя выводы теории предельной полезности применительно к денежной сфере, а также нарушения координации на микроэкономическом уровне и последствия инфляции для капитальных благ. См.: *Huerta de Soto J. Dinero, crédito bancario y ciclos económicos. Ch. VII: Crítica de las doctrinas monetarista y keynesiana. Madrid: Unión editorial, 1996 (Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Гл. VII: Критика монетаристских и кейнсианских теорий. Челябинск: Социум, 2008)*.

«Человеческая деятельность»
и теория общественного выбора

Мизес был одним из главных предтеч теории общественного выбора, в которой с помощью экономического анализа исследуется поведение политиков, бюрократов и избирателей. Этот подход, который достиг расцвета благодаря таким теоретикам, как лауреат Нобелевской премии по экономике за 1986 г. Дж. Бьюкенен, прекрасно сочетается с прагматическим пониманием задач экономической теории по Мизесу, считавшему, что цель нашей науки состоит в построении общей теории человеческой деятельности во всех ее разнообразных проявлениях (включая и политическую деятельность).

Мизес одним из первых подверг критике традиционный подход к анализу политики и экономики: правители всегда «мудры и беспристрастны», а их слуги, государственные чиновники и бюрократы — ангелы во плоти. Наоборот, по Мизесу, «в этом смысле политик всегда эгоистичен, не важно, поддерживает он популярную программу, чтобы занять должность, или твердо придерживается своих собственных непопулярных убеждений», а «должностные лица и их аппарат — далеко не ангелы»³⁶. Мизес противопоставляет идиллическому мифу о правителе, как о «человеке, столь же великодушном, сколь и мудром, [который] искренне посвятит себя делу создания устойчивого благосостояния своих граждан», реальность, где правитель оказывается «обычным смертным, который прежде всего стремится к увековечению своего господства, а также господства своей родни, своих друзей и своей партии»³⁷.

Нужно упомянуть и о том, что писал Мизес про группы влияния, или «группы давления». Он дает им такое определение: «альянсы людей, стремящиеся содействовать своему собственному материальному благополучию всеми средствами» и неизменно оправдывающие «свои требования выгодами для благосостояния общества»³⁸.

В совокупности деятельность бюрократов, политиков и групп влияния нарушает функционирование демократии и вынуждает большинство принимать неверные и неуместные решения, так как общественное мнение оказывается в плену ложных демагогических идей³⁹. Именно поэтому Мизес придавал такое значение институтам,

³⁶ *Mises L. von. Human Action. P. 735 (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 688—689).* Подробный анализ этой проблемы см. в: *Mises L. von. Bureaucracy. New Haven, CT: Yale University Press, 1944 (рус. пер: Мизес Л. фон. Бюрократия. Челябинск: Социум, 2006).* В этой работе он приходит к следующему выводу: «Немецкие метафизики, обожествившие государство, специально запугали публику, убедив ее в том, что все государственные чиновники воплощают идеал альтруистического самопожертвования» (р. 78, с. 120). Взгляды Мизеса оказали сильное влияние на У. Нисканена, автора ставшего классическим экономического анализа бюрократии, который в своей книге приводит обширные цитаты из «Бюрократии» Мизеса. См.: *Niskanen W. A. Bureaucracy and Public Goods. Aldershot: Edward Elgar, 1994.*

³⁷ *Mises L. von. Human Action. P. 850 (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 798).*

³⁸ *Ibid. P. 318 (Там же. С. 299).*

³⁹ «Демократия гарантирует систему правления, согласующуюся с желаниями и планами большинства. Но она не мешает большинству стать жертвой ошибочных идей и не гарантирует, что в результате применения неправильной политики не просто не будут достигнуты поставленные цели, а не случится катастрофы» (*Mises L. von. Human Action. P. 193; Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 183).*

которые, подобно золотому стандарту, выводят денежную систему из сферы политического⁴⁰.

Неудивительно, что Бьюкенен высоко отзывается о тех, кто оказал на его взгляды решающее влияние, то есть о Мизесе и австрийской школе: «Я часто повторяю, что австрийцам лучше всех остальных школ удастся донести до студентов базовые принципы экономической теории»⁴¹.

Методика изучения и преподавания «Человеческой деятельности»

Потенциальные читатели

Мы уже упоминали, что когда Мизес задумывал «Человеческую деятельность», он стремился написать всеобъемлющий экономический трактат, который был бы доступен любому образованному человеку, испытывающему интерес к наиболее актуальным проблемам современности. Он прямо писал: «Экономическая наука не должна отдаваться на откуп учебным классам и кабинетам статистиков и не должна оставаться в эзотерических кружках. Она является философией человеческой жизни и деятельности и касается всех и каждого, энергией цивилизации и человеческого существования»⁴². Таким образом, если Мизес прав, то его экономический трактат — это интеллектуальный инструмент, который должен быть в библиотеке каждого образованного человека.

Однако нет сомнений, что самую важную роль «Человеческая деятельность» может и должна играть в университетском образовании. С этой точки зрения она адресована двум группам студентов. Во-первых, это *юристы*, изучающие политическую экономию. Им нужно дать общее представление об экономической науке, методически корректное и последовательно гуманистическое. В связи с этим следует упомянуть о нашем позитивном опыте. В течение десяти лет главным учебником по курсу политэкономии у студентов школы права Мадридского университета Комплутенсе была «Человеческая деятельность». Изучая Мизеса, студенты-правоведы начинают яснее понимать взаимосвязь экономической теории и юридических дисциплин, которые они изучают одновременно с ней. Они приобретают знания о базовых принципах и основах нашей науки, которые очень пригодятся в их будущей работе.

Во-вторых, *студенты экономических факультетов*, которые находятся в ином положении. Сейчас они получают образование, насквозь пропитанное позитивистской и сциентистской методологией, которую

⁴⁰ «Золотой стандарт делает процесс определения покупательной способности денег независимым от амбиций и доктрин политических партий и групп давления. Это является не недостатком золотого стандарта, а его главным преимуществом» (*Mises L. von. Human Action. P. 474; Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 442*).

⁴¹ Цит. по: *DiLorenzo T. J. The Subjective Roots of James Buchanan's Economics // Review of Austrian Economics. 1990. Vol. 4, No 1. P. 108*. Дилоренцо тем не менее признает, что школа общественного выбора не полностью находится под воздействием субъективизма и что в значительной степени она до сих пор опирается на позитивистскую и сциентистскую методологию неоклассической школы. См. также: *DiLorenzo T. J. Competition and Political Entrepreneurship: Austrian Insights into Public Choice Theory // Review of Austrian Economics. 1988. Vol. 2, No 1. P. 59—71*.

⁴² *Mises L. von. Human Action. P. 878 (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 823)*.

Мизес так резко критиковал. На наш взгляд, совершенно необходимо предоставить им возможность получить более сбалансированное образование и ознакомить с другим научным подходом, резко отличающимся от того, чему их традиционно учат. Все студенты-экономисты должны подробно изучать «Человеческую деятельность» Мизеса. Это обогатит их представления об экономической теории, они получат возможность сравнивать разные теоретические подходы и узнают много нового. В результате молодые экономисты получат возможность более разумно и критически относиться к разным экономическим теориям⁴³.

Еще одну группу читателей, которым изучение «Человеческой деятельности» может принести большую пользу, составляют профессиональные экономисты. В последнее время они проявляют все больший интерес к австрийской экономической школе, особенно после того, как крах реального социализма и кризис государства всеобщего благосостояния показали, что господствовавшие в течение длительного времени интервенционистские теории не имеют под собой серьезного теоретического фундамента. В условиях кризиса, который переживает неоклассическая вальрасианская парадигма, экономическая теория остро нуждается в более гуманистическом и динамическом подходе, который всегда развивали австрийцы и в первую очередь Мизес.

Курс политической экономики в Мадридском университете Комплутенсе, основанный на изучении «Человеческой деятельности»

Наш опыт преподавания показал, что «Человеческую деятельность» без особых проблем можно изучить за академический год. Если каждую неделю с октября по июнь проводить три занятия по 45 минут (именно столько отводится в испанских университетах на курс политэкономии), то за это время вполне можно изучить все 39 глав «Человеческой деятельности». Желательно, чтобы перед каждым занятием студенты внимательно и старательно прорабатывали самостоятельно главу, которую они будут разбирать, хотя некоторые вещи они не смогут понять без разъяснений преподавателя. Мы убедились, что это наиболее продуктивный способ работы с текстом и что именно такая организация курса (самостоятельное чтение + последующие разъяснения преподавателя) позволяет студентам максимально легко усваивать материал.

Изучение «Человеческой деятельности» можно разделить на две части (два четырехмесячных периода). Сначала студенты работают с главами I—XVII, а потом с остальным текстом. Это деление не совпадает с традиционным для учебников экономической теории разделением на «микроэкономику» и «макроэкономику», поскольку, как мы уже говорили, Мизес не видел смысла в жестком разграничении этих сфер. Анализ теории капитала, процента и экономического цикла разумно вклю-

⁴³ Иными словами, если прибегнуть к не очень удачному, но модному выражению, подробное изучение «Человеческой деятельности» можно рассматривать как очень выгодную «инвестицию в человеческий капитал». Между прочим, со взглядами Мизеса на то, что не слишком корректно называется теорией «человеческого капитала», то есть на процессы инвестирования в образование и профессиональную подготовку и на их ярко выраженный спекулятивный и предпринимательский характер, можно ознакомиться на с. 624—625 «Human Action» (рус. изд. с. 584—585). О скромном рациональном зерне, которое содержится в так называемой «теории рациональных ожиданий», см.: Human Action. P. 797 (Человеческая деятельность. С. 743), а также статью Мизеса «Elastic expectations in the Austrian Theory of the Trade Cycle» (Economica. 1943. Vol. 10, No 3. P. 251—252). Об ошибках «теории рациональных ожиданий» Мизес пишет в «Human Action» (P. 871; Человеческая деятельность. С. 817). См. также: O'Driscoll G. P., Rizzo M. J. The Economics of Time and Ignorance. Oxford: Basil Blackwell, 1985. P. 222ff.; Huerta de Soto J. Dinero, crédito bancario y ciclos económicos. Ch. VII (Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Гл. VII).

чать во вторую часть курса, потому что с точки зрения субъективистского подхода, основанного на типичном для Мизеса методологическом индивидуализме, именно эти вопросы составляют наиболее практические и общие проблемы экономики.

Мизес исходит из того, что его читатели в общем и целом представляют себе генетически-каузальную теорию образования рыночных цен и теорию формирования цен на факторы производства. Относительно теории образования цен Мизес прямо пишет⁴⁴, что предполагает знакомство читателя с идеями, высказанными Бём-Баверком во II томе трактата «Капитал и процент»⁴⁵, но когда речь идет о теории образования цен на факторы производства, он не отсылает читателей к конкретному источнику.

Наконец, в качестве дополнительных источников следует рекомендовать студентам работы Хайека, особенно упомянутые выше «Право, законодательство и свобода» и «Пагубная самонадеянность: ошибки социализма», а также мои книги «Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция» и «Деньги, банковский кредит и экономические циклы». Существует также опубликованная посмертно книга М. Ротбарда по истории экономической мысли. С учетом широты охвата и методологического подхода автора она может стать очень ценным дополнением к изучению «Человеческой деятельности»⁴⁶.

* * *

«Человеческая деятельность» Мизеса и в будущем продолжит оказывать влияние на экономическую мысль и неизбежно войдет в сокровищницу классических экономических трактатов. Мы надеемся, что читатели во всем мире будут интересоваться ею и продолжат распространять идеи Мизеса с неослабевающим энтузиазмом. Благодаря этому экономическая наука обретет устойчивое основание, продолжит развиваться и получит возможность выполнить свою великую задачу: станет теоретическим фундаментом развития цивилизации и позволит избежать разрушительных кризисов и конфликтов. Более того, развитие экономической теории неизбежно приведет к появлению нового трактата о принципах экономической науки, основанного на идеях, высказанных Мизесом в «Человеческой деятельности», но превосходящего его труд глубиной и смелостью идей. Мы надеемся, что это произойдет в не слишком отдаленном будущем, и уверены, что это дерзкое интеллектуальное предприятие станет лучшим памятником Людвигу фон Мизесу⁴⁷.

Перевод с английского А. Куряева

⁴⁴ *Mises L. von. Human Action. P. 201, сн. 1 (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 191, сн. 2).*

⁴⁵ *Böhm-Bawerk E. von. Capital and Interest. Vol. II: Positive Theory of Capital. Book III: Value and Price. South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1959. P. 207–256 (Бём-Баверк О. Капитал и процент. Т. II–III. Челябинск: Социум, 2010. Т. II: Позитивная теория капитала. Кн. III: Ценность и цена. С. 321–388).*

⁴⁶ Книга Ротбарда по истории экономической мысли, написанная с позиций австрийской экономической школы, состоит из двух томов: том первый «Экономическая мысль до Адама Смита», том второй «Классическая экономическая теория» (*Rothbard M. N. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought. Vol. 1: Economic Thought before Adam Smith; Vol. 2: Classical Economics. Aldershot: Edward Elgar, 1995.*)

⁴⁷ См. также: *Rothbard M. N. Power and Market: Government and the Economy. Menlo park, California: Institute for Humane Studies, 1970* (рус. пер: *Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика. Челябинск: Социум, 2010*). Ротбард блестяще разъяснил многие вопросы и во многих отношениях его трактат смог превзойти «Человеческую деятельность», но нам кажется, что трактат по современной политической экономии, который вобрал бы в себя все последние открытия и достижения австрийской школы и стал бы импульсом к ее развитию в XXI в., еще не написан.

В. ТАМБОВЦЕВ,
доктор экономических наук, профессор
экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ИНСТИТУТОВ: МЕТОДОЛОГО- ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Проблема возникновения институтов

Практически все представители современной экономической теории признают важную роль институтов в понимании и изменении экономических процессов. Одновременно институты выступают особым объектом исследования в различных течениях и направлениях экономического институционализма. Вместе с тем на вопрос об их *возникновении* до сих пор не дан ясный ответ ни в экономической теории, ни в более широком круге теорий, изучающих социальные феномены.

Точнее говоря, такого ответа нет только в рамках теорий, базирующихся на принципе *методологического индивидуализма*¹, в то время как приверженцы теорий, опирающихся на принцип методологического холизма (или, как иногда говорят, «методологического коллективизма»), фактически считают, что этот вопрос не заслуживает внимания в силу своей тривиальности. Действительно, согласно принципу методологического индивидуализма, любые социальные феномены нужно объяснять на основе изучения действий и взаимодействий *индивидов*, поскольку только эти субъекты могут иметь интересы, ставить цели, осуществлять те или иные действия. При этом методологический индивидуализм не отрицает существования различных *групп* индивидов (социальных общностей), а лишь не признает их самостоятельными, отличными от индивидов *субъектами* интересов, целей и действий². Объяснения различных социальных явлений и процессов на базе принципа методологического индивидуализма преимущественно опираются на *причинно-следственные механизмы*, которые связывают «макроследствия», то есть социальные («надындивидуальные») феномены,

¹ Сформулирован в 1909 г. Й. Шумпетером со ссылкой на М. Вебера (см.: *Schumpeter J. On the Concept of Social Value // Quarterly Journal of Economics. 1909. Vol. 23. P. 213–232.*)

² Подробнее анализ искаженных трактовок принципа методологического индивидуализма см. в: Тамбовцев В. Л. Перспективы «экономического империализма» // *Общественные науки и современность. 2008. № 5. С. 129–136.*

с «микропричинами» — индивидуальными интересами, объективными ограничениями и предпринимаемыми индивидами действиями.

Объяснения на основе принципа методологического холизма зачастую имеют *функциональный* характер, то есть трактуют различные феномены, наблюдаемые в обществе, исходя из их необходимости для социальных целостностей. В рамках такого подхода *загадки* возникновения институтов просто нет: институты появляются и функционируют, потому что они нужны обществу.

Однако подобный подход вряд ли можно считать убедительным. В нем отсутствует описание *условий*, при которых общественная необходимость воплощается в реальность, и *механизмов* такого воплощения, следовательно, возможность сознательно влиять на появление «правильных» и ликвидацию «неправильных» институтов.

Так, в современной российской действительности «общественная необходимость» резко сократить масштабы коррупции (а в идеале — ликвидировать ее) не только назрела, но и «перезрела», она четко артикулируется высшими руководителями государства, однако по непонятным (в рамках принципа методологического холизма) причинам не воплощается в реальность. Поэтому задача выявить причинно-следственные механизмы, связывающие индивидуальные действия и взаимодействия с возникновением институтов, актуальна не только для развития новой институциональной экономической теории (в отличие от традиционного институционализма она принимает принцип методологического индивидуализма), но и для решения многих прикладных задач.

Отметим, что приведенная постановка задачи используется уже около 20 лет, начиная с работ Р. Элликсона³ и Р. Макадамса⁴. При этом важной особенностью большинства исследований, направленных на объяснение возникновения институтов, выступает стремление логически вывести последние из некоторого «естественного состояния» (*state-of-nature*) совокупности индивидов (общества), в котором люди «атомизированы» и не соединены в «молекулы», то есть *отсутствуют нормы и правила*.

Представления о существовании в прошлом такого «естественного состояния» восходят к классическим трудам Т. Гоббса и Дж. Локка⁵, великих философов XVII в., идеи которых и сегодня питают такие важные направления исследований общества, как теория общественного договора и теория государства. Хотя вопрос о содержании «естественного состояния» решался в их работах по-разному⁶, они сходились в том, что в нем *отсутствовали нормы и правила* поведения, обеспечивавшие возможность кооперации, осуществления коллективных действий и т. п.

³ Ellickson R. C. Order without Law: How Neighbors Settle Disputes. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

⁴ McAdams R. H. The Origin, Development, and Regulation of Norms // Michigan Law Review. 1997. Vol. 96, No 2. P. 338–433.

⁵ Hobbes T. Leviathan. L., 1651 (рус. пер.: Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Гоббс Т. Соч.: В 2-х т. Т. 2. М.: Мысль, 1991); Locke J. Two Treatises of Government. L., 1690 (рус. пер.: Локк Дж. Два трактата о правлении // Локк Дж. Соч.: В 3-х т. Т. 3. М.: Мысль, 1988. С. 135–406 (Филос. наследие. Т. 103)).

⁶ У Гоббса «естественное состояние» — это «война всех против всех», которую ведут одинокие, бедные, злобные и грубые люди, а у Локка — состояние мира, благожелательности и взаимной поддержки.

Но, как свидетельствуют современные данные естественных наук, такое представление *ошибочно*. В своих исследованиях этологи установили, что в группах совместно существующих животных, во-первых, обязательно формируется *иерархия доминирования*⁷. Она выражается в установлении самым сильным и смелым животным *порядка* (очередности) *доступа* к различным благам для других членов группы. Для этого используется *агрессия* — прямое насилие или его угроза, проявляемая особью α (которая, естественно, обеспечила себе первоочередной доступ) по отношению к тем, кто пытается этот порядок нарушить. Иерархию доминирования можно трактовать как установление внутри группы принуждения к соблюдению «правил пользования ресурсами», когда функцию их гаранта выполняет тот, кто эти правила ввел.

Во-вторых, еще в 1920-е годы удалось выяснить, что многие животные обладают так называемым *инстинктом* (или императивом) *территории* — участка, на котором они находят себе пищу, выращивают потомство и т. п. Такие участки получили название «реви́ров»⁸. Их границы жестко *защищают* (особенно стадные животные) от проникновения особей из других групп. Многие виды животных тем или иным способом их *обозначают*, то есть *информируют* потенциальных нарушителей о том, что те «нарушают права» и вторгаются на чужую территорию.

В феномене реви́ра нетрудно обнаружить предпосылки феномена *прав собственности*. Коль скоро инстинкт территории играл позитивную роль в эволюционном отборе, создавая некоторые гарантии пищевой базы стаи, он вполне мог существовать у непосредственных предков человека, а затем и у первобытных людей. Наблюдения этнологов за племенами, и ныне живущими в каменном веке, по крайней мере, не опровергают этого предположения.

В-третьих, исследования показали, что в животном мире широко распространена *кооперация*⁹. Было зафиксировано свыше тысячи различных случаев кооперации у рыб, птиц и млекопитающих, включая высших приматов. Эволюционная биология объясняет этот феномен тем, что кооперация расширяет *адаптационные возможности* особей, прежде всего их *групп*. Систематическая кооперация внутри более или менее устойчивой группы означает некоторые зачатки *специализации* и «*разделения труда*» между «членами группы» в соответствии с их способностями и «сравнительными преимуществами». Отметим и выявленное «альтруистическое» поведение многих птиц и млеко-

⁷ Первое описание иерархии в стае птиц было сделано в 1930-е годы (см.: *Schjelderup-Ebbe T. Social Behavior of Birds // Handbook of Social Psychology / C. Murchison (ed.). Worcester, MA: Dark University Press, 1935. P. 947–972*). Современное состояние исследований отражено в: *Кировская Т. А., Олескин А. В. Иерархические и сетевые структуры в социуме и в биосистемах // Биополитика. Открытый междисциплинарный семинар на биологическом факультете МГУ имени М. В. Ломоносова. М.: Биологический факультет МГУ, 2005. Вып. 2. С. 8–19. www.sevin.ru/fundecology/biopolitics/bp05-3.html*.

⁸ *Howard H. E. Territory in Bird Life. L., 1920*; см. также: *Klopfer P. H. Habitats and Territories: A Study of the Use of Space by Animals. N. Y.: Basic Books, 1969*.

⁹ *Dugatkin L. A. Cooperation among Animals: An Evolutionary Perspective. Oxford, UK: Oxford University Press, 1997; Cooperation in Primates and Humans: Mechanisms and Evolution / P. M. Kappeler, C. P. van Schaik (eds.). Berlin: Springer-Verlag, 2006*.

питающих, когда родители заботятся о своем потомстве, выкармливая и оберегая птенцов и детенышей до тех пор, пока они не начинают питаться самостоятельно. В этом инстинкте можно увидеть истоки альтруистического поведения людей¹⁰.

Вместе с тем у животных не зафиксировано *ни одного факта обмена*, кроме некоторых ситуаций *симбиоза* (сосуществования особей разных видов, вроде акул и рыб-лоцманов), которые можно трактовать как «обмен услугами», а также повсеместного *обмена сигналами*, то есть информацией (правда, встречаются случаи предупреждения об опасности). В целом это понятно: у животных минимальные возможности осуществлять действия (производство), приводящие к созданию *предметов*, которыми они *могли бы* обмениваться. Другими словами, животным просто *нечем* обмениваться. Их «хозяйство» имеет сугубо *присваивающий* характер, хотя отдельные наблюдения за высшими приматами говорят о том, что иногда они «изготавливают орудия» для решения текущих задач: например, гориллы отламывают ветки и очищают их от побегов, чтобы засунуть в муравейник и полакомиться муравьями.

Поскольку *зачатки* обменов у животных имеются, можно предположить, что, если бы им *было чем* обмениваться (кроме «услуг» и сигналов, которые представляют собой «чистые» действия без использования искусственных объектов), такие обмены можно было бы наблюдать в природе. Однако «животное, изготавливающее орудия», — это, по одному из классических определений, *человек*.

Итак, «естественное состояние» групп индивидов включает как минимум *иерархические отношения* и навыки *кооперации*, облегчающие решение задач *добычи пищи* и *защиты* ареалов обитания.

Исходя из модели ограниченно рационального индивида, с одной стороны, и приведенных этологических фактов — с другой, чисто логически можно представить следующие основные варианты возникновения институтов.

1. *Сознательное введение*. Обсуждение этой опции предполагает ответы на следующие вопросы: для чего вводятся институты; каковы стимулы их введения; кто выступает (или может выступать) субъектом этого сложного целенаправленного действия? С учетом сказанного можно выделить два варианта этой опции:

— *принудительное* введение правила «самым сильным» индивидом (или группой) для реализации своего частного интереса, в том числе за счет ущемления интересов других индивидов;

— введение правила *по договоренности* внутри группы индивидов для реализации интересов всех (или большинства) участников группы¹¹.

2. *Спонтанное возникновение*. Обсуждение этой опции предполагает ответ на вопрос о *механизме* такого возникновения в результате

¹⁰ Gintis H., Bowles S., Boyd R., Fehr E. Explaining Altruistic Behavior in Humans // Evolution and Human Behavior. 2003. Vol. 24, No 3. P. 153–172.

¹¹ Еще один вариант — принудительное введение правила «самым сильным» индивидом (или группой) для реализации интересов всех (или большинства) участников группы — представляет собой соединение предыдущих, когда вариант добровольной договоренности реализуется через назначение (или выбор) группой определенного индивида, которому ее участники поручают введение соответствующих правил.

действий индивидов, не ставящих явную цель «создать институт», а преследующих *иные цели*.

Мы обсудим выделенные варианты в обратном порядке: от наиболее сложного с точки зрения объяснения к наиболее простому.

Спонтанное возникновение институтов

Далеко не всякая регулярность действий (поведения) индивидов возникает как следствие существования того или иного института или их совокупности. Поэтому объяснить возникновение *института* — не то же самое, что объяснить возникновение *регулярности* в поведении группы индивидов¹².

Авторы многих работ, посвященных проблеме возникновения институтов, пытаются ее решить, используя теоретико-игровой подход¹³. Основная идея моделирования формирования институтов в теории игр заключается в том, чтобы интерпретировать *институт* как некое *равновесное состояние*, достигаемое осознанными или неосознанными действиями множества игроков. Она была представлена в фундаментальном труде Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна¹⁴, заложивших традицию применения теории игр в экономических исследованиях, в которой *решение игры* трактовалось как «*стандарт поведения*». Соответственно возникновение института не что иное, как реализация того или иного равновесного состояния. В явном виде это четко сформулировал Д. Льюис, утверждавший, что социальные конвенции выступают равновесными результатами решения рекуррентных координационных задач¹⁵.

Поскольку «стандарт поведения» включает действия, которые предпринимают игроки для реализации своих интересов (то есть они считают эти действия наилучшими для себя в складывающейся ситуации), равновесное состояние отражает некоторую *регулярность в поведении* игроков. Следует разграничивать *регулярность* в поведении индивидов вообще и регулярность, порожденную существованием правила, *к соблюдению которого принуждает* некоторый *внешний механизм*. Тогда можно утверждать, что равновесные состояния различных игр, выявляемые и анализируемые в соответствующих исследованиях, не обязательно имеют отношение к проблеме генезиса *институтов* в их строгом понимании.

Другими словами, загадка спонтанного возникновения институтов состоит не в возникновении регулярности поведения как таковой (она

¹² Тамбовцев В. Л. Экономическая теория институциональных изменений. М.: ТЕИС, 2005. Раздел 1.1.

¹³ Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N. Y.: Basic Books, 1984; Ostrom E., Gardner R., Walker J. Rules, Games and Common-pool Resources. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994; Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981; Ullmann-Margalit E. The Emergence of Norms. Oxford: Clarendon Press, 1977.

¹⁴ Neumann J. von, Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press, 1944.

¹⁵ Lewis D. Convention. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1969.

может возникать и вследствие естественных причин¹⁶, и как результат повторения чужого успешного опыта¹⁷), а в появлении *внешнего механизма принуждения* к следованию определенному стандарту поведения. На уровне отдельного индивида эта загадка формулируется так: почему от описания и прогноза поведения («я так поступаю» или «я так могу поступить») осуществляется переход к долженствованию («я должен так поступать»)? Но, как известно, чисто логически нормативные утверждения невозможно вывести из дескриптивных¹⁸.

По нашему мнению, логику спонтанного возникновения норм можно представить в виде следующей схематической модели. Индивиды, наблюдая за поведением других индивидов, строят необходимые для принятия своих решений прогнозы их действий. Если такой прогноз неоднократно подтверждается, у индивида формируется *ожидание* относительно поведения другого (других). Иными словами, он начинает располагать не только прогнозом как таковым, но и *уверенностью* в том, что его прогноз будет верен всегда. Уверенность — чисто психологическое состояние, однако для ограниченно рациональных индивидов оно столь же значимо для принятия решений, как и достоверное знание¹⁹.

Пусть индивид I^a сформировал совокупность ожиданий относительно действий индивида I^b . Исходя из них, он принимает решения относительно собственных действий, преследующих некоторые цели. Если фактическое поведение I^b в некий момент *не соответствует* сформировавшемуся ожиданию I^a и создает препятствия для достижения его цели, I^a испытывает *фрустрацию*²⁰ — эмоциональное состояние *стресса*, вызванное когнитивным диссонансом²¹. В свою очередь, фрустрации часто преодолеваются проявлением *агрессии* по отношению к тому, кто их вызвал²². Очевидно, индивид I^b , ставший объектом агрессии, может воспринять ее как *наказание* за свое действие, особенно если насильственное действие *сопровождается сообщением* о его причине, то есть указанием со стороны I^a на «неправильное» поведение индивида I^b . Естественное стремление *избежать наказания в дальнейшем* вырабатывает у I^b — адресата санкции — «условный рефлекс», сдерживающий поведение, вызывающее санкции со стороны I^a , ожидания которого подверглись фрустрации.

¹⁶ Например, все спускаются с десятого этажа по лестнице или на лифте, а не спрыгивают, не потому, что существует некое правило, запрещающее прыгать, а потому, что не хотят разбиться.

¹⁷ В объяснении регулярности поведения повторением чужого опыта есть свои подводные камни, связанные с возникновением «информационных каскадов» (*Bikhchandani S., Hirshleifer D., Welch I. Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades // Journal of Economic Perspectives. 1992. Vol. 12, No 3. P. 151–170*). Этим термином обозначают ситуации, когда ограниченно рациональные индивиды вследствие ложного истолкования поведения других индивидов перенимают опыт, не ведущий к росту их полезности.

¹⁸ См., например: *Ивин А.А. Логика норм*. М.: МГУ, 1973.

¹⁹ В социологии (и социальной психологии) используется специальный термин «нормативные ожидания» (см., например: *Handel W. Normative Expectations and the Emergence of Meaning as Solutions to Problems: Convergence of Structural and Interactionist Views // The American Journal of Sociology. 1979. Vol. 84, No 4. P. 855–881; Sugden R. Normative Expectations: The Simultaneous Evolution of Institutions and Norms // Economics, Values, and Organization / A. Ben-Ner, L. Putterman (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1998. P. 73–100*).

²⁰ См., например: *Шибутани Т. Социальная психология*. М.: Прогресс, 1969.

²¹ *Festinger L. A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press, 1957.

²² *Averill J. Anger and Aggression: An Essay on Emotion*. N. Y.: Springer, 1982; *Burgoon J. K. Interpersonal Expectations, Expectancy, Expectancy Violations, and Emotional Communication // Journal of Language and Social Psychology. 1993. Vol. 12, No 1–2. P. 30–48*.

При этом для I^a не важно, насколько «отклонившееся» от его ожиданий поведение I^b будет *действительной или мнимой помехой* достижению его цели. Для фрустрации и последующего агрессивного поведения достаточно, чтобы он *считал* такое поведение помехой, способной нанести ему ущерб.

В результате в сознании (или подсознании) индивидов, несколько раз столкнувшихся с проявлениями агрессии в ответ на свои схожие действия, формируется устойчивая связь: *если я делаю А, следует санкция; я не хочу ее; следовательно, мне не нужно (я не должен) делать А*. Последняя часть этого логического вывода, как легко видеть, есть *простейшая модель нормы* («не делай А»)²³.

Представленная схематическая модель спонтанного генезиса нормы не требует невозможного, то есть логического перехода от «так есть» к «так должно быть». Сильная модальность содержится в ней не только в *выводе* умозаключения («я не должен»), но и в его *посыле* («я не хочу»).

Чтобы эта схематическая модель соответствовала реальности, необходимо выполнить важное условие: потенциал насилия «гаранта нормы» должен быть *выше*, чем ее адресата. Если фактическое соотношение этих потенциалов *обратное*, то агрессия (наказание нарушителя) становится маловероятной: издержки санкционирования могут превысить выгоды от него. В группах индивидов всегда присутствуют *лидеры*, занимающие позиции α в иерархиях. Поэтому именно они, скорее всего, станут действенными «гарантами» возникающих внутригрупповых норм. Соответственно сама норма будет обеспечивать *максимизацию полезности лидеров*.

Тем самым проясняется загадка появления *неэффективных* (в смысле обеспечения роста общественного благосостояния) институтов: все дело в *неравномерности распределения потенциала насилия* внутри группы. Другими словами, *спонтанно* возникающие нормы поведения самим механизмом своего генезиса «настроены» на реализацию *частных* интересов индивида, обладающего *максимальным* потенциалом насилия. Если следствием их реализации будет одновременная реализация интересов *других индивидов* в группе, то спонтанно возникающая норма окажется *социально* эффективной.

Для правильного понимания предложенной модели сделаем два замечания.

Во-первых, агрессия как реакция на фрустрацию не обязательно выражается в прямом физическом насилии: такой она была в «дочеловеческих» группах особей. В социальных общностях индивидов, где действуют сложившиеся ранее институты, последние регулируют формы реакции на фрустрацию, и естественная агрессия может приобретать различные «превращенные» формы, скрывающие механизм, который на заре истории «отвечал» за возникновение норм, воспринимаемых сегодня как естественные.

Во-вторых, механизм «ожидания — фрустрация — агрессия» объясняет появление не только неэффективных (перераспределяющих блага в пользу лидера) институтов, но и эффективных, которые содействуют кооперации и росту общественного благосостояния.

²³ Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 73.

Ведь *ожидаемым* поведением вполне может быть *кооперативное* (или альтруистическое), тогда фрустрацию вызывает отклонение от него, а агрессия будет направлена на «некооперативных» членов группы.

Предложенная модель включает и случай возникновения так называемых самоосуществляющихся институтов, то есть правил, которые исполняются адресатами, поскольку им это *выгодно*, а не потому, что они стремятся избежать санкций за их неисполнение²⁴. С нашей точки зрения, появление таких правил равнозначно возникновению *имплицитного контракта* как совокупности взаимных ожиданий его сторон²⁵.

Если индивид I^a прогнозирует, что действия индивида I^b увеличат его благосостояние, и наоборот, у каждого из них есть стимулы всегда в повторяющейся ситуации совершать соответствующие действия. Наличие в группе иных правил, к соблюдению которых их принуждает агрессия в результате фрустрации, ясно подсказывает, какими будут последствия отклонения от взаимовыгодной (и взаимно ожидаемой) линии поведения.

Однако выступают ли в действительности имплицитные контракты полноценными институтами? Ведь институт — правило с *внешним* механизмом принуждения к исполнению, а в указанных контрактах этот механизм на первый взгляд находится *внутри* индивида: никакой суд не возьмется их защищать! Институциональная природа имплицитного контракта проявляется в моменты «нарушения», когда один из участников начинает вести себя не так, как ожидает другой. Возникающая у последнего фрустрация может выразиться как в прямой агрессии, так и в «разрыве» контракта, что не приведет к росту полезности для «нарушителя». Причины отклонения от взаимовыгодных действий в рассматриваемой ситуации могут быть двойственными: во-первых, это объективное изменение условий действий; во-вторых, субъективное открытие или изобретение иных вариантов действий в «старых» условиях. Отметим, что взаимовыгодность как предпосылка функционирования самоосуществляющегося института характерна для *ограниченно рациональных* индивидов, *не знающих* всех последствий своих действий.

Добровольная договоренность

Как установил К.-Д. Опп²⁶, сторонники разных подходов к объяснению возникновения норм на деле разделяют некий общий тезис, который он назвал «*положением инструментальности*» (*instrumentality*)

²⁴ Наиболее распространенный их вид — самоосуществляющиеся *контракты* (см., например: Klein B. Why Hold-ups Occur: The Self-enforcing Range of Contractual Relationships // Economic Inquiry. 1996. Vol. 34, No 3. P. 444–463). К ним принято относить контракты, стороны которых не обращаются к судебным инстанциям — формальному внешнему принуждению — для улаживания возможных конфликтов, а опираются на факторы репутации, общественного мнения и т. п.

²⁵ О понятии имплицитного контракта подробнее см.: Rousseau D., McLean J. P. The Contracts of Individuals and Organizations // Research in Organizational Behavior. Vol. 15. Greenwich, CT: JAI Press, 1993. P. 1–43; Тамбовцев В. Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000. С. 21–26.

²⁶ Opp K.-D. How Do Norms Emerge? An Outline of a Theory // Mind and Society. 2001. Vol. 2, No 1. P. 101–128.

proposition). Согласно этому тезису, *если норма удовлетворяет нужды коллектива индивидов, то она скорее всего возникнет*. Тем самым предполагается, что такие нормы *эффективны*, поскольку отвечают целям индивидов, входящих в данный коллектив.

Истоки этого положения восходят к пионерной работе Г. Демсеца, посвященной вопросам теории прав собственности²⁷. Демсец трактовал изменения в них (по сути, *возникновение* новых прав собственности) как следствие *внешних эффектов* от действий. Он предполагал, что получатели негативных экстерналий заинтересованы во введении норм, сдерживающих их возникновение, а производители позитивных внешних эффектов — во введении норм, компенсирующих (хотя бы частично) их издержки. Принятие нормы, которая отвечала бы интересам обеих групп, повысит их благосостояние²⁸.

Для ряда групп справедливо утверждение, что «группы существуют, чтобы доставлять своим членам некоторое совместное благо. Это благо может быть произведено только, если они будут следовать правилам, сконструированным для обеспечения его производства»²⁹. В этом случае *нормы* трактуются как *общественное* (точнее, клубное) *благо второго порядка*, становящееся *инструментом* для производства «группообразующего» *общественного* (клубного) *блага первого порядка*³⁰. Этой точки зрения придерживаются также Э. Остром³¹ и Р. Элликсон, который, в частности, писал: «Члены тесно связанной группы развивают и устанавливают нормы, содержание которых служит цели максимизировать совокупное благосостояние участников в их повседневных взаимодействиях»³².

Для подобных малых, тесно связанных групп можно выделить три ситуации, в которых на базе добровольных договоренностей могут быть выработаны эффективные нормы (институты): единодушное решение; решение большинством голосов; частная двусторонняя договоренность.

Общими для всех ситуаций выступают следующие предпосылки: а) индивиды в группе имеют *схожие цели*; б) они способны *изобрести* или *скопировать модель нормы*, способствующей достижению этих целей, то есть *предвидеть* последствия ее введения; в) индивиды могут *обсуждать* варианты достижения общих целей и *выбирать* те, которые считают наилучшими. Естественно, как предвидение, так и выбор осуществляются на основе *неполной и неточной* (возможно,

²⁷ Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. Vol. 57, No 2. P. 347–359.

²⁸ Заметим, что приведенная выше схематическая модель *спонтанного* генезиса норм фактически также базируется на возникновении экстерналий, однако в ней не предполагается, что участники соответствующего взаимодействия собираются *сознательно ввести* некоторую норму: норма возникает как следствие действий I^a , наказывающих I^b за причиненный ущерб (реальный или мнимый).

²⁹ Hechter M. Principles of Group Solidarity. Berkeley: University of California Press, 1987. P. 41.

³⁰ Oliver P. Rewards and Punishments as Selective Incentives for Collective Action // American Journal of Sociology. 1980. Vol. 85, No 6. P. 1356–1375; Heckathorn D. Collective Action and the Second-order Free-rider Problem // Rationality and Society. 1989. Vol. 1, No 1. P. 78–100; Coleman J. S. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

³¹ Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

³² Ellickson R. C. Op. cit. P. 167.

просто ложной) информации, поэтому фактические последствия решений и действий индивиды могут оценить лишь *после того*, как они приняты и осуществлены. Все эти способности и возможности не выходят за рамки модели ограниченно рационального индивида.

Рассмотрим каждую ситуацию более подробно.

Единодушное решение. Консенсус — единственный механизм принятия группового решения, *прямо* обеспечивающий реализацию Парето-улучшения. Если *все* члены группы согласны с некоторым изменением, значит, для каждого ожидаемые последствия более предпочтительны, чем сохранение *status quo*. Когда таким изменением выступает введение некоторого внутригруппового института, он оказывается самоосуществляющимся, то есть в этом случае специальные меры принуждения не требуются, пока *непредвиденное изменение ситуации* не сделает для кого-либо из членов группы следование правилу *невыгодным* (см. выше). В силу ограниченной рациональности членов группы подобная возможность вполне реальна.

Если изменение ситуации касается лишь *небольшого числа* членов группы, а для остальных принятое решение остается наилучшим, начинает действовать модель, рассмотренная выше, в рамках которой наказание нарушителей выступает *естественной реакцией* на фрустрацию, связанную с помехой в достижении своей цели. Когда вводится формальный институт, то есть назначаются (или нанимаются) индивиды, *специализирующиеся* на принуждении к соблюдению правила, они решают проблему «отступников».

В связи с этим проблема *коллективных санкций*, активно обсуждаемая в литературе, представляется *искусственной*³³. Наказание нарушителей единодушного решения не обязательно должно быть *коллективным*, а может происходить на основе *индивидуальных* решений по названной схеме. Более того, сами исходные (не достигнутые) цели членов группы, средством реализации которых выступает сознательно введенное правило, *не обязательно* связаны с *клубным* (общественным) *благам*, это могут быть *схожие цели*, касающиеся *частных благ*.

Принятие решения большинством голосов. Данный механизм способен обеспечить реализацию Парето-улучшения, если в итоговое решение включен компонент, предусматривающий *компенсацию потерь* тем, кого не устраивает исходное. Само решение должно, очевидно, соответствовать критерию Калдора—Хикса с учетом издержек на компенсации (хотя бы тем членам группы, кто способен *активно противодействовать* принятому решению³⁴), то есть совокупная выгода от изменения должна *превышать* потери некоторых членов группы. Именно тогда введение инструментальной эффективной нормы может быть добровольным, *большинством голосов* членов группы.

³³ Coleman J. S. Op. cit. Ch. 11; Axelrod R. Op. cit.; McAdams R. H. Op. cit.; Carpenter J. P., Matthews P. H. Norm Enforcement: Anger, Indignation or Reciprocity? // IZA Discussion Papers. 2005. No 1583; Fehr E., Fischbacher U. Third Party Punishment and Social Norms // Evolution and Human Behaviour. 2004. Vol. 25. P. 63–87; Winden F. van. Affect and Fairness in Economics // Social Justice Research. 2007. Vol. 20, No 1. P. 35–52 и др.

³⁴ Об «ослабленном» критерии Калдора—Хикса см.: Тамбовцев В. Л. Программы развития: к методологии разработки // Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса. Т. 1. М.: Экон-Информ, 2009. С. 195–221.

При этом проблему санкционирования нарушителей можно решать двояко: за счет *частных* санкций, налагаемых сторонниками решения (см. выше), и путем назначения *специализированного гаранта* (гарантов), который будет выявлять и наказывать нарушителей. Трактовка наказания в данной ситуации как *коллективного действия* (с возникновением, естественно, проблемы безбилетника) и в этом случае представляется искусственной, поскольку индивиды, способные изобрести (спроектировать) норму как таковую, скорее всего догадаются, что специализация некоторых членов группы на принуждении к ее соблюдению может быть более действенной, чем надежда на коллективное действие.

Частная двусторонняя договоренность. Если два члена группы обнаруживают, что могут повысить собственное благосостояние, определенным образом скоординировав свои действия, то они способны договориться о координации, заключив *контракт*. *Стандартное* действие, планируемое в контрактах, — *обмен*, хотя этим их содержание не ограничивается. Контракт может фиксировать распределение усилий (и других ресурсов) сторон для совместного создания нужного им блага. Конечно, можно считать, что в данном случае они *совместно обмениваются* свои усилия на прирост блага, то есть совершают коллективный *аутистический обмен*³⁵, однако это искусственный подход. Поэтому более корректно трактовать контракт как *частную норму*³⁶, которая координирует действия двух сторон на определенный период.

Поскольку контракт возникает на основе *добровольной* договоренности, у одной из сторон могут появиться стимулы *уклониться* от его исполнения (то есть нарушить норму) лишь в силу изменившихся обстоятельств объективного или субъективного характера (например, индивид *понял*, что запланированные действия не принесут ему той пользы, которая оправдала бы его затраты). Тогда возможен как пересмотр ранее достигнутой договоренности, так и разрыв контракта: решающим фактором оказываются трансакционные издержки обоих действий³⁷.

В заключение вновь обратимся к вопросам методологии. По мнению Оппа, крайней формой положения инструментальности выступает его *функционалистский* вариант: если не удовлетворяется функциональная потребность социальной системы и некая норма может содействовать ее удовлетворению, то она возникнет³⁸. Он подчеркивает *мистический характер* такого подхода: появление новой нормы объясняется ее будущим влиянием. Другими словами, то, чего *еще нет*, порождает *собственное существование*.

³⁵ «Действие — это всегда по существу обмен одного состояния дел на другое. Если действие выполнено индивидом без всякой ссылки на сотрудничество с другими индивидами, мы можем назвать его аутистическим обменом. Пример: изолированный охотник убивает животное для собственного потребления. Он обменивает досуг и патроны на пищу» (*Mises L. von. Human Action: A Treatise on Economics. Chicago: Contemporary Books, 1996. P. 195; рус. пер.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000. С. 184*).

³⁶ *Brousseau E., Raynaud E. The Economics of Private Institutions: An Introduction to the Dynamics of Institutional Frameworks and to the Analysis of Multilevel, Multitype Governance / Working paper. 2006. ssrn.com/abstract=920225.*

³⁷ Разумеется, в условиях асимметрии информации вероятно и оппортунистическое поведение одной из сторон, однако *внутри малой группы* такая ситуация вряд ли возможна.

³⁸ *Opp K.-D. Op. cit. P. 108.*

Как считает Опп, этот подход разделяют экономисты, исследующие проблему происхождения институтов, например А. Шоттер³⁹ и Е. Ульман-Маргалит⁴⁰. Они утверждают, что нормы возникают в силу своей эффективности или способности решать проблемы группы индивидов. Вместе с тем, отмечает Опп, здесь отсутствует чисто функционалистский подход, поскольку нет ссылок на «нужды социальной системы», которые выступают триггером для процессов формирования норм. Вместо этого предполагается, что у индивидов есть схожие, еще не реализованные *цели*, а введение нормы обеспечит их достижение.

Тем самым преодолевается мистичность «самопорождения нормы»: *индивиды* ожидают, что *норма* может выступить тем (отсутствующим пока) средством, которое поможет реализовать общие цели. Предпринимая действия, формирующие норму, индивиды поступают так же, как при создании *орудий* для достижения других своих целей. Следовательно, при включении в логику сознательного формирования нормы *индивидов*, способных *предвидеть* и *изобретать* (они в *явном виде* предполагаются моделью ограниченно рационального человека), «экономическое» объяснение начинает соответствовать принципу методологического индивидуализма и становится *не функционалистским*.

Итак, во всех ситуациях сознательного и добровольного введения нормы (создания института) внутри малой группы главная проблема заключается в том, чтобы *понять*, отсутствие *какого правила* мешает ее членам повышать свое благосостояние, а затем *придумать* его. Кроме того, обеспечить *принуждение к соблюдению данного правила в малых группах* — вполне решаемая задача.

Принудительное введение

Рассмотрим случай установления нормы решением индивида I^a с наивысшим в группе потенциалом насилия либо *руководством организации*, обладающей аналогичным потенциалом, например *руководством государства*. Как и в предыдущих случаях, причиной такого решения выступает ожидаемая *частная выгода*: возможное содействие нормы реализации целей лидеров.

Поскольку вводимое правило может по-разному влиять на благосостояние других членов общности, лидер должен проектировать не только *содержание правила*, выполнение которого положительно влияло бы на достижение его целей, но и *механизм принуждения* к его соблюдению, поскольку ожидать, что рядовые члены общности станут налагать санкции на нарушителей, не приходится (если содержание правила ущемляет интересы участников, они будут в меру сил *противодействовать* как его введению, так и исполнению). Поэтому «лобовые» решения, когда вводимые правила просто перераспределяют богатство в пользу лидера, принимаются, только если он — *диктатор*, исключительно *насилием* принуждающий членов группы к послуша-

³⁹ Schotter A. The Economic Theory of Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

⁴⁰ Ullman-Margalit E. Op. cit.

нию. В остальных случаях вводимые нормы *частично* учитывают интересы участников общности, так что их нарушения не становятся слишком масштабными. Поскольку принуждение к соблюдению правила — процесс затратный, при значительном числе нарушений соответствующие *издержки* могут *превзойти выгоды* от обеспечения его неукоснительного выполнения. На это еще в 1970 г. обратил внимание Дж. Стиглер, который ввел понятие *оптимального принуждения* к исполнению закона⁴¹. Позднее, в рамках экономического анализа права, его идея получила дальнейшее развитие: например, учитывалась возможная коррумпированность гарантов и т. п.⁴²

В демократических государствах, где лидер не только избирается населением, но и выступает участником добросовестной политической конкуренции, граждане располагают определенными рычагами влияния на содержание принимаемых законодательных актов. Поэтому в таких странах чисто перераспределительные законы принимают редко, лидеры стремятся устанавливать правила, способствующие росту благосостояния основной части населения. Их разработка в основном соответствует принципам институционального проектирования⁴³. В странах, где политический процесс неконкурентный (или слабо конкурентный), лидеры разных уровней имеют широкие возможности вводить юридические нормы, содействующие их личному обогащению за счет множества адресатов таких правил, то есть создавая так называемые *административные барьеры*⁴⁴.

* * *

Все рассмотренные механизмы возникновения институтов не только действовали в малых «первобытных» группах, но и практически без заметных изменений функционируют в современном обществе.

В качестве простейшего примера *самопроизвольного возникновения нормы* можно указать на появление около 20 лет назад в России обычая отмечать День св. Валентина. Наблюдения показывают, что в роли гарантов возникающей нормы выступали представительницы прекрасного пола, осуждавшие своих партнеров за проявленное к ним в этот день невнимание. Разумеется, идея правила была заимствована из-за рубежа, однако в нашей стране *никто специально не ставил цель* «создать массово выполняемую норму празднования Дня св. Валентина».

⁴¹ Stigler G. J. The Optimum Enforcement of Laws // Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78, No 3. P. 526—535.

⁴² Becker G. S., Stigler G. J. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers // Journal of Legal Studies. 1974. Vol. 3, No 1. P. 1—18; Garoupa N., Klerman D. Optimal Law Enforcement with a Rent-seeking Government // American Law and Economics Review. 2002. Vol. 4, No 1. P. 116—140; Polinsky A. M., Shavell S. Corruption and Optimal Law Enforcement // Journal of Public Economics. 2001. Vol. 81, No 1. P. 1—24 и др.

⁴³ Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 82—94; Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования. М.: Инфра-М, 2007.

⁴⁴ См.: Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / Под ред. А. А. Аузана, П. В. Крючковой. М.: ИИФ СПРОС-КонфОП, 2002.

Примером *добровольной договоренности* могут служить случаи выработки правил в рамках саморегулируемых организаций бизнеса в различных отраслях и регионах России. Ежедневно заключаемые многочисленные контракты также относятся к этому типу возникновения норм.

Наконец, ситуации *принудительного введения* охватывают случаи принятия новых законов и подзаконных актов. Поскольку в России законодательно не предписано *учитывать в них интересы адресатов* и отсутствуют *конкретные процедуры* такого учета⁴⁵, значительная часть принимаемых законов возлагает на них непроизводительные издержки, *снижая* их благосостояние. Соответственно у адресатов, с одной стороны, усиливается стремление не исполнять такие законы, а с другой — снижается доверие к законодателю. Важно подчеркнуть, что принятие законов, вменяющих адресатам дополнительные издержки, расширяет возможности для коррупции: ведь «прямая» взятка контролеру за то, что он «не заметил» нарушения, в размере, меньшем, чем затраты на исполнение закона, оказывается *выгодной* для адресата. При этом тот факт, что государственный контролер такую взятку принимает, дополнительно снижает доверие граждан к государству.

Как следствие, возрастают издержки государства, связанные с принуждением к исполнению таких законов, что еще больше увеличивает потери общественного благосостояния, поскольку соответствующие расходы бюджета могли бы использоваться более эффективно по широкому кругу направлений: от улучшения социальной поддержки нетрудоспособных до дополнительного финансирования науки, образования, транспортной инфраструктуры, различных модернизационных мероприятий. И действительно, анализ бюджетов последних лет четко показывает устойчивую тенденцию к росту расходов на правоохранительную деятельность.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно, во-первых, *разграничить* различные ситуации возникновения институтов; во-вторых, идентифицировать условия их возникновения; в-третьих, оценить вероятность формирования эффективных институтов в зависимости от ситуаций, в которых они создаются или спонтанно появляются.

⁴⁵ Примером подобного нормативного акта может служить так называемый Закон об административной процедуре (Administrative Procedure Act, 60 Stat. 238), принятый в США в 1946 г. Его характеристику см., например, в: Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики. М.: Инфра-М, 2008. Гл. 5.

С. КИРДИНА,
доктор социологических наук,
завсектором ИЭ РАН,

И. КИРИЛЮК,
эксперт Центра проблем стратегических
ядерных сил Академии военных наук,

А. РУБИНШТЕЙН,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник ИЭ РАН,

И. ТОЛМАЧЕВА,
аспирантка ИЭ РАН

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: ОПЫТ ЭМПИРИКО-СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ*

Действующие модели институциональных изменений неоднократно описаны на логическом и вербальном уровнях. Что касается количественных оценок, то они зачастую отражают обобщенное мнение экспертов. Поэтому для такого рода разработок характерна недостаточная эмпирическая база институциональных исследований¹ и статистических расчетов. Если в целом в экономической науке за последние десятилетия произошел «эмпирический поворот», то есть в общем объеме публикаций экономических журналов относительно и абсолютно растет число прикладных работ², то в области анализа институциональных изменений, в том числе в России, *эмпирико-статистических исследований* пока немного.

Институциональные изменения и законодательный процесс

Процесс институциональных изменений, следуя Д. Норту, можно понимать как изменение формальных и неформальных правил, норм и принуждений, составляющих институциональную среду общества³.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, грант № 06-06-80031, и РГНФ, грант 08-03-00006а.

¹ Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 9; Фролов Д. П. Эволюционная перспектива институциональной экономики России. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. С. 69.

² Либман А. М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2007. С. 10.

³ В подходе Норта мы разделяем рассмотрение институтов как целостной конструкции, включающей формальные (конституции, общее право, инструкции) и неформальные (соглашения, нормы и кодексы поведения) ограничения на человеческие действия, принуждение к их исполнению (см.: North D. C. Five Propositions about Institutional Change // Econ WPA: Economic History. 1993. No 9309001). С этой точки зрения бытующее разделение институтов на «формальные» и «неформальные» представляется поверхностным.

Каковы роль и соотношение формальных и неформальных правил в этом процессе?

С одной стороны, как отмечает Норт, неформальные ограничения выступают «продолжением, развитием и конкретизацией формальных правил и хорошо способны к выживанию благодаря тому, что составляют часть привычного поведения людей»⁴. При этом «неформальные ограничения меняются иными темпами, нежели формальные правила»⁵, поэтому процесс конкретизации установленных формально правил в них более длительный. В силу этого динамика неформальных ограничений, возникающих в более глубоких социальных слоях, гораздо сильнее подвержена инерции.

С другой стороны, неформальные правила повседневной жизни, постепенно меняясь и шлифуясь в ходе социальных практик, подготавливают почву для последующих формальных изменений. Таким образом, именно формальные правила призваны закреплять на общественном уровне полезные рутины, доказавшие свою целесообразность. Кроме того, они легализуют процедуры, необходимые для развития и обновления социальных, экономических и политических отношений, поскольку формируют единую легитимную платформу взаимодействия участников, включенных в эти процессы.

Исходя из такой диалектики соотношения формальных и неформальных ограничений, можно согласиться с тем, что изменение формальных правил выступает «ведущим звеном» институционального развития. В них выражается наиболее динамичная и заметная часть инкрементального⁶ по своей природе процесса институциональных изменений. В связи с этим при изучении процесса институциональных изменений, в том числе в современной России, вполне оправданно сконцентрироваться на анализе формальных правил.

Как известно, основу комплекса формальных правил того или иного общества образует национальное законодательство. Это определило наш выбор *законодательного процесса в качестве основного репрезентанта институциональных изменений*⁷. В данном случае мы следуем общепринятому подходу. Так, в классификации Всемирного банка, разработанной для сопоставления прогресса в области институциональных изменений (в странах с переходной экономикой), на первое место также поставлены законодательство и институты в экономической сфере (наряду с приватизацией, состоянием банковского сектора и ролью правительства)⁸.

⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 108.

⁵ Там же. С. 113.

⁶ Там же. С. 115.

⁷ За пределами анализа в данном случае остается правоприменительная практика, в которой происходят апробирование и «жизнь» правовых норм. Этому посвящены специальные исследования (см., например: *Вопленко Н. Н., Рожнов А. П.* Правоприменительная практика: понятие, основные черты и функции. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004; *Рожнов А. П.* Конкретизация правовых норм как содержание юридической практики // Вестник Волгоградского государственного университета. Вып. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999 (Сер. 5: Политика. Социология. Право); и др.).

⁸ См.: *Энтов Р., Радыгин А., Мау В. и др.* Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения инвестиций. М.: ИЭПП, 2007.

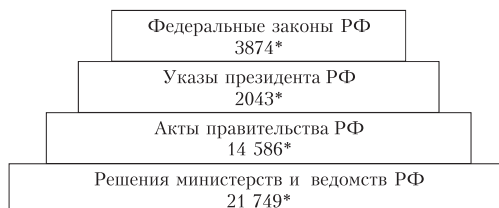
В отличие от содержательного анализа законотворческой практики, проводимого законодательными структурами⁹ или правоведами¹⁰, в нашем исследовании речь идет преимущественно о количественных характеристиках изменения как институциональной среды, так и модели институциональных преобразований. Формирование национального законодательства, отражающее процесс институциональных изменений, происходит в результате деятельности высших органов представительной и исполнительной ветвей государственной власти. Именно они обладают правом законодательной инициативы и участвуют в процессе принятия законов.

Институциональная среда, прежде всего ее формальная подсистема, характеризуется *иерархической структурой*. Так, Норт пишет, что формальные правила «связаны друг с другом иерархическими зависимостями, где изменение каждого уровня иерархии требует больших затрат, чем изменение предыдущего уровня»¹¹. Иерархический порядок взаимодействия формальных правил определяется тем, что некоторые из них более значимы, а другие представляют собой правила, конкретизирующие лишь отдельные стороны явления или процесса, регулируемого формальными правилами более высокого уровня. С этой точки зрения, самыми важными в макроэкономическом и социальном отношении представляются изменения, которые фиксируются на высшем уровне законодательной деятельности.

Иерархия законодательства современной России схематически показана на рисунке 1. Можно видеть, что соподчиненность формальных правил (правовых документов, принимаемых на каждом уровне) соответствует иерархии системы государственной власти в Российской Федерации.

На вершине «пирамиды» находятся федеральные законы, принимаемые исключительно законодательным (представительным) органом государственной власти РФ (Федеральным Собранием) по предметам ведения РФ и ее субъектов. К ним также относятся законы, принятые непосредственно народом путем всероссийского референдума. Федеральные законы принимаются как в традиционной форме, так и в виде основных принципов регу-

Иерархия формальных правил (правовых документов) в современной России



* Указано количество документов за 1994–2009 гг., по данным справочной правовой системы «КонсультантПлюс». При подсчете указов президента не учитывались их многочисленные редакции.

Рис. 1

⁹ С 2004 г. Совет Федерации Федерального Собрания РФ регулярно публикует и размещает в Интернете «Доклады о состоянии законодательства в Российской Федерации» для мониторинга правового обеспечения внутренней и внешней политики государства. В докладах отражаются базовые тенденции в развитии российского законодательства (www.council.gov.ru/print/lawmaking/report/2006/24/index.html).

¹⁰ Актуальные проблемы государственного строительства. Вып. 2 // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2002. № 34.

¹¹ Норт Д. Указ. соч. С. 108.

лирования, основ законодательства или кодекса¹². Это акты высшей юридической силы.

Историческая практика свидетельствует, что в нашем государстве принятие важнейших политических и экономических решений не часто было оформлено правовыми актами высшего уровня. Как в дореволюционную, так и в советскую эпохи количество законов по сравнению с иными документами, прежде всего указами, невелико. Например, в советский период доминировали следующие формы законодательных актов: указы Президиума Верховного Совета СССР (продолжал активно их принимать вплоть до 1993 г.); постановления ЦК КПСС, в том числе совместные с правительством и/или профсоюзами¹³. Общее количество принятых в СССР (России) законов в разные периоды представлено в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Законотворчество российского парламента, 1937—2009 гг.

Период	Количество принятых законов
<i>Сталинский период,</i> ноябрь 1937 — март 1954 г.	120
<i>Постсталинский период,</i> март 1954 — июнь 1966 г.	174
<i>Период правления Горбачева, Верховный Совет СССР,</i> июнь 1989 — июль 1991 г.	112
<i>Верховный Совет РСФСР,</i> июнь 1990 — июль 1993 г.	222
<i>Государственная дума РФ 1-го созыва,</i> январь 1994 — декабрь 1995 г.	464
<i>Государственная дума РФ 2-го созыва,</i> январь 1996 — декабрь 1999 г.	1036
<i>Государственная дума РФ 3-го созыва,</i> январь 2000 — июнь 2003 г.	723
<i>Государственная дума РФ 3-го созыва,</i> июль 2003 — декабрь 2003 г.	102
<i>Государственная дума РФ 4-го созыва,</i> январь 2004 — декабрь 2007 г.	1076
<i>Государственная дума РФ 5-го созыва,</i> январь 2008 — декабрь 2009 г.	743

Рассчитано по: Ремингтон Т. Указ. соч. С. 32 (данные до 2003 г.); справочная правовая система «КонсультантПлюс». base.consultant.ru (данные за 2003—2009 гг.).

Как можно видеть, в СССР принималось очень мало законов, даже во времена так называемой «оттепели» (в 1960-е годы), — менее 15 ежегодно (для сравнения: в России в 2009 г. было принято 403 закона!).

На следующем уровне иерархии находятся указы президента Российской Федерации. Они включают решения нормативного и индивидуального характера, принимаемые главой государства в пределах его компетенции по наиболее важным вопросам. При этом указы, восполняющие законодательные пробелы, действуют вплоть до принятия соответствующих федеральных законов: предполагается, что

¹² Конституционное право России: Энцикл. слов. Ст. 738 (slovari.yandex.ru/dict/constitution/article/art/cons-738.htm).

¹³ Ремингтон Т. Демократизация, разделение властей и объем государственных полномочий в России // Сравнительное конституционное обозрение. 2004. № 4. С. 28.

в дальнейшем президент обязан внести в Государственную думу соответствующий проект закона¹⁴.

Следующий уровень иерархии правовых решений составляют акты правительства Российской Федерации. Они отражают решения, принимаемые им в пределах конституционных полномочий на основе и во исполнение Конституции РФ, федеральных законов и нормативных указов президента РФ. Акты правительства РФ, имеющие нормативный характер (а также наиболее важные из ненормативных актов), издаются в форме постановлений, а акты по оперативным и другим текущим вопросам — в форме распоряжений. Они не должны противоречить законодательным актам, стоящим выше актов правительства в иерархии системы законодательства¹⁵.

Наконец, законодательную институциональную среду формируют решения министерств и ведомств. Это нормативные правовые акты (приказы, инструкции и др.), принимаемые для реализации собственных полномочий¹⁶. Данные документы находятся на более низком уровне иерархии, чем акты правительства и тем более указы президента и федеральные законы.

Документы высшей юридической силы — федеральные и федеральные конституционные законы — составляют в среднем 9% от принимаемых в стране правовых актов. В отдельные годы их доля колебалась от 6 до 18% (см. Приложение 1). Полагаем, что значимость их относительной величины, как и многочисленность федеральных законов (в среднем принимается 200—300 законов в год), позволяет использовать статистику «вершины законодательного айсберга» для анализа количественных изменений во всей законодательной институциональной среде страны. В силу иерархического характера институционального пространства, в котором формальные правила верхнего уровня выступают основаниями для дальнейшей конкретизации отдельных процессов на нижних уровнях, динамическую информацию высшего уровня (то есть федеральных законов) также можно использовать для оценки институциональных изменений в целом.

Важной характеристикой институциональной среды (помимо иерархического характера) выступает ее *плотность*. Показателем плотности, или институциональной насыщенности среды, может служить субъективное ощущение индивидами достаточной степени регуляции отношений в сфере их деятельности¹⁷. В свою очередь, объективными показателями плотности институциональной среды выступают количество необходимых формальных правил (в нашем случае законов), а также их структура. Количество законов косвенно свидетельствует о наборе необходимых процедур, регулирующих

¹⁴ Конституционное право России: Энцикл. слов. Ст. 717 (slovari.yandex.ru/dict/constitution/article/art/cons-717.htm).

¹⁵ Там же. Ст. 017 (slovari.yandex.ru/dict/constitution/article/art/cons-017.htm).

¹⁶ Первое эмпирико-статистическое исследование данного сегмента формальной составляющей институциональной среды в современной России см. в: Павлов П. Н. Характеристика нормотворческой деятельности федеральных органов исполнительной власти в России в 1996—2001 гг. М.: ИЭ РАН, 2010.

¹⁷ Клейнер Г. Б. Указ. соч. С. 45; Василенко Н. В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования // Проблемы современной экономики. 2008. № 3.

взаимодействия субъектов. Структура законов характеризует сферы правового и нормативного регулирования разнообразных сторон общественной деятельности — экономической, политической и др.

Применительно к России 1990-х годов исследователи говорили об «институциональной недостаточности»¹⁸, выражающейся в дефиците необходимых формальных правил, что привело к распространению неформальных норм, выражающих, как правило, локальные интересы. Это связано с тем, что недостаточное развитие формальных (законодательно закреплённых) норм компенсируется выработкой неформальных правил, которые «заполняют» институциональные пустоты, как правило отражая интересы групп, имеющих сравнительное силовое преимущество. В подобных условиях регулирующая роль государства характеризуется структурной недостаточностью, ей присуща «институциональная слабость». Это означает, что государство не в состоянии контролировать свою территорию, гарантировать безопасность своим гражданам, поддерживать господство закона, обеспечивать защиту прав человека, эффективное управление, экономическое развитие и производство общественных благ.

Недостаточная плотность институциональной среды усиливает неполноту экономических и политических отношений. Каждая сторона экономического или политического контракта трактует неурегулированные ситуации в свою пользу. Неформальные договорённости, достигнутые в условиях недостаточной доверительности, могут быть нарушены при изменении обстоятельств, меняющих распределение издержек и выгод между партнерами.

В свою очередь, достаточность формальных правил и необходимая плотность институциональной среды создают условия для верховенства права, к основным критериям которого относятся: прозрачность, относительная стабильность, отсутствие обратной силы законов, открытость, ясность и универсальность законотворческих правил и процедур, доступность и независимость функционирования судебной системы¹⁹. Оптимальная плотность институциональной среды создает стабильные и предсказуемые социально-экономические условия деятельности социальных субъектов на всех уровнях общественной организации. Динамика плотности институциональной среды служит важным индикатором институциональных изменений, поэтому необходимы ее количественные оценки²⁰.

Исследования плотности институциональной среды и оценка параметров модели институциональных изменений проведены на основе специально созданной авторами базы данных LAWSTREAM.RU в формате Microsoft Access 2003²¹. Для работы

¹⁸ Тамбовцев В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.

¹⁹ Гельман В. Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике // Политические исследования. 2003. № 4. С. 6.

²⁰ Полученные количественные оценки плотности институциональной среды к 2009 г. представлены в: Кирдина С. Г., Рубинштейн А. Я., Толмачева И. В. База данных LAWSTREAM.RU: количественные оценки институциональных изменений. М.: ИЭ РАН, 2009; Кирдина С. Г., Рубинштейн А. Я., Толмачева И. В. Некоторые количественные оценки институциональных изменений: опыт исследования российского законодательства // Terra Economicus. 2010. Т. 8, № 3.

²¹ База данных сформирована на основе синтеза информации из двух открытых источников: веб-сайта Государственной думы ФС РФ и справочной правовой системы «Консультант»

с базой использован программный пакет, совместимый с Access 2003. Подробно методика исследования изложена в нашей работе²². База данных содержит одну таблицу размерностью 3654 x 11 (3654 — количество включенных в базу законов, принятых в 1994—2009 гг., атрибутированных по 11 характеристикам), а также 38 расчетных таблиц и графиков. Ежегодно база данных обновляется.

Модель институциональных изменений как объект анализа

Формируемая федеральными законами институциональная среда образует, как пишет В. Радаев в отношении институтов, «не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия»²³. И хотя целенаправленное изменение формальных правил как составной части институциональной среды обычно в определенный момент начинает сдерживаться вектором развития институциональной среды в целом²⁴, очевидно, что изменение плотности институциональной среды выступает результатом взаимодействия индивидов, объединенных в группы специальных интересов²⁵. Такие группы образуют основу модели институциональных изменений. В свою очередь, именно ее эффективность позволяет трансформировать институциональную среду в необходимом направлении — оптимизации ее плотности и качества.

Модель институциональных изменений в самом общем виде описана Нортом. В какой-то момент участники экономической или политической деятельности (или группы, интересы которых они выражают) начинают считать условия действующего «социального контракта» невыгодными и предпринимают попытки их пересмотреть. «Но поскольку, — пишет Норт, — контракты включены в иерархическую систему правил, пересмотр условий невозможен без изменения иерархически более высокого набора правил (или нарушения некоторых норм поведения). В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня»²⁶. Если им удастся убедить всех остальных участников в необходимости такого шага и найти компромисс, устраивающий большинство из них или наиболее влиятельные группы интересов, то правила — в нашем случае федеральные законы

Плюс». В базе представлены характеристики федеральных (федеральных конституционных) законов, принятых в России с момента создания современных органов государственной власти — Государственной думы и Совета Федерации ФС РФ — с 1994 по 2009 г. Полностью база данных LAWSTREAM.RU, включая расчетные таблицы и графики, выложена в открытом доступе в Интернете по адресу: www.inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=160.

²² Кирдина С. Г., Рубинштейн А. Я., Толмачева И. В. База данных LAWSTREAM.RU. С. 27—40.

²³ Радаев В. В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. Т. IV, № 3. С. 113.

²⁴ Вольчик В. В. Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1, № 1. С. 125—134.

²⁵ Подробнее см.: Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.

²⁶ Норт Д. Указ. соч. С. 112.

как вершина формальной институциональной иерархии — изменяются. Другими словами, внесение законов, их направленность, сроки рассмотрения и принятия отражают изменение в соотношении сил различных групп участников политического и экономического процессов.

В нашем исследовании модель институциональных изменений применительно к сфере федерального законодательства представлена, во-первых, ее групповой структурой, во-вторых, параметрами транзакционных издержек. Охарактеризуем их подробнее.

Группы субъектов, участвующие в процессе обсуждения и принятия решений в сфере законотворческой деятельности, весьма многочисленны, включая структуры как вне, так и внутри властных органов. Особый интерес представляют субъекты принятия решений, относящиеся к самой системе высших органов власти. Только внутри Федерального Собрания в их числе можно назвать фракции, комитеты, рабочие группы и согласительные комиссии. Именно эти институциональные средства позволили Федеральному Собранию интенсивно взаимодействовать с органами исполнительной власти при обсуждении законопроектов даже в годы, когда существовала значительная политическая дистанция между исполнительной и законодательной ветвями власти²⁷.

Мы сконцентрировались на анализе социальных акторов, наделенных правом законодательной инициативы. К ним относятся *президент, правительство, депутаты Федерального Собрания, региональные и судебные органы государственной власти*. Именно они представляют групповую структуру модели институциональных изменений в нашем исследовании. Важно оценить роль каждого из акторов в изменении верховного законодательства.

Транзакционные издержки в рассматриваемой субъектной модели институциональных изменений понимаются традиционно. Они представляют затраты согласований для принятия того или иного федерального закона — основного продукта деятельности выделенных субъектов в законодательной сфере. Издержки измеряются *количеством дней*, прошедших с момента внесения проекта закона до его принятия.

Динамика модели институциональных изменений и транзакционных издержек

Рассмотрим деятельность основных социальных акторов в исследуемой модели институциональных изменений. Начнем с законодательной активности президента РФ. Она имеет два основных направления — внесение законопроектов в Госдуму и принятие единоличных указов.

По поводу законодательной политики, включающей как принятие законов в парламентах (в России — федеральных законов), так и указов высших органов исполнительной власти (в современной России — указов президента), в научной литературе существуют две позиции. В них парламентское законотворчество противопоставляется президентским указам.

²⁷ Ремингтон Т. Указ. соч. С. 28.

В соответствии с первой позицией, при прочих равных условиях законодательный путь принятия политических решений может обеспечить большую прозрачность процесса выработки политики и стабильность политических актов, предотвратить злоупотребления со стороны исполнительной власти. Согласно другой позиции, при принятии политических решений законодательные процедуры сопровождаются более высокими распределительными издержками, чем акты исполнительной власти, так как для получения большинства голосов нужно согласовать большее количество интересов²⁸. По-видимому, именно эти особенности указов определяют повышение их роли в периоды политической нестабильности. В постперестроечной истории России такой период сохранялся вплоть до 1997 г., когда число президентских указов намного превышало число президентских законов, и лишь с 1997 г. наметилась устойчивая противоположная тенденция (см. рис. 2, а также Приложение 1).



Примечание. ФЗ и ФКЗ — федеральные законы и федеральные конституционные законы, принятые по инициативе президента.

Рис. 2

Как видно на рисунке 2, общее количество президентских указов с конца 1990-х годов последовательно уменьшалось — их число резко возросло лишь в 2007–2009 гг. В отношении президентских законов тенденция противоположная: их количество год от года растет.

Рост внимания президента к законодательной сфере выражается также в том, что он не только сам чаще выступает с законодательной инициативой, но и работает в более тесном контакте с депутатами Федерального Собрания. Если в 1994–1999 гг. лишь $\frac{3}{4}$ из принятых Госдумой законов были подписаны президентом, то с 2000 г. — почти 93%²⁹. Исследователи отмечают, что в последние годы президент и правительство концентрируют свои нормотворческие усилия не столько на принятии указов и постановлений, сколько на разработке и прохождении в парламенте важнейших законопроектов³⁰. Это выражается

²⁸ Ремингтон Т. Указ. соч. С. 28.

²⁹ В отдельные годы, например в 2002 г., доля законов, одобренных Советом Федерации, но по которым впоследствии не были преодолены разногласия с президентом РФ, была выше и доходила до 13% (Актуальные проблемы государственного строительства. Вып. 2).

³⁰ Ремингтон Т. Указ. соч. С. 34.

в постоянном росте общего числа законов, принимаемых депутатами Федерального Собрания РФ (см. Приложение 1).

Сравнительная роль основных акторов показана на рисунке 3. Здесь представлены все законы, включая изменения и поправки, предложенные изучаемыми субъектами в течение исследуемого периода.



Рис. 3

Из данных рисунка 3 следует, что суммарно чаще других с инициативой внесения или корректировки федеральных законов выступало правительство РФ — за 1994—2009 гг. всего 1256 раз. Почти столько же законов внесли депутаты Федерального Собрания, для которых законотворческая деятельность одна из основных: они инициировали 1171 закон. На третьем месте — президент РФ, внесший в парламент 427 законопроектов, которые были приняты за эти годы. По инициативе региональных законодательных органов было принято 298 законов. Реже всех инициировали принятие федеральных законов суды — всего 48 законов за последние 15 лет.

Анализ показывает, что за время работы Государственной думы РФ ее депутаты стали наиболее активными в инициировании законов. Если сначала по количеству законопроектов они заметно уступали правительству, то с 2004 г. они больше остальных акторов вносят законы, которые затем принимаются. С чем это связано?

Как известно, 1 декабря 2001 г. на базе Общероссийской общественной организации «Союз „Единство и отечество“» была создана Всероссийская партия «Единство и отечество — Единая Россия». В 2003 г. партия на своем IV съезде приняла решение поддержать кандидатуру В. В. Путина на выборах Президента РФ (тогда же партия была переименована и получила свое нынешнее название «Единая Россия»). На съезде было отмечено, что «закончился период идейно-политического и организационного становления партии, и она превратилась в самую многочисленную, организованную и дееспособную политическую партию современной России»³¹. Кандидатуру следующего президента РФ Д. А. Медведева также выдвинула партия «Единая Россия» на VIII съезде 17 декабря 2007 г. Оба президента, как известно, получили большинство голосов в ходе выборов и были избраны на свои должности.

³¹ edinros.er.ru/er/rubr.shtml?110112.

По результатам голосования на думских выборах 2003 г. «Единая Россия» завоевала 246 депутатских мандатов. Тогда впервые в российской истории, даже с учетом дореволюционных составов Думы, на основе партии-лидера было сформировано парламентское большинство³². Таким образом, в стране сложился политический союз законодательной и исполнительной ветвей власти.

Основное внимание депутаты-единороссы стали уделять разработке законов. Как результат, «в ходе четвертого созыва Государственной Думы и за весеннюю сессию пятого созыва было рассмотрено более 3000 законопроектов, принято 1226 Федеральных законов и 28 Федеральных конституционных законов. Это несоизмеримо с результатами работы 1999—2003 гг., когда было рассмотрено лишь менее 2000 законопроектов, а принято или одобрено 778»³³. Как следует из высказывания председателя Госдумы Б. В. Грызлова, «мы работали над формированием законодательства новой России. Во многих случаях речь шла не о поправках, а о разработке принципиально новых законов, о ликвидации пробелов в тех сферах, где правовая база безнадежно устарела или просто отсутствовала. Мы создавали фундамент правовой системы России XXI века»³⁴. С 2007 г. «Единая Россия» имеет в Госдуме уже 314 мандатов, или 70% общего их числа. С этого года именно депутаты стали постоянными лидерами при внесении разнообразных законопроектов, опережая правительство.

В последние три года возросла активность региональных субъектов. По сравнению с серединой 1990-х годов она увеличилась почти в пять раз — это самые высокие темпы роста по сравнению с другими участниками законодательного процесса.

Рост активности депутатов всех уровней в законодательной сфере наблюдается на фоне укрепления положения «Единой России» на политическом поле (см. Приложение 2). За период с 2003 г. партия все чаще выступает как ведущая сила в различных областях государственного управления.

Наше исследование позволяет также сопоставить «инновационную активность» субъектов в модели институциональных изменений. Используя данные рисунка 4, можно косвенно соотнести рутинную и инновационную функции субъектов законотворческой деятельности по доле инициированных ими новых законов. Очевидно, поправки к законам тоже носят новаторский характер, изменяя их содержание. В то же время принятие принципиально нового закона в большей мере отражает существенное изменение «правил игры», поскольку в них речь идет о новых явлениях, становящихся объектами законодательного регулирования и формирующих новую будущую рутину.

На рисунке 4 видно, что чаще всего с инициативой принятия новых законов выступает президент РФ — 78% внесенных им за этот период законопроектов принципиально новые. Еще в президентских посланиях 2000—2002 гг. В. В. Путин, как отметили аналитики³⁵, особое внимание обращал на необходимость принятия новых законов для обеспечения фундаментальности экономических и политических реформ. Президент

³² edinros.giport.ru/.

³³ edinros.er.ru/er/rubr.shtml?110112.

³⁴ Там же.

³⁵ Ремингтон Т. Поддержка Президента в российской Государственной Думе // Сравнительное конституционное обозрение. 2005. № 3. С. 23.



Рис. 4

Д. А. Медведев поддержал эту тенденцию. Относительно высока доля новых законов среди инициатив правительства и судов — более половины (54,3% в среднем за 1995–2009 гг.).

Депутаты Государственной думы в первую очередь заняты своей основной работой по развитию и совершенствованию законодательства: в структуре их законодательных инициатив большинство направлено на уточнение уже действующих законов и внесение в них изменений (доля новых составляет лишь 19% всех «депутатских» законов в среднем за 1995–2009 гг.). Для региональных субъектов этот показатель также невелик (21,5%).

В целом можно сделать вывод о достижении некоторого порогового уровня плотности и стабилизации институциональной среды, поскольку основное внимание всех субъектов чаще направлено на совершенствование законодательства, чем на принятие новых законодательных форм. Видимо, относительно сокращается сфера социальных процессов, требующих первичного внимания законодателя. В то же время высокая доля поправок может свидетельствовать о том, что законы принимаются недостаточно продуманно и их приходится постоянно корректировать³⁶.

Сформированная база данных LAWSTREAM.RU позволила также оценить сроки прохождения законов по стадиям законодательного процесса и сопоставить их динамику. Зарубежные исследователи отмечают, что Россия в посткоммунистической фазе, когда «авторитарный режим был заменен президентализмом и слабой, раздробленной партийной системой», столкнулась с проблемой обеспечения эффективного сотрудничества президента и парламента³⁷.

³⁶ Так, В. Богдановская определяет законодательные поправки как «работу над ошибками», которую депутаты вынуждены делать для улучшения качества уже принятых законов (Богдановская В. А. Проблемы совершенствования законодательства и правоприменительной практики в России // Сбор. мат. / Международная научно-практическая конференция, 19–21 янв. 2009 г. Казань: Изд-во НПК «РОСТ», 2009. С. 453).

³⁷ Shugart M. Presidentialism, Parliamentarism, and the Provision of Collective Goods in Less-Developed Countries // Constitutional Political Economy. 1999. Vol. 10, No 1. P. 53–88.

Наша база данных дает возможность выявить количественные параметры, характеризующие уровень этого взаимодействия. Его можно определить при сравнении сроков прохождения через Госдуму законов, вносимых различными субъектами законотворческой деятельности. Количество дней, затраченных на принятие закона, характеризует транзакционные издержки в модели институциональных изменений. В нашем случае они представляют затраты согласований для принятия того или иного федерального закона. В исследовании использованы два метода оценки сроков принятия законов: в зависимости от года внесения закона («длина очереди»); в зависимости от года принятия закона («скорость рассмотрения»).

На рисунке 5 показан средний срок прохождения законопроекта в Госдуме — «длина очереди» — по году внесения законов: видно, сколько дней ждали своего утверждения законопроекты, внесенные в том или ином году. Так, в 1994 г. внесенные (и принятые) законы ждали принятия в среднем 661 день, в 1995 г. — 520 дней и т. д. За период наблюдений «длина очереди» сократилась до 94 дней, то есть в семь раз за 15 лет.



Рис. 5

Наиболее существенное снижение отмечается в отношении законов, внесенных президентом: в 2009 г. его законопроекты дожидались утверждения Госдумой всего 63 дня (см. табл. 2). Отметим, что в 1994 и 1995 гг. законы, внесенные президентом (в то время им был Б. Н. Ельцин), ждали своего утверждения намного дольше других — соответственно 1866 и 696 дней, что в разы превосходило средние сроки прохождения законов в Госдуме в те годы.

Законопроекты правительства и депутатов Федерального Собрания в 2009 г. ждали своего утверждения в среднем 91 и 106 дней. «Длина очереди» для законов, инициированных региональными субъектами, а также судами, составляет более 4 месяцев, что гораздо выше среднего уровня.

Хотя погодная динамика свидетельствует об общей тенденции к уменьшению «длины очереди» для всех законопроектов независимо от их инициатора, темпы ее сокращения различались. Если для президентских законопроектов они составили более 10 раз, то для законопроектов региональных субъектов лишь немного превысили 3 раза.

Менее очевидные тенденции наблюдаются в «скорости принятия» законов в Госдуме. В таблице 3 представлены средние сроки

Средний срок прохождения закона от внесения в Госдуму до его принятия
(по году внесения, или «длина очереди», дней)

Год	В среднем за год	Президент	Правительство	Депутаты Госдумы	Региональные законодательные органы	Суды
1994	661	1866	601	382	0	0
1995	520	696	487	443	656	754
1996	313	376	221	423	301	381
1997	429	303	461	462	379	433
1998	331	479	291	341	273	229
1999	331	302	301	344	465	473
2000	350	250	218	402	734	517
2001	304	155	251	404	522	310
2002	239	148	205	284	488	1107
2003	300	116	256	368	516	501
2004	220	121	144	220	486	166
2005	248	72	207	278	437	237
2006	206	113	167	231	261	403
2007	151	90	123	162	212	280
2008	87	62	84	84	173	156
2009	94	63	91	106	134	142
В среднем за период	262	203	231	285	365	372

прохождения закона в Государственной думе исходя из *года его принятия*. Полученная величина показывает, сколько времени в среднем уходило на рассмотрение законопроектов в Госдуме в том или ином году с момента внесения до принятия в качестве закона после трех чтений. По 1994 г. нет данных, так как ни один из 21 законопроектов, внесенных на рассмотрение в только что образованную Думу, не был в том же году принят. В 1995 г. средний срок прохождения законов (внесенных как в прошлом, так и в этом году) составил 257 дней, в 1996 г. — 160 дней и т.д.

Можно видеть, что средние сроки рассмотрения законов то увеличивались, то уменьшались. Периодически происходило своеобразное «затоваривание» — тогда срок рассмотрения законопроектов удлинялся. Такая «аритмия» характерна для периода 1995—2002 гг., когда средние сроки менялись от 160 до 405 дней. Но с 2003 г. сроки прохождения законов стабильно сокращались, что свидетельствует о повышении ритмичности в работе Госдумы и большем единстве мнений среди депутатов.

Отмеченные выше тенденции справедливы и в отношении инициаторов внесения законов: «скорость принятия» законопроектов президента самая высокая — 83 дня в 2009 г. Для правительственных законов она составила 191 день. Все остальные законы проходили медленнее — 307 дней для законов региональных субъектов, 236 и 238 дней для законов, внесенных соответственно судебными органами и депутатами Госдумы. Дольше других рассматривались законы, внесенные региональными законодательными органами, — 307 дней. Это означает, что к 2009 г. их скопилось довольно много

Средний срок прохождения закона от внесения в Госдуму до его принятия
(по году принятия, или «скорость принятия», дней)

Год	В среднем за год	Президент	Правительство	Депутаты Госдумы	Региональные законодательные органы	Суды
1994	0	0	0	0	0	0
1995	257	0	227	273	0	0
1996	160	148	159	155	312	0
1997	242	181	205	344	236	389
1998	283	231	249	323	433	189
1999	279	237	220	371	212	323
2000	331	300	312	305	534	473
2001	405	509	344	382	544	362
2002	300	245	214	396	461	792
2003	305	217	284	325	540	0
2004	306	210	295	321	441	249
2005	289	176	372	220	355	646
2006	241	55	186	230	566	321
2007	210	125	172	227	275	195
2008	218	101	154	292	274	388
2009	209	83	191	238	307	236
В среднем за период	262	203	231	286	365	372

за предыдущие годы: то ли по причине недостаточного уровня разработки, то ли из-за более слабого регионального лоббирования по сравнению с центральными структурами. Кроме того, такие различия сроков прохождения законов, инициированных разными субъектами, позволяют косвенно судить о качестве вносимых законопроектов: чем дольше они рассматриваются, тем менее подготовлены с точки зрения учета расстановки политических сил.

Полученные данные свидетельствуют о том, что сроки принятия законов различаются и в зависимости от сферы регулирования. Наиболее выражена тенденция к их сокращению в сфере «Экономика и финансы». Законы в этой области принимаются быстрее (в среднем за 68 дней), и по сравнению с 1994–1995 гг. сроки рассмотрения уменьшились почти в восемь раз. Для сравнения: по кодексам сроки сократились в три раза, по прочим и политическим законам — примерно в четыре раза³⁸.

Рост эффективности законодателя в сфере экономики (если судить по параметру транзакционных издержек) подтверждают дополнительные данные о принятии российского бюджета (см. табл. 4). Как следует из данных таблицы 4, постоянно возрастает объем принимаемых бюджетов. Они содержат все больше страниц и килобайтов информации. Это косвенно свидетельствует о росте сферы бюджетного регулирования в современной России. Кроме того, их принимают заблаговременно в отличие от ситуации до 1999 г. (тогда их принимали, как правило, в наступившем бюджетном году).

³⁸ Кирдина С. Г., Рубинштейн А. Я., Толмачева И. В. Некоторые количественные оценки институциональных изменений: опыт исследования российского законодательства.

Федеральные законы о бюджете

Бюджетный год	Подписан	Количество статей	Количество страниц/Кб
1992	17 июля 1992 г.	18	8
1993	14 мая 1993 г.	27	19
1994	1 июля 1994 г.	39	28
1995	31 марта 1995 г.	62	67
1996	31 декабря 1995 г.	71	33
1997	26 февраля 1997 г.	99	119
1998	26 марта 1998 г.	120	115
1999	22 февраля 1999 г.	141	59
2000	31 декабря 1999 г.	163	243
2001	27 декабря 2000 г.	139	340
2002	30 декабря 2001 г.	147	423/1829
2003	24 декабря 2002 г.	146	1199/X
2004	23 декабря 2003 г.	160	1281/X
2005	23 декабря 2004 г.	130	1408/X
2006	26 декабря 2005 г.	130	1692/X
2007	19 декабря 2006 г.	139	2019/X
2008*	24 декабря 2007 г.	31	5129/X
2009*	24 ноября 2008 г.	25	/2907
2010*	2 декабря 2009 г.	24	/2962

* В 2007 г. были пересмотрены процедура формирования и структура федерального бюджета. При сокращении числа статей увеличилось число приложений. Кроме того, бюджет принимается на предстоящий год и на плановый период на следующие два года (Бюджетная система Российской Федерации: [электронный ресурс]. www.budgetrf.ru).

* * *

В процессе исследования выявлены следующие изменения в законодательной институциональной сфере российского общества в 1994—2009 гг.:

— плотность институциональной среды постоянно увеличивается, поскольку количество принимаемых законов с каждым годом растет, тем самым все больше норм и правил становятся формализованными и приобретают легитимный характер;

— вектор институциональных изменений демонстрирует возросшую стабильность институциональной среды, что выражается в снижении доли новых законов по сравнению с принятием поправок и дополнений в уже действующее законодательство;

— институциональные изменения в разных сферах иницируются различными субъектами, имеющими право законодательной инициативы. Так, экономические законы вносят в основном правительство и депутаты Госдумы (на их долю приходится почти 90% соответствующих законов), а $\frac{3}{4}$ политических законов предлагают депутаты федерального и региональных собраний;

— за 15 лет роль анализируемых субъектов в модели институциональных изменений изменилась: если в середине 1990-х годов основным инициатором вносимых законопроектов выступало правительство, то с 2004 г. — депутаты. По сравнению с началом периода возросла также роль региональных законодательных органов;

— постоянно повышается роль президента как субъекта институциональных изменений в законодательном поле. Об этом свидетельствуют: перенос «центра тяжести» его нормотворческой деятельности с президентских указов на федеральные законы; концентрация на решениях, требующих первичного внимания законодателя, то есть на новых законах, а не поправках в действующее законодательство; более быстрое утверждение законопроектов, вносимых президентом РФ в Госдуму;

— в целом наблюдается положительная динамика институциональных транзакционных издержек в законодательном процессе, выражаемая показателем среднего срока прохождения и принятия закона;

— с 2003 г. постепенно растет «скорость принятия» законов в высших органах законодательной власти, повышается ритмичность их работы.

Полученные в процессе исследования данные количественно подтверждают гипотезу, согласно которой, во-первых, достигается консенсус между основными экономическими и политическими игроками; во-вторых, снижаются транзакционные издержки согласования решений на высшем уровне иерархии законодательной институциональной среды. Данные также показывают, что в силу очевидного укрепления политических институтов Х-матрицы, исторически доминирующих в общественной структуре России³⁹, формируется более стабильная и менее конфликтная институциональная среда.

Приложение 1

Принятие основных видов правовых документов в Российской Федерации, 1994—2009 гг.

Год	Федеральные (федеральные конституционные) законы	Указы	Акты	Решения и постановления министерств и ведомств	Всего за год
1994	92	136	678	286	1192
1995	253	152	652	340	1397
1996	191	230	648	388	1457
1997	187	159	730	525	1601
1998	226	150	986	620	1982
1999	271	114	953	783	2121
2000	182	120	947	894	2143
2001	222	95	909	1055	2281
2002	226	83	1137	1153	2599
2003	191	74	1178	1364	2807
2004	226	101	830	1083	2240
2005	236	97	866	1586	2785
2006	295	77	922	2065	3359
2007	341	145	1115	2682	4283
2008	332	173	1072	2430	4007
2009	403	137	963	4495	5998
Итого за период	3874	2043	14 586	21 749	42 252

³⁹ К ним, в частности, относятся институт иерархической вертикали власти во главе с центром, институт назначений, институт общего собрания и единогласия (в противоположность институту многопартийности и демократического большинства, характерному для Y-матрицы). Подробнее см.: Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. С. 123—159.

**Основные показатели развития Всероссийской политической партии
«Единая Россия», ноябрь 2004 — ноябрь 2008 гг.**

Показатель	2004	2008
Результат участия партии в выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации (%)	37,57 (2003 г.)	64,30 (2007 г.)
Численность фракции «Единая Россия» в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации	304	315
Члены Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации — члены партии	45	117
Количество депутатских объединений партии в законодательных (представительных) органах государственной власти субъектов РФ, в том числе где их численность составляет:	72 (81%)	83 (100%)
квалифицированное большинство	14	43
более $\frac{1}{2}$, но менее $\frac{2}{3}$	25	36
менее $\frac{1}{2}$, но более $\frac{1}{3}$	21	4
менее $\frac{1}{3}$	12	0
Общее количество депутатов фракций «Единая Россия» в региональных законодательных (представительных) органах государственной власти	1710	2750
Главы субъектов Российской Федерации — члены партии	36	74
Руководители региональных законодательных (представительных) органов государственной власти — члены партии	18	79
Всего депутатов — членов партии, в представительных органах местного самоуправления (в %)	13,8	40,53
Главы органов местного самоуправления — члены партии (в %)	22,6	63,35
Результат участия партии в выборах региональных законодательных (представительных) органов государственной власти (среднее, в %)	34,08	66,5
Численность партии (человек)	851 321	1 913 770
Количество структурных подразделений партии:		
региональных отделений	89	83
местных отделений	2593	2598
первичных отделений	27 324	69 384
Рейтинг «Единой России» (среднее за год, в % от общего числа избирателей)	27	55

Источник: официальный сайт партии «Единая Россия»: edinros.er.ru/er/rubr.shtml?110112.

Л. ПОЛИЩУК,
кандидат экономических наук,
профессор кафедры институциональной
экономики ГУ—ВШЭ,

Е. БОРИСОВА,
младший научный сотрудник
научно-учебной лаборатории прикладного анализа
институтов и социального капитала ГУ—ВШЭ,

А. ПЕРЕСЕЦКИЙ,
кандидат физико-математических наук,
профессор кафедры математической экономики
и эконометрики ГУ—ВШЭ

УПРАВЛЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ*

В последние годы в России растет число товариществ собственников жилья (ТСЖ), в которые жильцы многоквартирных домов объединяются для совместного управления подъездами, лифтами, водо- и энергоснабжением квартир, охраной, парковкой и другими элементами инфраструктуры своих домов. Создание ТСЖ завершает процесс приватизации жилья в России, который начался почти 20 лет назад. В ходе приватизации в собственность жильцов были переданы занимаемые ими квартиры, но инфраструктура жилых домов оставалась в муниципальном управлении. Объединившись в ТСЖ, *частные* собственники квартир получают ее в *коллективную собственность*.

Для передачи инфраструктуры жилых домов из муниципального ведения в совместную собственность жильцов имеются серьезные основания. Качество муниципального управления жилыми домами вызывает многочисленные нарекания, а нерациональное расходование средств, потери и злоупотребления обременяют региональные и местные бюджеты. К важным преимуществам коллективной собственности следует отнести, во-первых, более сильные стимулы для надлежащего содержания жилых домов — от этого зависят повседневный комфорт жильцов и рыночная стоимость их квартир, и, во-вторых, лучшую осведомленность жильцов о проблемах своих домов и качестве коммунальных услуг. Не случайно такая форма управления жилыми домами получила широкое распространение во многих странах.

* Авторы выражают благодарность А. Ермашиной, И. Задорину, С. Кумбхакару, Дж. Наю, С. Сэгерт, С. Ценковой, О. Шестоперову, К. Шишке, Е. Шоминой и Н. Шугалю за полезные советы и замечания, использованные при подготовке настоящей статьи. Работа выполнена при финансовой поддержке Центра фундаментальных исследований ГУ—ВШЭ. Использованные в статье данные получены с помощью исследовательской группы «Циркон».

Несмотря на столь явные преимущества, процесс внедрения ТСЖ в России изобилует противоречиями и конфликтами, а результаты работы вновь созданных организаций часто не оправдывают ожиданий. Такое положение дел резко контрастирует с массовой приватизацией квартир, которая протекала быстро и сравнительно безболезненно. Различие обусловлено тем, что в случае ТСЖ речь идет не об индивидуальной, а о коллективной приватизации. Эффективное распоряжение общей собственностью требует совместных усилий жильцов, поэтому сталкивается с хорошо известной проблемой коллективных действий¹. Успех решения этой проблемы зависит от способности жильцов к самоорганизации, которая, в свою очередь, требует определенных норм, навыков и практик, известных под собирательным названием «социальный капитал»². Нехватка социального капитала может стать серьезным препятствием в работе ТСЖ и поставить под сомнение целесообразность перехода к такой форме управления жилым фондом.

В статье предпринят экономический анализ института ТСЖ и дана оценка деятельности ТСЖ в двух городах России — Москве и Перми. В анализе использованы концепции и инструментарий новой институциональной экономики; при помощи простой математической модели показано значение материальных и нематериальных активов ТСЖ. Результаты анализа позволяют сформулировать гипотезы для эмпирической части исследования. На основе данных опроса рядовых членов и руководителей ТСЖ в Москве и Перми дана оценка эффективности вошедших в выборку организаций; в расчетах использован метод стохастической границы. Рассчитанные оценки позволяют выявить влияние различных экзогенных факторов на работу ТСЖ, в том числе вклад социального капитала. Исследуется связь социального капитала с качеством управления ТСЖ, а также особенности отношений ТСЖ с управляющими компаниями.

Проблемы самоорганизации в управлении жилыми домами нашли отражение в научной литературе³, где в последнее время появились исследования российских ТСЖ⁴. В настоящей работе впервые предпринят систематический анализ ТСЖ с точки зрения институциональной теории, а также получены оценки работы российских ТСЖ с использованием современных методов анализа эффективности предприятий и организаций. Результаты статьи позволяют выявить предпосылки ус-

¹ Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965 (рус. пер. см.: Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995).

² Halpern D. Social Capital. L.: Polity Press, 2005.

³ Например, см.: Bengtsson B. Tenants' Dilemma — On Collective Action in Housing // Housing Studies. 1998. Vol. 13, No 1. P. 99—120; Chen S., Webster Ch. Homeowners Associations, Collective Action, and the Cost of Private Governance // Housing Studies. 2005. Vol. 20, No 2. P. 205—220; DiPasquale D., Glaeser E. Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens? // Journal of Urban Economics. Vol. 45, No 2. P. 354—384; Saegert S., Winkel G. Social Capital and the Revitalization of New York City's Distressed Inner-city Housing // Housing Policy Debate. 1998. Vol. 9, No 1. P. 17—60.

⁴ Ермишина А. В. Институционализация «эффективного собственника» в многоквартирном доме. Материалы общественных слушаний «Эмпирические исследования гражданского общества». М.: Общественная палата РФ, 2009; Сиваев С. Б. Реформа ЖКХ в 2003—2008 годах: извилистая дорога к рынку. М.: Институт экономики города, 2009; Vihavainen R. Homeowners' Associations in Russia. After the 2005 Housing Reform. Helsinki: Kikimora Publications, 2009.

пеха и причины неудач институциональных реформ и сформулировать рекомендации для дальнейших преобразований в российском ЖКХ.

ТСЖ в России

Реформа ЖКХ в России, в том числе передача ответственности за содержание домов владельцам жилья, долгое время отставала от темпов приватизации квартир. В этом смысле она повторяла положение дел в экономике страны в целом, где за быстрой массовой приватизацией производственных активов не последовали структурные реформы, необходимые для эффективного использования приватизированной собственности. Существование приватизированного жилья при сохранении внутридомовой и придомовой инфраструктуры в фактическом ведении муниципалитетов стало причиной серьезных проблем. Характерные для незавершенных реформ противоречия между элементами старого и нового укладов⁵ препятствовали эффективному содержанию и модернизации жилого фонда, не создавали необходимых стимулов в сфере ЖКХ, вызывали хищения и коррупцию в непрозрачных финансовых и хозяйственных отношениях вокруг жилищного сектора и обременяли городские и районные бюджеты чрезмерными непроизводительными расходами. Решение указанных проблем связывалось с организацией ТСЖ.

Жилищное самоуправление в России имеет длительную историю, но по-настоящему массовое создание ТСЖ началось с принятием в 2005 г. Жилищного кодекса РФ, регламентирующего создание и деятельность таких организаций. ТСЖ имеет юридический статус некоммерческой ассоциации, создаваемой жильцами для содержания находящегося в общей собственности жилого фонда⁶. ТСЖ как субъект гражданского права может заниматься хозяйственной деятельностью и вступать в договорные отношения, несет ответственность по своим обязательствам.

В обязанности членов ТСЖ входят оплата коммунальных услуг и выплата установленных сборов в бюджет организации. Члены ТСЖ имеют право участвовать в общих собраниях организации, где решения, как правило, принимаются большинством голосов. Для создания ТСЖ достаточно согласия жильцов, занимающих не менее половины жилой площади дома; при этом принимаемые решения обязательны для всех жильцов вне зависимости от их членства в организации. ТСЖ избирает правление во главе с председателем, подотчетное членам организации и полномочное принимать хозяйственные решения. ТСЖ может поручить на договорной основе выполнение части работ по содержанию и ремонту здания управляющей компании (или профессиональному управляющему), но может выполнять свои функции и самостоятельно, заключая прямые договоры с поставщиками коммунальных услуг⁷.

⁵ *Hellman J. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions // World Politics. 1998. Vol. 50, No 2. P. 203–234.*

⁶ Некоммерческий статус означает, что текущее превышение доходов над расходами, если оно возникает, не может присваиваться в виде прибыли и должно аккумулироваться на счете организации, чтобы в итоге быть израсходованным на ее уставные цели. ТСЖ не является единственной формой коллективного распоряжения жилым фондом; Жилищный кодекс допускает также непосредственное — без создания юридического лица — управление жильцами дома общей собственностью или наделение управляющей компании такими функциями.

⁷ О различных вариантах работы ТСЖ подробнее см.: Способы и модели управления многоквартирным домом / Фонд «Институт экономики города» М., 2008.

Государство заинтересовано в создании ТСЖ, поскольку это позволяет урегулировать права собственности на жилищную инфраструктуру, деполитизировать данную сферу, разгрузить региональные и местные бюджеты и перевести сектор частного жилья на рыночную основу. Муниципальные органы нередко инициируют создание ТСЖ и поощряют такие решения финансовыми стимулами, в том числе софинансированием капитального ремонта из средств Фонда содействия реформированию ЖКХ. На жильцов также оказывается давление, чтобы процесс оформления коллективной собственности не затягивался без необходимости.

Наличие законодательной базы, поддержка государства и заинтересованность жильцов в качественном управлении домами создают благоприятные условия для образования ТСЖ и отчасти объясняют наблюдавшийся в последние годы экспоненциальный рост числа таких организаций (рис. 1). Но не во всех случаях ТСЖ возникают в результате сознательного и добровольного волеизъявления жильцов, нередко такие организации учреждаются застройщиками или создаются по инициативе управляющих компаний или местных властей.



Рис. 1

Согласно многочисленным публикациям СМИ и материалам специализированных изданий⁸, население остается пассивным или отторгает идею ТСЖ по ряду причин, включая недостаточную информированность и недоверие в обществе к реформе ЖКХ. Серьезные проблемы в деятельности ТСЖ возникают из-за несовершенства законодательства и практики правоприменения. Распространены опасения, что создание ТСЖ повлечет за собой принятие жильцами неясных и обременительных обязательств, включая расходы по капитальному ремонту изношенного жилого фонда. Созданию ТСЖ препятствует неудовлетворительное состояние рынка жилищно-коммунальных услуг, где доминируют традиционные предприятия ЖКХ, преобразованные в частные компании и получившие значительную рыночную власть. Препятствует образованию ТСЖ и недоверие между жильцами, нехватка инициативы и опыта самоорганизации.

⁸ Например, см. материалы проекта «Поддержка собственников жилья» Фонда «Институт экономики города» и Фонда «Новая Евразия» (М., 2007–2009).

По совокупности названных причин к середине 2010 г. жильцы почти $\frac{1}{5}$ домов еще не избрали ту или иную форму управления общей собственностью, причем наиболее развитый и потенциально эффективный вариант — ТСЖ — был введен только в $\frac{1}{5}$ жилого фонда страны. Результаты первых лет работы российских ТСЖ достаточно противоречивы. С одной стороны, много примеров успешных ТСЖ, добивающихся повышения качества жилищных услуг с прежними или меньшими затратами, рационального использования средств, их продуманного распределения на текущее обслуживание здания и капитальный ремонт, предотвращения потери ресурсов и т. д. Но многие из созданных ТСЖ действуют неудовлетворительно, дискредитируя новый институт и усиливая недоверие к нему в обществе. Низкая платежная дисциплина лишает ТСЖ необходимых ресурсов, а пассивность жильцов ведет к «захвату» и эксплуатации ТСЖ управляющими компаниями, неподотчетным правлением или муниципальной бюрократией с целью контроля над финансовыми потоками в высокодоходной недвижимости.

Истории успеха российских ТСЖ убедительно подтверждают значительный потенциал данной формы управления жилым фондом, а неудачи свидетельствуют о наличии серьезных препятствий в реализации этого потенциала. Без ясного понимания природы таких препятствий успех коллективной приватизации в жилищном секторе России вряд ли возможен.

ТСЖ с точки зрения институциональной теории

В деятельности ТСЖ переплетаются сюжеты и коллизии основных разделов современной институциональной теории, касающихся прав собственности, теории коллективных действий, общественного выбора, контрактов и агентских отношений и пр. Институциональный анализ проливает свет на природу проблем ТСЖ и позволяет сформулировать гипотезы, подлежащие эмпирической проверке.

В институциональной теории предлагается следующий критерий эффективности распределения *прав собственности* при наличии высоких транзакционных издержек: право распоряжения активом должно быть передано стороне, извлекающей из этого актива наибольшую прямую выгоду⁹. В случае жилищной инфраструктуры получателями выгоды выступают только жильцы дома, следовательно, им и должны принадлежать права собственности на соответствующие активы. Физическая неделимость инфраструктуры делает такую собственность коллективной. При этом одни и те же лица становятся собственниками и эксклюзивными пользователями жилищной инфраструктуры; это совмещение ролей собственника и потребителя, а также нерыночный характер услуг инфраструктуры предопределяют некоммерческую форму коллективной собственности.

⁹ Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94, No 4. P. 691–719.

Жилищная инфраструктура обладает свойствами *общедоступного ресурса* (commons) и *клубного блага*. Эффективная эксплуатация таких ресурсов и создание клубных благ требуют координации действий участников — в противном случае пользователи чрезмерно эксплуатируют общедоступный ресурс, что ведет к его истощению («трагедия общины») и не принимают должного участия в создании клубного блага. Несовпадение личного и общественного интереса приводит к возникновению в деятельности ТСЖ *проблемы коллективных действий*. В данном случае суть этой проблемы состоит в том, что содержание жилищной инфраструктуры, находящейся в коллективной собственности владельцев квартир, требует, во-первых, материальных затрат — взносов в бюджет ТСЖ, и, во-вторых, затрат времени и усилий на участие в обсуждении проблем жилого дома, принятии коллективных решений и контроле их исполнения. Выгоды доступа к жилищной инфраструктуре обеспечены жильцам вне зависимости от того, несут они подобные затраты или нет, что создает возможность двух типов «бесплатного проезда» — в виде неплатежей жильцов и их пассивности. В первом случае жилищная инфраструктура лишается необходимых средств, а во втором — эффективных механизмов принятия и исполнения решений.

При муниципальном управлении жилыми домами проблема коллективных действий решалась административным путем. С созданием ТСЖ ее решение требует *самоорганизации* собственников жилья для коллективного принятия и исполнения необходимых решений. Способность к координации и совместным действиям в общих интересах формирует *социальный капитал*, составными частями которого являются взаимное доверие, нормы поведения, учитывающие общественный интерес, а также общение, членство в самодеятельных организациях и социальных сетях¹⁰. Наличие социального капитала выступает важной предпосылкой децентрализованного, без принуждения извне, решения проблемы коллективных действий: доверие, социальные сети и контакты необходимы для согласования интересов и достижения взаимоприемлемых договоренностей, а «просоциальные» нормы поведения обеспечивают выполнение соглашений.

Многочисленные эмпирические исследования свидетельствуют о том, что социальный капитал вносит значимый вклад в экономическое развитие, это важный фактор эффективности институтов и организаций¹¹. При этом ценность различных составляющих социального капитала зависит от экономического, культурного и институционального контекста. В случае ТСЖ значение социального капитала проявляется особенно отчетливо, поскольку самоорганизация составляет суть данного института. При нехватке социального капитала ТСЖ превращается в «оболочку», лишенную реального

¹⁰ Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // Theory and Society. 1998. Vol. 27, No 2. P. 151–208.

¹¹ Например, см.: Halpern D. Op. cit.; Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Civic Capital as the Missing Link // EUI Working Paper ECO. 2010. No 2010/08.

наполнения, и оказывается уязвимым к «захвату» извне для извлечения выгоды за счет жильцов дома¹².

Можно ли рассчитывать на наличие социального капитала, необходимого для эффективного функционирования ТСЖ? Совместное проживание в многоквартирном доме способствует общению между соседями, а владение жильем повышает сознательность и гражданскую активность населения¹³. В ТСЖ налицо практически все указанные Э. Остром предпосылки успешной самоорганизации для совместного использования находящегося в открытом доступе ресурса: сильные и ясные материальные стимулы, компактная группа участников с четко очерченными границами, возможности частого прямого общения, право самостоятельно определять порядок работы организации и избирать управляющие органы, а также признание и поддержка властей¹⁴. Совпадение столь благоприятных предпосылок позволяет рассматривать ТСЖ как «лакмусовую бумажку», характеризующую способность российского общества к самоорганизации как таковую.

К сожалению, для современной России характерен дефицит доверия между людьми и других составляющих социального капитала¹⁵, а реальный опыт самоорганизации весьма ограничен. Нехватка социального капитала может стать «узким местом», обесценивающим преимущества ТСЖ. Недостаток социального капитала порождает спрос на государственное регулирование как альтернативный механизм поддержания порядка в экономике и обществе, даже если качество такого регулирования вызывает нарекания¹⁶. Нежелание жильцов учреждать ТСЖ и попытки ликвидации таких организаций согласуются с данной закономерностью.

В ТСЖ возникает проблема *агентских отношений* между жильцами и правлением, а также между ТСЖ и управляющей компанией, если таковая привлекается к содержанию дома. Хорошо известные проблемы в системе доверитель-исполнитель (*principal-agent*) усугубляются тем, что в качестве доверителя выступает коллектив собственников жилья (*common agency*). Возникающие трудности связаны, во-первых, с необходимостью мониторинга и контроля деятельности правления и возможностью уклонения от этих обязанностей, во-вторых, с ростом трансакционных издержек при участии множества жильцов в принятии решений. Преодолению этих препятствий способствует осознание жильцами своей ответственности за работу ТСЖ, уважение к чужой точке зрения и готовность идти на компромисс. Перечисленные качества входят в социальный капитал, и при нехватке последнего проблема агентских отношений в ТСЖ оказывается трудно разрешимой.

¹² Подробнее см.: *Полищук Л. И.* Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 38–44.

¹³ *Glaeser E., Sacerdote B.* The Social Consequences of Housing // Journal of Housing Economics. 2000. Vol. 9, No 1–2. P. 1–23; *DiPasquale D., Glaeser E.* Op. cit.

¹⁴ *Ostrom E.* Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14, No 3. P. 137–158.

¹⁵ *Rose R.* Uses of Social Capital in Russia: Modern, Pre-Modern, and Anti-Modern // Post-Soviet Affairs. 2000. Vol. 16, No 1. P. 33–56; *Aghion Ph., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A.* Regulation and Distrust. 2009. NBER Working Paper No 14648; *Лебедева Н. М., Татайко А. Н.* Ценности культуры и развитие общества. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2007.

¹⁶ *Aghion Ph., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A.* Op. cit.

Отметим неоднозначное влияние на эффективность ТСЖ численности жильцов дома. С одной стороны, крупное ТСЖ располагает значительными материальными ресурсами и может добиваться лучших результатов за счет возрастающей отдачи от масштаба в создании клубных благ. С другой стороны, с увеличением числа участников растет сложность проблемы коллективных действий¹⁷, и в частности контроль жильцов над работой правления и управляющей компании может стать слабее.

Активы ТСЖ: формальный анализ

Рассмотрим модель, в которой производство клубных благ — жилищно-коммунальных услуг жителям дома — описывается производственной функцией $\mu f(z)$, имеющей обычные неоклассические свойства; здесь z — совокупные затраты на коммунальные услуги и содержание здания. Коэффициент μ — характеристика жилого дома, отражающая его физическое состояние (возраст, класс, качество строительства и пр.); дом представляет собой *материальный актив* ТСЖ.

Предполагается, что функции полезности проживающих в доме семей имеют вид $x + \mu f(z)$, где x — располагаемый доход домохозяйства. Пусть, ради простоты, жильцы дома составляют единичный континуум, и для всех взнос в бюджет ТСЖ одинаков и составляет z . В таком случае оптимальный размер взноса $z = z(\mu)$ (в данном случае это и оптимальные затраты на жилищно-коммунальные услуги), при котором суммарное благосостояние жильцов дома достигает максимума, определяется из уравнения:

$$\mu f'(z) = 1. \quad (1)$$

Нематериальным активом ТСЖ является социальный капитал жителей дома. Характеристикой социального капитала будем считать долю $\alpha \in [0,1]$ активных жильцов, принимающих реальное участие в управлении ТСЖ и, в частности, в распоряжении бюджетом организации. Если взносы в ТСЖ установлены на уровне $z^*(\mu)$ ¹⁸, то активные жильцы располагают бюджетом той же величины и имеют возможность присвоить некоторую его часть для собственных нужд, вместо того чтобы направить имеющиеся средства в полном объеме на содержание здания¹⁹. Пусть z — фактические расходы на содержание здания, а разность $z^*(\mu) - z$ поровну делится между активными жильцами; тогда значение $z = \bar{z}(\mu, \alpha)$ определяется из решения задачи:

$$\max_{0 \leq z \leq z^*(\mu)} \left\{ \frac{z^*(\mu) - z}{\alpha} + \mu f(z) \right\} \quad (2)$$

и удовлетворяет уравнению:

¹⁷ Olson M. Op. cit.

¹⁸ Данное предположение не обязательное.

¹⁹ Таким образом моделируется наблюдаемое на практике нецелевое использование средств ТСЖ при недостаточной активности жильцов.

$$\alpha \mu f'(z) = 1. \quad (3)$$

Заметим, что $\bar{z}(\mu, \alpha) < z^*(\mu)$ при $\alpha < 1$, поэтому если часть жильцов не участвует в управлении ТСЖ, то затраты $\bar{z}(\mu, \alpha)$ меньше оптимальных — неполное представительство членов «клуба» в принятии решений ведет к недофинансированию клубного блага. Величина $z(\mu, \alpha)$ монотонно возрастает с ростом социального капитала α и достигает оптимума при $\alpha = 1$. При заданных запасах материальных и нематериальных активов суммарное благосостояние *всех* жителей дома при учреждении ТСЖ составляет

$$\Phi(\mu, \alpha) \equiv W - \bar{z}(\mu, \alpha) + \mu f(\bar{z}(\mu, \alpha)), \quad (4)$$

где W — суммарное богатство домохозяйств до уплаты взносов в ТСЖ. Нетрудно проверить, что функция Φ монотонно возрастает по обоим аргументам — как материальные, так и нематериальные активы вносят вклад в результаты деятельности ТСЖ.

Альтернативу ТСЖ составляет муниципальное управление жилым домом. В этом случае средства, направляемые на содержание дома и финансирование жилищно-коммунальных услуг, расходуются менее эффективно, и производственная функция принимает вид $\mu f(\beta z)$, где $\beta \leq 1$ — характеристика эффективности муниципального управления в ЖКХ; $(1 - \beta)$ — доля потерь ресурсов из-за неполноты информации и недостаточных стимулов в государственном секторе. Оптимальный бюджет управления домом (и взносы жильцов) $z = \bar{z}(\mu, \beta)$ определяется из уравнения

$$\beta \mu f'(\beta z) = 1, \quad (5)$$

а достигаемые результаты, по-прежнему измеряемые суммарным благосостоянием жильцов, равны

$$\Psi(\mu, \beta) \equiv W - \bar{z}(\mu, \beta) + \mu f(\beta \bar{z}(\mu, \alpha)), \quad (6)$$

данная функция также монотонно возрастает по своим аргументам.

Сравнивая результаты муниципального управления жилым домом с итогами работы ТСЖ, можно определить наилучшую (в смысле «оптимума второго порядка») среди этих, каждой по-своему несовершенных, форм. При достаточно высоком запасе социального капитала и низкой эффективности муниципального управления $\Phi(\mu, \alpha) > \Psi(\mu, \beta)$, и преимущество получает ТСЖ; в противном случае от создания ТСЖ лучше отказаться.

В качестве иллюстрации рассмотрим производственную функцию $f(z) = 2\sqrt{z}$. В этом случае $\Phi(\mu, \alpha) = \mu^2(2\alpha - \alpha^2)$ и $\Psi(\mu, \beta) = \mu^2\beta$, и ТСЖ предпочтительнее муниципального управления при выполнении неравенства $2\alpha - \alpha^2 > \beta$ (рис. 2).

Сравнительная эффективность
ТСЖ и муниципального
управления

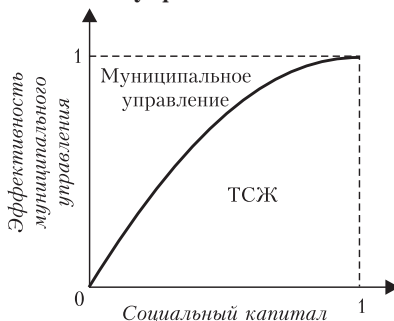


Рис. 2

Гипотезы и данные

Проведенный анализ позволяет выдвинуть гипотезу о положительном вкладе качества материальных и нематериальных активов в работу ТСЖ. В отношении нематериальных активов — способности жильцов к самоорганизации и совместным действиям — такая гипотеза нуждается в уточнении. Эмпирические исследования свидетельствуют о том, что ценность тех или иных составляющих социального капитала зависит от культурного и экономического контекста, типа организации, сферы деятельности и пр.²⁰ Значимые для деятельности ТСЖ элементы социального капитала и оценка их вклада определяются эмпирическим путем. Представляет также значительный интерес «передаточный механизм» воздействия социального капитала на эффективность ТСЖ: он может быть либо «вертикальным», когда социальный капитал обеспечивает подотчетность управляющих органов ТСЖ, либо «горизонтальным», когда социальный капитал способствует решению возникающих в деятельности ТСЖ проблем самими жильцами и не затрагивает работу правления.

Для ответа на перечисленные вопросы осенью 2008 г. исследовательская группа «Циркон» по разработанной авторами методике и анкете провела опрос 82 ТСЖ в Москве и Перми²¹. Респондентов просили оценить качество работы ТСЖ в целом и отдельных услуг (содержание подъездов, придомовой территории, работа электрика и сантехника и вывоз отходов), дать оценку деятельности правления и указать размер затрат на работу ТСЖ. В анкету были включены вопросы о вкладе жильцов в работу ТСЖ (аккуратность уплаты взносов, добровольный труд, участие в работе собраний), а также об интенсивности общения, взаимной помощи и доверии между соседями²². Наконец, фиксировались социально-экономические характеристики жильцов и ключевые параметры ТСЖ — размер и возраст здания (время с момента строительства или капитального ремонта), год образования ТСЖ и наличие управляющей компании. Выяснялось также, по чьей инициативе было создано ТСЖ — самих жильцов, компании-застройщика или местных властей.

Данные опроса позволили сформировать ряд индикаторов социального капитала в сообществе жильцов. Некоторые из этих индикаторов отражают атмосферу доверия, солидарности и взаимопомощи между жильцами, они коррелируют друг с другом, что позволило сократить их число, перейдя к главным компонентам. Хорошее представление о таких показателях дает *индикатор ожидания помощи от соседей*. Подобные индексы широко используются в литературе для измерения социального капитала вне зависимости от объекта или контекста

²⁰ Halpern D. Op. cit.

²¹ Материалы опроса и работа с ними подробно описаны в: Борисова Е. И., Пересецкий А. А., Полищук Л. И. Анализ эффективности некоммерческих ассоциаций методом стохастической границы (на примере товариществ собственников жилья) // Прикладная эконометрика [в печати].

²² Качественные оценки указывались в балльных шкалах от одного до четырех или пяти (наивысший балл).

исследования, поэтому их можно рассматривать как характеристики *общего социального капитала*.

Специфической для ТСЖ и подобных организаций формой социального капитала является способность участников эффективно распоряжаться возможностями нового института с использованием предусмотренных для этого механизмов и процедур. В данном случае такая способность характеризуется тремя показателями: активностью участия членов ТСЖ в общих собраниях, вниманием к мнению других членов ТСЖ и легкостью достичь согласия на общих собраниях. Названные показатели положительно и статистически значимо коррелируют друг с другом, что позволяет рассматривать их как различные характеристики одного латентного фактора — *специфического социального капитала*, или *технической гражданской компетентности* жильцов²³.

Данные отражают заметные различия между Москвой и Пермью в распределении указанных показателей. Так, в Москве выше общая оценка жильцами результатов работы ТСЖ (рис. 3, а)²⁴, но при этом выше и затраты жильцов на содержание своих домов (рис. 3, б). Для оценки сравнительной *эффективности* ТСЖ в двух городах необходимо соизмерить затраты и результаты, что будет сделано в следующем разделе статьи.

Оценка качества услуг и плата за жилищно-коммунальные услуги в ТСЖ Москвы и Перми (% ТСЖ)

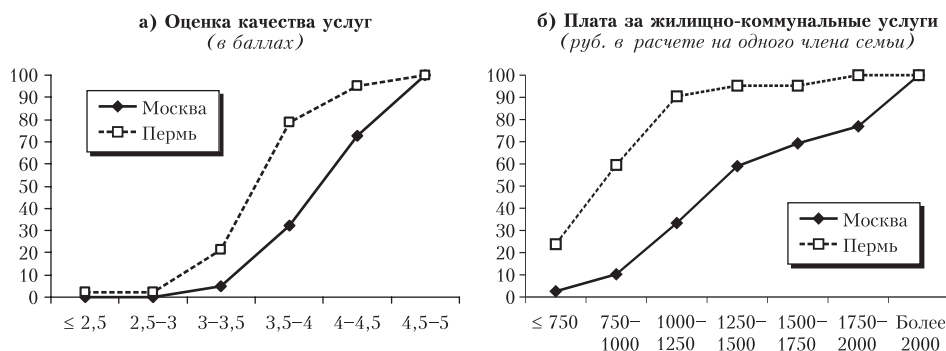


Рис. 3

В двух городах также значительно различаются характеристики материальных и нематериальных активов ТСЖ. Вошедшие в выборку московские здания в среднем в 1,5 раза крупнее пермских и на 4 года старше. Что же касается нематериальных активов, то в целом по выборке запас общего социального капитала в Перми больше, чем в Москве (рис. 4, а) — пермяки менее отчуждены друг от друга, чем жители столичного мегаполиса. Ситуация со специфическим социальным капи-

²³ Измерителем специфического социального капитала в дальнейшем служит первая главная компонента трех перечисленных характеристик. Отметим, что значимой корреляции между составляющими общего и специфического социального капитала не наблюдается, так что речь действительно идет о двух различных гранях способности к самоорганизации.

²⁴ Точная формулировка этого утверждения такова: распределение удовлетворенности жильцов услугами ТСЖ в Москве стохастически доминирует аналогичное распределение для Перми. На этом и последующих аналогичных рисунках изображены кумулятивные кривые распределения оценок результатов, затрат и пр., то есть большее количество меньших значений (и соответственно выше расположенная кривая) должны быть там, где значение показателя меньше.

Общий и специфический социальный капитал в ТСЖ Москвы и Перми (% ТСЖ)

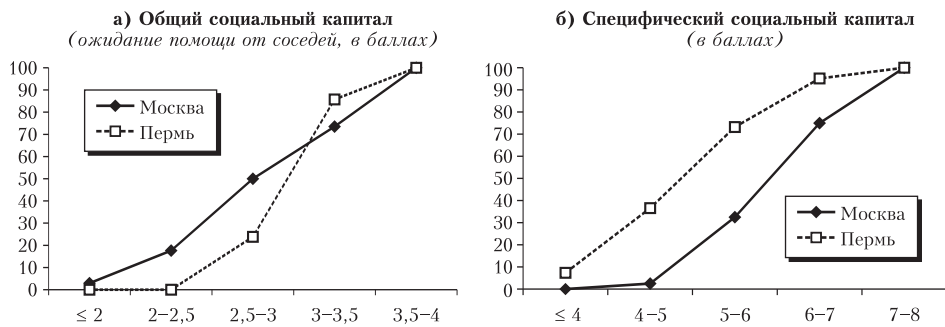


Рис. 4

талом противоположная — техническая гражданская компетентность членов московских ТСЖ заметно выше пермских (рис. 4, б).

Одна из гипотез исследования состоит в том, что *связь между социальным капиталом и эффективностью ТСЖ опосредована деятельностью правления*. Для проверки этой гипотезы респондентам предлагалось оценить полноту и регулярность распространения правлением информации среди членов ТСЖ, а также подотчетность правления жильцам. Два названных индикатора высоко коррелированы друг с другом²⁵, и их первая главная компонента используется в дальнейшем как индекс качества работы правления ТСЖ. Выясняется, что по данному показателю Москва также опережает Пермь (рис. 5).

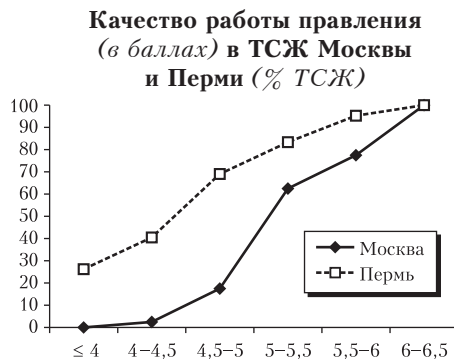


Рис. 5

Оценка эффективности ТСЖ

Для анализа эффективности предприятий и организаций можно использовать стандартный инструмент — построение в пространстве «затраты-выпуск» множества производственных возможностей для организаций данного типа, чтобы затем оценить удаленность той или иной организации от границы данного множества. Как правило, такую оценку дает *функция расстояния*²⁶, одно из определений ко-

²⁵ Тесная связь различных показателей качества управления часто обнаруживается не только применительно к организациям, но и на уровне городов, регионов и государств. Подробнее см.: Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993; Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators // World Bank Policy Research Working Paper. 2009. No 4978; Tabellini G. Institutions and Culture // Journal of the European Economic Association. 2008. Vol. 6, No 2–3. P. 255–294.

²⁶ Shephard R. W. Theory of Cost and Production Functions. Princeton: Princeton University Press, 1970.

торой выглядит следующим образом. Пусть организация производит набор товаров и услуг $y = (y_1, \dots, y_N)$ и затрачивает при этом x единиц ресурса (ради простоты — единственного), причем каждому уровню затрат ресурса отвечает множество производственных возможностей $P(x) \subset \mathbb{R}^N$. Полностью эффективной организации соответствует такой набор затрат и выпуска (x, y) , что вектор y находится на границе множества $P(x)$. В общем случае эффективность (производительность) организации измеряется величиной $D(x, y) = \min \left\{ \theta > 0 \mid \frac{y}{\theta} \in P(x) \right\}$.

Определенная таким образом *функция расстояния* достигает максимального значения, равного единице, для полностью эффективных организаций; чем меньше значение этой функции, тем менее эффективна соответствующая организация (на рис. 6 значение функции расстояния равно отношению a/b).



Рис. 6

В прикладных исследованиях множество производственных возможностей часто аппроксимируется методом *стохастической границы*, когда постулируется та или иная функциональная форма уравнения границы этого множества и ее параметры оцениваются эконометрически по выборке организаций, представленных соответствующими векторами затрат и выпуска²⁷. Мерой эффективности при этом оказываются организации-лидеры, которые наилучшим образом распоряжаются своим потенциалом и находятся на границе производственных возможностей или в примыкающей к ней «приграничной зоне».

Метод стохастической границы до сих пор использовался главным образом при оценке продуктивности частных или государственных предприятий; его применение в некоммерческом секторе ограничивалось учреждениями здравоохранения и образования. Между тем при наличии достаточного числа однотипных организаций с ясными целями, поддающимися количественной оценке, этот метод имеет несомненные преимущества по сравнению с другими известными подходами к измерению эффективности в некоммерческом секторе²⁸. В частности, обработка большого массива наблюдений позволяет выявить «стандарты рынка» и восполнить таким образом отсутствие в некоммерческом секторе реальной рыночной информации.

ТСЖ правомерно рассматривать как производственную единицу, «выпуск» которой $y = (y_1, \dots, y_N)$ составляют различные коммунальные услуги (точнее, оценки жильцами качества этих услуг), а затраты — платежи жильцов в ТСЖ.

²⁷ Подробнее см., например: Kumbhakar S., Lovell C. Stochastic Frontier Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

²⁸ Возможности использования метода стохастической границы при оценке эффективности некоммерческих организаций детально обсуждаются в: Борисова Е. И., Полищук Л. И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения // Экономический журнал ВШЭ. 2009. Т. 13, № 1. С. 80–100.

В наших расчетах использована транслогарифмическая модель²⁹

$$\ln D(x, y) = \alpha_0 + \sum_{n=1}^N \alpha_n \ln y_n + \sum_{n,m=1}^N \beta_{nm} \ln y_n \ln y_m + \gamma \ln x + \sum_{n=1}^N \delta_n \ln y_n \ln x, \quad (6)$$

которая трансформируется в следующее регрессионное уравнение:

$$\ln y_{Ni} = \tilde{\alpha}_0 + \sum_{n=1}^{N-1} \tilde{\alpha}_n \ln \frac{y_{ni}}{y_{Ni}} + \sum_{n,m=1}^{N-1} \tilde{\beta}_{nm} \ln \frac{y_{ni}}{y_{Ni}} \ln \frac{y_{mi}}{y_{Ni}} + \gamma \ln x + \sum_{n=1}^{N-1} \tilde{\delta}_n \ln \frac{y_{ni}}{y_{Ni}} \ln x + c_i + u_i + v_i. \quad (7)$$

В уравнении (7) величина $u_i \leq 0$, распределенная по полунормальному закону, характеризует (не)эффективность организации, а v_i представляет собой нормально распределенную случайную ошибку. Набор контролирующих переменных c_i включает индикатор города (Москва или Пермь), а также пол, возраст и образование респондентов. Уравнение (7) оценивалось методом максимального правдоподобия с использованием описанных в предыдущем разделе опросных данных³⁰.

Плотность распределения полученных оценок эффективности ТСЖ изображена на рисунке 7. Как видно, эффективность вошедших в выборку ТСЖ варьирует в весьма широких пределах, что соответствует наблюдаемому на практике разбросу результатов деятельности ТСЖ в российских городах.

Для проверки робастности полученных оценок рассматривались различные модификации эконометрической модели (7), в том числе с предварительным усреднением ответов респондентов в рамках отдельных ТСЖ, а также с использованием панельной структуры данных. Рассчитанные таким образом альтернативные распределения оценок эффективности высококоррелированы друг с другом (с коэффициентом 0,7 и более), что свидетельствует об устойчивости результатов к выбору методики оценки стохастической границы.

Данные расчетов свидетельствуют о том, что московские ТСЖ в целом эффективнее пермских (рис. 8). Напомним, что до расчета оценок эффективности это было не ясно, по-

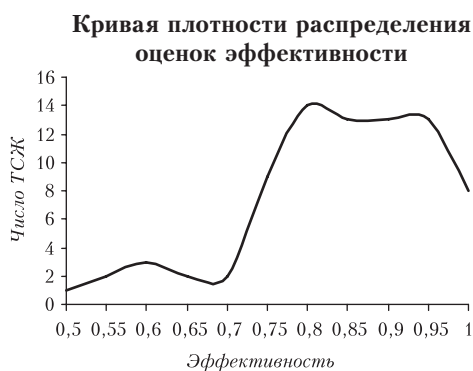


Рис. 7

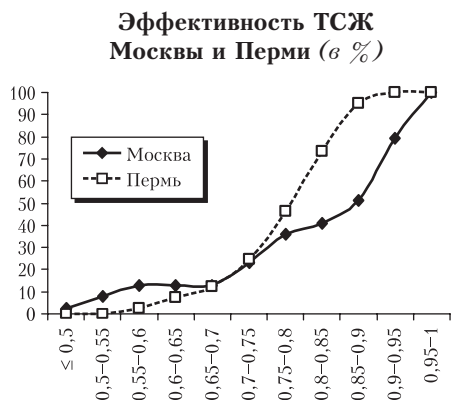


Рис. 8

²⁹ Lovell C. Production Frontiers and Productive Efficiency // The Measurement of Productive Efficiency / H. Fried, C. Lovell, S. Schmidt (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 3—67.

³⁰ Подробнее методика и результаты расчетов изложены в: Борисова Е. И., Пересецкий А. А., Полищук Л. И. Указ. соч.

скольку московские ТСЖ отличались от пермских более высокими результатами и затратами. Такого рода нетривиальные выводы наглядно демонстрируют возможности используемого инструментария.

От чего зависит эффективность ТСЖ

Располагая оценками эффективности ТСЖ, можно исследовать влияние различных факторов на деятельность организации, в частности, оценить вклад материальных и нематериальных активов.

Такую задачу можно решить при помощи двухшаговой эконометрической процедуры, когда на первом шаге рассчитываются оценки эффективности, а на втором строится регрессия полученных оценок тех или иных экзогенных переменных, способных воздействовать на эффективность. Влияние экзогенных факторов можно проанализировать и в рамках одношаговой процедуры — для этого при оценке уравнения стохастической границы достаточно предположить, что от таких факторов зависят среднее значение или стандартное отклонение распределения показателя неэффективности u_i ³¹. В наших расчетах для подтверждения робастности использованы оба варианта, а также их модификации; во всех случаях направление и сравнительная сила влияния на эффективность основных факторов одинаковы. Дальше в этом разделе изложены результаты расчетов по двухшаговой процедуре.

В базовом варианте расчетов исследовалось воздействие на эффективность пяти факторов: давность постройки/капитального ремонта дома, общий социальный капитал (ожидание помощи от соседей), специфический социальный капитал, а также размер ТСЖ и мотив его образования. Указанный набор включает индикаторы качества материальных (возраст дома) и нематериальных (запасы социального капитала) активов ТСЖ, а также другие значимые для эффективности параметры, измеряемые с наименьшей ошибкой и в наибольшей степени характеризующие организацию в целом. Затем в состав факторов последовательно были включены показатели: социально-экономическая неоднородность в сообществе жильцов; оказание помощи соседями друг другу; общение между соседями; частота проведения собраний ТСЖ и степень участия в них жильцов.

Результаты расчетов приведены в таблице 1. Во всех вариантах регрессии базовые факторы значимы, имеют одинаковые знаки и сравнительную силу влияния на эффективность.

Наиболее сильное и значимое влияние на эффективность ТСЖ оказывают возраст дома и специфический социальный капитал (техническая гражданская компетентность жильцов), характеризующие соответственно материальные и нематериальные активы ТСЖ. Знаки этих факторов соответствуют гипотезам: «минус» для первого (чем старше дом, тем при прочих равных условиях менее эффективно

³¹ Подробнее о такой гетероскедастичной модели см.: Battese G. E., Coelli T. J. A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function for Panel Data // Empirical Economics. 1995. Vol. 20. P. 325—332. Преимущество первого варианта, наиболее распространенного в приложениях, в простоте реализации, а недостаток — в несовпадении предположений о распределении остатков регрессии на первом и втором шагах процедуры (Kumbhakar S., Lovell C. Op. cit.).

Объяснение вариаций оценок эффективности

	(1) — базовый набор факторов	(2)	(3)	(4)	(5) — полный набор факторов
Возраст дома	-0,00328*** (0,000411)	-0,00320*** (0,000436)	-0,00322*** (0,000436)	-0,00336*** (0,000439)	-0,00298*** (0,000471)
Размер дома	0,0000398* (0,0000203)	0,0000379* (0,0000207)	0,0000354* (0,0000207)	0,0000508** (0,0000214)	0,0000414* (0,0000234)
Специфический социальный капитал	0,0298*** (0,00514)	0,0296*** (0,00516)	0,0291*** (0,00517)	0,0282*** (0,00518)	0,0271*** (0,00550)
Ожидание помощи от соседей	0,0211** (0,00979)	0,0207** (0,00983)	0,0276** (0,0110)	0,0261** (0,0111)	0,0258** (0,0112)
Мотив образования ТСЖ	0,0693*** (0,0151)	0,0690*** (0,0151)	0,0713*** (0,0152)	0,0730*** (0,0152)	0,0607*** (0,0162)
Неравенство		-0,00545 (0,0109)	-0,00555 (0,0109)	-0,00749 (0,0109)	-0,0175 (0,0117)
Оказание помощи соседями друг другу			-0,00778 (0,00567)	-0,00342 (0,00583)	-0,00450 (0,00598)
Общение между соседями				-0,0112** (0,00483)	-0,0101** (0,00489)
Частота проведения собраний ТСЖ и степень участия в них жильцов					0,00774 (0,00503)
Константа	0,568*** (0,0433)	0,582*** (0,0521)	0,581*** (0,0521)	0,593*** (0,0522)	0,611*** (0,0532)
R ²	0,233	0,233	0,237	0,262	0,252
Число наблюдений	418	418	418	407	396

Примечание. В табл. 1—4 в скобках указаны стандартные ошибки; *, **, *** — оценка значима на уровне 10%, 5, 1% соответственно.

ТСЖ) и «плюс» для второго. Увеличение возраста дома на одно стандартное отклонение уменьшает индекс эффективности ТСЖ на $\frac{2}{3}$ стандартного отклонения, а прирост технической гражданской компетентности жильцов на одно стандартное отклонение повышает эффективность почти на 40% стандартного отклонения. Заметим, что значимость и объясняющая сила общего социального капитала оказываются заметно слабее.

Вывод о том, что при прочих равных условиях проще содержать в должном порядке более новые здания, представляется вполне естественным, его можно рассматривать как подтверждение адекватности избранной методики. Заключение о сравнительной значимости для успеха ТСЖ различных видов социального капитала далеко не столь очевидны: как уже отмечалось, выявление компонентов социального капитала, дающих осязаемую экономическую отдачу, представляет собой нетривиальную проблему, не имеющую универсального решения. В случае ТСЖ выясняется, что *доверие, общение и солидарность жильцов, с которыми обычно связывается понятие социального капитала, сами по себе не позволяют достаточно надежно прогнозировать эффективную работу ТСЖ*. Успех организации зависит от специфических практик и навыков в коллективе жильцов, предопреде-

ляющих способность к достижению согласия и контролю исполнения согласованных решений.

Важен вывод о значимости для эффективности ТСЖ факта создания товарищества *по инициативе самих жильцов* (а не муниципалитета или компании-застройщика). Такое решение отражает уверенность жильцов в своей способности коллективно управлять общей собственностью и наличие необходимой для этого технической гражданской компетентности³².

С учетом сделанных выводов об относительной значимости различных видов социального капитала отмеченная ранее более высокая эффективность московских ТСЖ по сравнению с пермскими (см. рис. 8) объясняется тем, что в Москве больше специфического социального капитала (см. рис. 4, б). Некоторое преимущество Перми в запасах менее значимого для эффективности ТСЖ общего социального капитала (см. рис. 4, а), а также более молодой жилфонд не восполняют относительный дефицит *технической гражданской компетентности*.

Размер ТСЖ оказывает на эффективность слабо выраженное положительное влияние, которое становится незначимым в некоторых спецификациях модели. Отсутствие отчетливого воздействия размера связано с наличием двух противоположно направленных эффектов — возрастающей отдачи от масштаба и усложнения проблемы коллективных действий. Если ограничить регрессию крупными ТСЖ, то положительная зависимость эффективности от размера ТСЖ становится более выраженной: эффект отдачи от масштаба в этом случае усиливается, а влияние социального капитала ослабевает, вероятно, из-за того, что размер дома превышает «радиус доверия»³³ между жильцами.

Выявляемое при расчетах влияние неравенства среди жильцов на эффективность ТСЖ статистически незначимо. Вероятно, такой вывод можно объяснить воздействием двух противоположно направленных факторов: с одной стороны, социально-экономическая неоднородность препятствует достижению согласия и коллективным действиям, с другой — наиболее обеспеченные индивиды могут проявить инициативу и взять на себя основное бремя создания клубных благ³⁴.

Парадоксальный на первый взгляд вывод об отрицательном воздействии общения между соседями на эффективность еще раз свидетельствует о том, что далеко не все составляющие социального капитала (к числу которых традиционно относят общественные коммуникации и сети) дают экономическую отдачу³⁵. Заметим в связи с этим, что общение между соседями, как правило, ограничено узким кругом лиц и в этом смысле может рассматриваться как «закрытая» форма социального капитала.

³² Запас социального капитала является не наблюдаемой извне характеристикой сообщества жильцов, поэтому подобные сигналы имеют значительную ценность. Связь решений индивидов (например, о получении высшего образования) с самооценкой своих способностей и прочих не наблюдаемых извне свойств личности составляет ключевую идею экономической теории сигнализирования (Spence M. Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974). В случае образования ТСЖ эта логика остается неизменной с той лишь разницей, что теперь речь идет о сообществе жильцов.

³³ Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N. Y.: Free Press, 1995.

³⁴ Alesina A., La Ferrara E. Participation in Heterogeneous Communities // Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115, No 3. P. 847—904; Bergstrom T. C., Blume L. E., Varian H. R. On the Private Provision of Public Goods // Journal of Public Economics. 1986. Vol. 29, No 1. P. 25—49.

³⁵ Keefer Ph., Knack S. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 4. P. 251—288.

Известно, что социальный капитал в закрытой форме препятствует образованию широких коалиций и может помешать развитию³⁶.

Выясняется также, что частота проведения собраний членов ТСЖ и степень участия в них жильцов не оказывает значимого влияния на эффективность. Очевидно, важно не «количество», а «качество» участия жильцов в работе организации, которое характеризуется технической гражданской компетентностью и оказывается одним из главных факторов успеха ТСЖ.

В заключение приведем обобщенные «портреты» лидеров и аутсайдеров среди обследованных ТСЖ. В группу лидеров входят 7 ТСЖ с близким к 100% показателем эффективности; аутсайдерами стали 10 ТСЖ с показателями эффективности от 50 до 70%. Среди ТСЖ-лидеров выше удовлетворенность жильцов качеством услуг и их стоимость. Такие ТСЖ располагают заметно большим запасом специфического социального капитала; их преимущество в общем социальном капитале не столь отчетливо. Благополучные ТСЖ, как правило, созданы в больших домах; для них характерно умеренное социально-экономическое неравенство жильцов и лучшая платежная дисциплина. Почти все квартиры в таких ТСЖ находятся в собственности жильцов, а в ТСЖ-аутсайдерах около $\frac{1}{3}$ квартир остались в муниципальной собственности. Более 80% ТСЖ-лидеров были созданы по инициативе живущих в них собственников или преобразованы из ЖСК, аналогичный показатель среди аутсайдеров не превышает 50%. Показательно, что ни одно ТСЖ-лидер не прибегает к услугам управляющей компании, среди аутсайдеров с управляющей компанией работают 60% ТСЖ.

Роль правления и управляющих компаний

Правление ТСЖ и его председатель наделены правом принимать хозяйственные решения и распоряжаться бюджетом организации. Если в ТСЖ не удастся должным образом решить проблему агентских отношений между правлением и рядовыми членами организации, то правление становится неподотчетным и качество его работы ухудшается. Возникает также реальная угроза «захвата» ТСЖ руководством организации для извлечения личной выгоды за счет жильцов³⁷.

Наши данные подтверждают важную роль работы правления для эффективности ТСЖ³⁸. В свою очередь, качество работы правления, как показывает регрессионный анализ (табл. 2), в значительной степени обусловлено технической гражданской компетентностью жильцов; при этом общий социальный капитал не оказывает статистически значимого воздействия на деятельность правления. Таким образом, подтверждается гипотеза о наличии «вертикального канала», связывающего

³⁶ Halpern D. Op. cit.; Меньшев Р. Ш., Полищук Л. И. Экономическая отдача на социальный капитал: о чем говорят российские данные. Доклад на XI Международной конференции ГУ—ВШЭ «Модернизация экономики и общества», 2010.

³⁷ Ясин Е. Г. Политическая экономия реформы ЖКХ. М.: Либеральная миссия, 2006; Сиваев С. Б. Реформа ЖКХ в 2003—2008 годах: извилистая дорога к рынку.

³⁸ Коэффициент корреляции между мерой эффективности ТСЖ и агрегированной оценкой качества работы правления равен 0,38 и статистически значим.

Т а б л и ц а 2

Работа правления и социальный капитал

	Работа правления
Специфический социальный капитал	0,652*** (0,0752)
Общий социальный капитал (ожидание помощи от соседей)	0,229 (0,182)
Константа	0,378 (0,698)
R^2	0,524
Число наблюдений	75

социальный капитал и эффективность ТСЖ, промежуточным звеном в котором выступает правление.

Важно выяснить, можно ли компенсировать дефицит социального капитала, необходимого для успешной работы ТСЖ, за счет эффективного управления организацией. Для ответа на этот вопрос мы построили регрессию индикаторов эффективности ТСЖ на два фактора: специфический социальный капитал и эффективность работы правления, не связанная с социальным капиталом³⁹ (табл. 3). Второй фактор оказывается в такой регрессии незначимым, то есть правление, не опирающееся на социальный капитал, не способно внести заметный вклад в эффективность ТСЖ. Иными словами, при пассивных жильцах нет оснований рассчитывать на эффективное управление ТСЖ — жильцы получают «такое правление, которого они заслуживают».

Т а б л и ц а 3

Эффективность ТСЖ, социальный капитал и работа правления

	Оценки эффективности
Специфический социальный капитал	0,043*** (0,013)
Работа правления (остатки регрессии)	0,017 (0,020)
Константа	0,563*** (0,076)
R^2	0,139
Число наблюдений	79

Любопытный эффект можно обнаружить при делении выборки на более и менее качественно управляемые ТСЖ. В части выборки с неэффективным правлением вырастает значимость *общего* социального капитала для результатов работы ТСЖ: если жильцы не могут должным образом распорядиться официальными механизмами управления ТСЖ, то им приходится полагаться на более «примитивные» горизонтальные формы самоорганизации и взаимопомощи. И наоборот: «в тени» эффективного правления, обеспеченного специфическим социальным капиталом, общий социальный капитал полностью утрачивает значимость.

³⁹ Точнее, речь идет об остатках регрессии качества работы правления на социальный капитал.

Коснемся в заключение роли управляющих компаний в работе российских ТСЖ. Ожидается, что управляющие компании будут способствовать эффективности ЖКХ за счет преимуществ специализации и экономии от масштаба. Поскольку, согласно законодательству, ТСЖ может работать самостоятельно, привлечение управляющей компании должно обеспечивать прирост эффективности ТСЖ. *Данные опроса дают противоположную картину.* Регрессия оценок эффективности на бинарную переменную, отражающую наличие или отсутствие управляющей компании (с контролем на размер ТСЖ, возраст домов, общий и специфический социальный капитал и город), выявляет высокозначимое *отрицательное* воздействие управляющей компании на эффективность ТСЖ (табл. 4). ТСЖ, работающие без управляющих компаний, добиваются в среднем на 10% более высокой эффективности, чем ТСЖ, работающие с такими компаниями. Напомним также, что ни одно из ТСЖ-лидеров в нашей выборке не прибегает к услугам управляющей компании, а большинство аутсайдеров имеет с ними дело.

Парадокс объясняется так: работа с управляющей компанией далеко не всегда является результатом свободного и осознанного выбора членов ТСЖ. Из 52 организаций в нашей выборке, которые были основаны самими жильцами, лишь 6 (12%) привлекли управляющие компании, а среди 29 ТСЖ, учрежденных застройщиками или местными властями, нередко при активном участии самих управляющих компаний, с такими компаниями работают 11 организаций (38%). Эта статистика согласуется с многочисленными фактами навязывания ТСЖ управляющих компаний и использования последних в качестве инструментов «захвата» ТСЖ. Отказ от такого невыгодного партнерства требует коллективных усилий жильцов и не всегда возможен в силу все той же нехватки социального капитала. К тому же, как уже отмечалось, рынок услуг управляющих компаний в большинстве российских городов монополизирован и контролируется приватизированными жилищно-коммунальными службами, сохранившими тесные связи с муниципальными властями.

Т а б л и ц а 4

Вклад управляющих компаний в эффективность ТСЖ

	Оценки эффективности
Наличие управляющей компании	-0,0838*** (0,0281)
Возраст дома	-0,003430*** (0,000678)
Размер дома	0,0000490* (0,0000282)
Специфический социальный капитал	0,0432*** (0,0137)
Общий социальный капитал (ожидание помощи от соседей)	0,0511* (0,0267)
Город	-0,0130 (0,0284)
Константа	0,471*** (0,122)
R^2	0,510
Число наблюдений	72

В таких условиях ТСЖ с жильцами, имеющими необходимую гражданскую компетентность, предпочитают обходиться своими силами, избирая честное и энергичное правление и контролируя его работу. Нехватку социального капитала могла бы компенсировать конкуренция на рынке управляющих компаний, обеспечивающая качественное и профессиональное управление жилыми домами⁴⁰. В России успех ТСЖ сдерживается «двойным дефицитом» — социального капитала и конкуренции в секторе ЖКХ.

* * *

Короткая история института ТСЖ в России подтверждает общий вывод о том, что культура, социальные нормы и иные неформальные и обладающие значительной инерцией институты могут препятствовать успеху институциональных реформ, опережающих состояние общества⁴¹. Материальным факторам, несомненно, принадлежит важная роль в успехах и неудачах российских ТСЖ — растущий разрыв между затратами на содержание домов и доходами населения, особенно в депрессивных районах (где жилой фонд находится в упадке и требует срочного дорогостоящего ремонта), объясняет нежелание владельцев квартир принимать на себя ответственность за инфраструктуру своих домов. Столь же, а возможно, и более серьезным препятствием в работе ТСЖ является недостаточная способность жильцов к самоорганизации, без которой ТСЖ остаются «пустой оболочкой», привлекательной для манипулирования и злоупотреблений. Недостаточная эффективность и конкурентность сектора жилищных услуг и управляющих компаний лишают подобные ТСЖ внешней опоры и обрекают их на неудачу.

Указанные проблемы объясняют распространенное в российских городах разочарование в работе ТСЖ, нежелание создавать такие организации и попытки ликвидировать их. Муниципальное управление жильем, несмотря на его многочисленные недостатки, воспринимается многими как «меньшее из двух зол», так что и здесь, как и во многих других сферах, нехватка социального капитала порождает спрос на государственное присутствие в экономике и общественной жизни.

Общий вывод следующий: выбор механизмов управления общей собственностью в жилом секторе требует большей гибкости и внимания к сложившимся экономическим и социальным условиям, которые могут лишить более прогрессивные институты преимуществ по сравнению с действующим порядком. Процесс создания ТСЖ не должен приобретать черты принудительной кампании, при создании таких организаций следует полагаться на свободное и осознанное волеизъявление жильцов, которое свидетельствует о готовности последних эффективно использовать преимущества нового института. Успеху ТСЖ должно также способствовать повышение конкуренции в секторе жилищно-коммунальных услуг.

⁴⁰ Конкурентный и инновационный сектор управляющих компаний обеспечил эффективную работу аналогов ТСЖ на Тайване, где, как и в России, жильцы жилых домов часто не имели необходимых навыков и способностей к самоорганизации (*Chen S., Webster Ch. Op. cit.*).

⁴¹ *Roland G. Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions // Studies in Comparative International Development. 2004. Vol. 38, No 4. P. 109–131.*

*В. БУРЛАЧКОВ,
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник ИЭ РАН*

ПРОБЛЕМА ПРОГНОЗИРУЕМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Экономическая теория традиционно опирается на обобщение накопленного практического опыта. На этом пути она достигла существенных положительных результатов. Но проблемы теории проявляются при попытках прогнозировать будущее состояние хозяйственной системы.

Современные прогностические возможности экономической науки можно считать неудовлетворительными. Экономисты до сих пор не сумели разработать основы прогнозирования кризисных явлений и предвидеть кратко- и среднесрочные колебания хозяйственной конъюнктуры. Для подавляющего большинства участников мирового экономического сообщества глобальный кризис стал полной неожиданностью.

Как показывает опыт, неэффективны традиционные подходы экономического прогнозирования: экстраполирование на будущий период тенденций, сложившихся в предшествующем периоде; корректировка действующих факторов для оценки последующих изменений. Не оправдало надежд использование эконофизических методов прогнозирования, в частности валютного и фондового рынков. Анализ продемонстрировал, что им присуща высокая вероятность значительных колебаний. Статистические показатели этих рынков имеют распределение Парето—Леви, для которого характерна бесконечная дисперсия. Наличие фрактальных (устойчивых) структур в них достоверно не обнаружено, то есть в показателях рыночных процессов отсутствуют сохраняющиеся величины.

Следует различать понятия «прогнозирование» и «прогнозируемость». Первое означает определение темпов и направлений развития конкретного явления; второе представляет оценку системы с точки зрения наличия устойчивых, сохраняющихся величин, позволяющих предвидеть ее последующую эволюцию.

В связи с этим сформулируем ряд актуальных вопросов. Каковы причины слабой прогнозируемости экономической системы? Существуют ли в ней, как в физических системах, сохраняющиеся величины (инварианты), обеспечивающие предсказуемость динамики в будущем периоде? Какие методы повышения прогнозируемости экономической системы могут быть использованы на практике?

Экономика и физика: характер законов

Лауреат Нобелевской премии по физике Э. Вигнер отмечал: «Окружающий нас мир поразительно сложен, и самая очевидная истина заключается в том, что мы не в состоянии предсказать его будущее»¹. Для экономиста такое признание может послужить большим утешением и даже оправданием. Но только на первый взгляд. Слова Вигнера, разумеется, относятся к предсказаниям отдаленного будущего. На горизонтах, подвластных человеческому представлению, предсказания физических законов точны и однозначны, а число параметров, определяющих физические явления, известно.

В физике действуют законы, которые другой нобелевский лауреат, Р. Фейнман, назвал «великими законами сохранения». К ним относятся законы сохранения энергии, импульса (произведения массы на скорость), углового момента (характеристики вращательного движения). В частности, первый устанавливает, что, несмотря на трансформации физической системы в пространстве и времени, в ней сохраняется конкретная математическая величина — энергия. Как с иронией отметил Фейнман, «физик употребляет обычные слова необычным образом. Для него закон сохранения означает, что существует число, которое остается постоянным вне зависимости от того, когда вы его подсчитаете, — скажем, сейчас или через некоторое время, после того как в природе произойдет множество изменений. Вот, например, закон сохранения энергии. Имеется величина, которую вы можете вычислять по определенным правилам, и ответ у вас всегда будет одинаковым, что бы ни случилось»².

Законы сохранения обусловлены наличием симметрий и связанной с ними инвариантности в природных явлениях. Эти связи установлены теоремой Нетер: каждой непрерывной симметрии физической системы соответствует закон сохранения. Так, однородность времени предопределяет закон сохранения энергии; однородность пространства — закон сохранения импульса; изотропность (равнозначность всех направлений) пространства — закон сохранения момента импульса.

Под симметрией физических законов понимается сохранение конкретной величины при преобразованиях. Самая распространенная симметрия физических законов — их действие при пространственных переносах физических систем, а также при сдвигах во времени, то есть при анализе в другом временном периоде. В математике развитие представлений о симметрии привело к созданию теории групп — последовательных преобразований математического объекта, при которых сохраняются его свойства.

Для современной науки основным определением симметрии выступает свойство инвариантности относительно математических преобразований. Такой подход позволяет исследовать теории, анализируя их математические уравнения. Инвариантность уравнений дает возможность сделать определенные выводы о свойствах описываемых ими явлений. Инвариантность есть результат устойчивости взаимодействий и может быть представлена как структура закона природы.

Р. Нозик остроумно заметил, что инвариант — это правда³. Однако здесь есть одно «но». Правда — качественная характеристика, а инвариант — количественная, то есть величина.

¹ Вигнер Э. Инвариантность и законы сохранения. Этюды о симметрии. М.: УРСС, 2002. С. 185.

² Фейнман Р. Характер физических законов. М.: Изд-во НЦ ЭНАС, 2004. С. 47.

³ Nozick R. Invariance: The Structure of the Objective World. Cambridge: Harvard University Press, 2001.

Отметим еще одно важное условие действия физических законов — сохранение числа параметров процессов. В конкретный период какой-либо параметр может оказывать серьезное влияние на систему в целом. В последующий период под воздействием внешних условий роль этого параметра может заметно снизиться. Тем не менее число параметров (переменных) физической системы неизменно. Таким образом, прогнозируемость физических систем определяется, во-первых, законами, выражающимися в сохранении конкретных величин; во-вторых, постоянством числа параметров.

Очевидно, симметрии, как условия существования законов сохранения, наблюдаются не только в физических системах, но и в экономике. Это относится к симметричности роста производительности труда и его оплаты, спроса и предложения, товарной и денежной масс, потребления и сбережений, инвестиций и сбережений. Некоторые направления экономической теории определяют эти симметрии как законы. Однако в естественных науках наличие симметрий есть необходимое, но недостаточное условие существования закона. Это связано с тем, что они могут нарушаться. В частности, в физике установлен факт нарушения симметрии правого и левого. Еще Галилей отмечал нарушение симметрии размерности.

Вопрос в том, приводят ли симметрии в экономической системе к сохранению конкретных величин? Анализ показывает, что этого в отмеченных выше симметриях не наблюдается. Так, рост производительности труда и увеличение его оплаты — лишь тенденция, а не количественная закономерность. Спрос и предложение на товарных и прочих рынках не относятся к сохраняющимся величинам. Их взаимодействие приводит к изменяющейся величине — цене. Причем равновесной может оказаться цена, определяемая не только фундаментальными, но и спекулятивными факторами. Например, мировая цена на нефть 147 долл./барр. была равновесной, но сложилась под влиянием высокой спекулятивной активности.

Соотношение денежной и товарной масс при прочих равных условиях определяет ценовую динамику и соответственно покупательную силу денег. На первый взгляд способны сохраняться величины денежной базы и денежных агрегатов. Однако хотя денежную базу изменяют центральные банки, но они делают это с учетом спроса на деньги со стороны хозяйствующих субъектов. Денежные агрегаты формируются в результате денежного мультиплицирования: возрастают при расширении банковского кредитования и уменьшаются, когда темпы погашения кредитов превышают темпы их предоставления. Величины потребления, сбережений, инвестиций также не сохраняются.

Особого внимания заслуживает закон стоимости. Под последней традиционно понимают затраты труда. Стоимость рассматривается как объективная основа цен. В настоящее время стоимостные представления активно развиваются в концепциях стоимости бизнеса, стоимости компаний, добавленной стоимости. Но проблема в том, что стоимость — это абстрактная категория, а не величина. Следовательно, нет оснований говорить о ее сохранении.

На первый взгляд свойством сохранения обладает показатель ВВП, тем более что существуют его временные ряды. Однако ВВП — переменная не запаса, а потока. Сведения о динамике ВВП, сообщаемые статистическими агентствами, суть данные о стоимости, произведенной и потребленной в течение года (квартала).

Приведенные выше аргументы позволяют сделать вывод, что в экономической системе отсутствуют законы сохранения и соответственно сохраняющиеся величины, характерные для физических систем и предопределяющие их прогнозируемость. Разумеется, такой вывод не означает, что в экономической

системе нечто возникает из ничего и исчезает бесследно. Дело в том, что законы сохранения в экономике проявляются гораздо сложнее, чем в природе.

Отметим, что законы сохранения в физике математически установлены только для систем, определяемых как интегрируемые. Именно на них распространяется теорема Нетер. Для интегрируемых систем возможны преобразования, позволяющие не учитывать взаимодействия, то есть потенциальную энергию. В связи с этим представляют интерес следующие замечания М. Табора: 1) «Неинтегрируемые системы обладают способностью проявлять хаотическое поведение, тогда как интегрируемые системы отличаются наличием полного набора интегралов и устойчивым периодическим поведением»; 2) «Несмотря на все достижения в области нелинейной динамики, по-прежнему актуален фундаментальный вопрос: каким образом можно *a priori* определить, интегрируема данная система или нет?»⁴.

Среди неинтегрируемых выделяют неголономные системы. Их динамика обусловлена изменениями не только координат, но и скоростей. Именно такие формы связей проявляются в экономической системе. Поэтому изучение неголономных систем представляет большой интерес для экономической науки.

Отсутствие в экономической системе однозначных законов сохранения означает отсутствие «объективных» инвариантов экономических процессов. Но вопрос можно поставить так: при каких условиях в экономическую систему могут быть внесены искусственные инварианты, способные повысить ее прогнозируемость?

Инвариантность как условие прогнозируемости

В экономике есть опыт использования искусственных инвариантов. Например, инвариантами выступают масштаб цен — соотношение цен товаров, определяемое денежной единицей, а также официальный минимальный размер оплаты труда (МРОТ). В XX в. было несколько попыток ввести устойчивые параметры для стабилизации хозяйственной системы.

В 1930-е годы кейнсианская доктрина доказала целесообразность использования процентной ставки для стабилизации макроэкономической ситуации и регулирования государственных расходов в зависимости от изменения хозяйственной конъюнктуры. В 1950-е годы Р. Масгрейв предложил теорию общественных финансов и общественного сектора как основу экономической стабильности. В 1960-е годы Л. Гурвиц разработал теорию экономических механизмов, встраиваемых в хозяйственную систему для нейтрализации «провалов» рынка.

Практические рекомендации этих теорий были направлены на создание дополнительных, устойчивых факторов функционирования экономической системы. Объективно это означало ограничение ее параметров. При централизованном планировании число параметров экономической системы фактически фиксировалось для достижения приоритетных целей развития и выстраивалась жесткая система инвариантов. Но такая жесткость сдерживала объективно необходимые изменения экономических процессов.

В XX в. неоднократно предпринимались попытки использовать экономические инварианты при проведении макроэкономической политики. По сути, инвариантами были: денежное правило — установление темпов роста денежной массы; правило Тейлора, применяемое при определении процент-

⁴ Табор М. Хаос и интегрируемость в нелинейной динамике. М.: УРСС, 2001. С. 275.

ной ставки; таргетирование валютного курса. Но эти попытки оказались неудачными из-за того, что административное, «искусственное» установление экономических показателей противоречило их объективному формированию непосредственно в ходе экономических процессов.

По той же причине к противоречивым последствиям приводит инфляционное таргетирование, означающее использование инварианта. В частности, оно предопределяет повышение краткосрочной процентной ставки, приток в страну спекулятивного капитала и рост курса национальной валюты с негативными последствиями для экспорта. Экономико-математическая модель, используемая для обоснования инфляционного таргетирования, не включает показатели денежной и товарной масс⁵. Именно это обстоятельство позволяет сторонникам данного метода монетарной политики утверждать, что инфляция не определяется в экономической системе эндогенно, поэтому ее уровень должен устанавливаться экзогенно — фиксироваться центральным банком. Однако при введении в модель показателей денежной и товарной масс инфляция определяется в экономической системе, то есть эндогенно.

Пример удачного введения инварианта в экономическую систему — установление официального МРОТ. Этот показатель не формируется непосредственно в экономической системе, то есть он экзогенный. Его значение состоит в определении минимального уровня потребления и соответственно платежеспособного спроса домашних хозяйств.

В экономической системе отчетливо проявляются тенденции развития и формируются устойчивости. Но в отличие от инвариантов такие устойчивости представляют собой временные явления. Долгосрочные тенденции экономического развития обусловлены возникновением новых технических идей, перспективных технологий и принципиально новых товаров (продуктовых рядов). С ними связаны крупнейшие кондратьевские волны XIX и XX вв. Последняя из них была предопределена появлением компьютеров и мобильных телефонов и завершилась в начале XXI в., что привело к неустойчивому развитию и кризисам 2001—2002 и 2007—2010 гг. Периоды устойчивости в экономической системе могут также наблюдаться в среднесрочной перспективе благодаря поддержанию и развитию сложившихся товарных рядов.

Использование экономических инвариантов

Экономический инвариант — показатель (или соотношение показателей), который можно использовать в качестве ориентира при проведении макроэкономической политики. Необходимость введения инвариантов в экономическую систему обусловлена ее особенностями. К ним относятся: произвольное изменение числа количественных параметров системы; несущественность состояния равновесия для режима функционирования; разрывы в скоростях экономических процессов; нестабильность в настроениях и намерениях хозяйствующих субъектов; внешние влияния, например изменение направления технологического развития.

Произвольное изменение числа параметров экономической системы — результат появления новых, ранее не существовавших факторов. Нестабильность числа параметров препятствует ее математическому модели-

⁵ Walsh C. Using Monetary Policy to Stabilize Economic Activity. Aug. 2009 // www.kc.frb.org/home/subwebnav.cfm?level=3&theID=11163&SubWeb=10660.

рованию. Используемые в экономике математические методы не учитывают, что эта система неинтегрируемая.

Несмотря на широкую распространенность, понятие равновесия неудовлетворительно отражает экономические реалии. Как отмечалось выше, равновесное состояние экономической системы нестабильно, а равновесная цена определяется даже в условиях повышенной спекулятивной активности. Многочисленные варианты теории экономического равновесия отражают попытки определить состояние, в котором скорости всех экономических процессов равны нулю. На практике оно недостижимо, а теоретически — неинформационно. Изучение такого состояния не дает необходимой информации для анализа реальных экономических процессов.

В экономической системе процессы могут не только иметь разные скорости, но и быть разнонаправленными. Расхождения в скоростях процессов, то есть их различная динамика относительно максимальной скорости распространения взаимодействия в системе, создают предпосылки возникновения турбулентности.

Нестабильность в настроениях и намерениях хозяйствующих субъектов, в том числе домашних хозяйств, выступает результатом нерациональности их поведения, обусловленного нерациональностью ожиданий. На наш взгляд, ожидания хозяйствующих субъектов в значительной мере формируются на основе представлений об успешности их будущей деятельности, а не исходя из прогнозов макроэкономической ситуации. Поэтому такие ожидания можно охарактеризовать как экстраполяционные, то есть включающие оценку успешности будущей деятельности на основе субъективных предпосылок. Изменение направления технологического прогресса не только способствует значительному ускорению экономического развития, но и предопределяет увеличение числа параметров хозяйственной системы.

Таким образом, необходимость применения инвариантов обусловлена общей неустойчивостью экономической системы. Введение в экономическую систему инвариантов означает использование показателя, увеличивающего информационность системы и являющегося стабильным. К принципам выбора экономических инвариантов можно отнести: значимость для экономики; управляемость при реализации макроэкономической политики; «определяемость» в рамках экономической системы.

В качестве инварианта можно использовать показатель емкости внутреннего рынка. Эту величину следует отличать от его объема. Последний показатель способен, как и ВВП, «схлопываться» в кризисных условиях. Напротив, емкость внутреннего рынка можно рассматривать как устойчивую величину, которая определяется достигнутым уровнем потребления хозяйствующих субъектов. Разумеется, в кризисных условиях оно снижается, но ранее достигнутая емкость внутреннего рынка характеризует возможности посткризисного восстановления экономики. Именно поэтому данная величина сохраняется в экономической системе, как и соотношение банковской процентной ставки и рентабельности в реальном секторе экономики. Если процентная ставка превышает половину величины рентабельности, то предпринимательская активность будет снижаться; если она составляет менее половины, то возрастет.

В качестве инварианта экономического развития можно рассматривать соотношение совокупного потребления и сбережения. Как показывает опыт кризисов 1929—1933 гг. и начала XXI в., негативные явления возникают в результате формирования долговой экономики, в которой уровень задолженности домашних хозяйств значительно, на 20—30%, превышает годовой

объем ВВП. В условиях долговой экономики текущие доходы домашних хозяйств не позволяют обслуживать накопленную задолженность.

Использование инвариантов должно сопровождаться дальнейшим институциональным развитием экономики, в частности повышением эффективности банковской и бюджетной систем. Как показал последний глобальный кризис, наиболее устойчивыми оказались экономики с развитой системой общественных финансов и значительным общественным сектором, что укрепляет общую экономическую стабильность.

Применение экономических инвариантов способно улучшить прогнозируемость и управляемость экономической системы. Но, разумеется, его надо дополнить использованием традиционных методов прогнозирования. В частности, анализ мировой экономики в конце 1990-х годов выявил замедление темпов технологического прогресса, несоответствие развития финансового и реального секторов, перекредитованность домашних хозяйств и, как следствие, высокую вероятность кризисных явлений в первом десятилетии XXI в.

* * *

Проведенный анализ позволяет дать ответы на поставленные в начале статьи вопросы. Экономическая система в силу объективных причин слабо прогнозируема. В отличие от физических систем в экономике отсутствуют сохраняющиеся величины (инварианты) и произвольно изменяется число параметров. Основным направлением повышения прогнозируемости экономической системы выступает использование искусственных инвариантов. К ним можно отнести: емкость внутреннего рынка; соотношение банковской ставки процента и рентабельности в реальном секторе; соотношение потребления и сбережения. В результате удастся обеспечить управляемость экономической системы и предотвратить значительные колебания хозяйственной конъюнктуры.

ИНСТИТУТ СТРАХОВАНИЯ И ПОДДЕРЖАНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Создание эффективной системы управления финансовыми рисками с учетом уроков мирового финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг. — актуальная задача для специалистов в области экономики и финансов, а также финансовых властей различных стран. Одной из важных причин кризиса, как ни парадоксально, стало активное использование финансовыми организациями (в первую очередь крупнейшими западными банками и страховыми компаниями) финансовых инструментов, предназначенных для управления финансовыми рисками. Операции с CDS (credit default swap — своп на дефолт по кредиту), процентными свопами и иными инструментами срочного рынка были призваны защитить финансовые организации от кредитных, инвестиционных, валютных и процентных рисков, но в итоге дали толчок развитию разрушительных тенденций на финансовых рынках¹.

CDS — производный финансовый инструмент, по которому одна сторона контракта, желающая получить гарантию исполнения базового обязательства, осуществляет периодические купонные выплаты, а другая сторона, гарантирующая его исполнение, в случае наступления определенного кредитного события (например, дефолт, банкротство, реструктуризация долга) должна выплатить определенную контрактом сумму. Последнюю обычно привязывают к величине базового обязательства или возможному снижению его стоимости в случае наступления кредитного события².

CDS как инструмент страхования кредитных рисков был разработан не государством или финансовым регулятором, а самими участниками финансового рынка. В 1995 г. один из крупнейших американских инвестиционных банков JP Morgan первым предложил использовать CDS, который со временем превратился в массовый финансовый контракт. Стремясь защитить себя от кредитных рисков, с одной стороны, и заработать на сделке, вероятность убыточности которой зачастую была мизерной, — с другой, финансовые организации наращивали объемы операций с CDS. Распространению этого кредитного дериватива способствовало и то, что операции с ним были забалансовыми и не отражались в бухгалтерских книгах.

CDS — это инструмент управления специфическими кредитными рисками. Вместе с тем системный кредитный риск (который до известного времени никто не учитывал) не снижался, поскольку такое «страхование» от неисполнения заемщиком кредитных обязательств не сопровождалось формированием надлежащих страховых резервов.

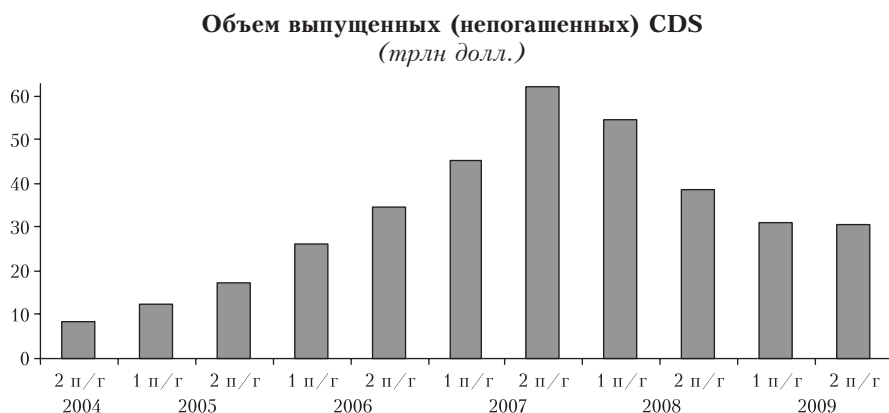
Кредитные деривативы относятся к числу внебиржевых производных финансовых инструментов, что осложняет должный учет и контроль их

¹ См.: Мазукабзова Б. Роль кредитно-дефолтных свопов в мировом кризисе // Вопросы экономики. 2009. № 7.

² Никольшин Д. А. Влияние рискованных финансовых операций на стабильность финансового рынка // Финансы. 2009. № 11.

использования. В разгар кризиса ликвидности, когда системообразующие финансовые организации остро нуждались в государственной поддержке, американским властям пришлось искать нестандартные пути эффективного распределения ограниченного объема ресурсов для поддержки финансового сектора, поскольку финансовые организации были слишком сильно связаны взаимными обязательствами по контрактам CDS. Из-за кризиса и под давлением общественности работа по регулированию рынка кредитных деривативов активизировалась.

По данным ISDA (International Swaps and Derivatives Association, Международная ассоциация свопов и деривативов), предоставленным 75 компаниями, объем рынка CDS на конец 2009 г. составил более 30 трлн долл. Таким образом, по сравнению с концом 2007 г. он сократился более чем в два раза (с 62,2 трлн долл., см. рис. 1).



Источник: www.isda.org.

Рис. 1

Сужение рынка CDS обусловлено влиянием кризиса, выявившего невысокую эффективность использования данного финансового контракта для управления кредитными рисками, а также ограничительных мер, принимаемых финансовым регулятором. Но если бы он вовремя установил «правила игры» на рынке CDS (учет соответствующих операций, отражение их в отчетности, правила формирования резервов, контроль), то можно было бы ослабить негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса или даже предотвратить его. Осознав потребность в эффективной инфраструктуре управления финансовыми рисками, финансовый регулятор мог подойти к вопросу ее создания более взвешенно и системно, чем отдельные участники рынка, имея в виду не только и не столько интересы отдельных финансовых организаций, сколько последствия функционирования такого механизма для финансового рынка и финансовой системы в целом. Своевременно заложив инструментальные и институциональные основы организации управления финансовыми рисками с учетом предложений участников финансового рынка, власти могли бы сгладить и даже нейтрализовать негативные эффекты неблагоприятной конъюнктуры рынка недвижимости и общей напряженности долгового рынка.

Кризис в очередной раз подтвердил несостоятельность положения о «невидимой руке» рынка: действия отдельных финансовых организаций по управлению кредитными рисками отнюдь не способствовали поддержанию общей стабильности финансового рынка. Используемые ими инструменты лишь усугубили проявление системного кредитного риска.

Управление финансовыми рисками посредством операций с производными финансовыми инструментами (хеджирование) требует специальной подготовки субъектов хозяйствования. Кроме того, такие операции не позволяют решать системные задачи поддержания устойчивости финансовой системы, поскольку выпуск кредитных деривативов не сопровождается формированием адекватных резервов и не учитывается должным образом в требованиях к достаточности и качеству капитала финансовых организаций. В подобной ситуации логично использовать институт страхования как основу системы управления финансовыми рисками. В отличие от хеджирования страхование не требует от носителя риска специальных знаний и навыков, поскольку оценку рисков и формирование адекватных страховых резервов осуществляет страховщик.

В России страхование финансовых рисков находится в зачаточном состоянии. По данным Федеральной службы страхового надзора за 2009 г., объем страховых премий и выплат по страхованию финансовых и предпринимательских рисков составил соответственно 7,7 млрд и 2 млрд руб. В общем объеме страховых премий и выплат по всем видам страхования за аналогичный период (соответственно 978 млрд и 734,6 млрд руб.) доля страхования финансовых и предпринимательских рисков оказалась меньше 1%.

Недостаточное развитие страхования финансовых рисков в России во многом связано с пробелами в правовом регулировании. Хотя в соответствии со ст. 32.9 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страхование финансовых рисков относится к 23 видам страхования, на осуществление которых выдается лицензия, в настоящее время его содержание российским законодательством не определено.

Наиболее близкий по объекту вид страхования, упоминаемый в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ), — страхование предпринимательских рисков. Под ними в ст. 929 ГК РФ понимаются риски убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от него обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов. На практике под видом страхования финансовых рисков страховые организации предлагают узкоспециализированные страховые продукты: титульное страхование (защита имущественных интересов от риска утраты или ограничения права собственности на объект залога); страхование от убытков из-за простоя производства в связи с поломкой оборудования и т. д.

Иногда новые страховые продукты создаются в результате взаимодействия страховых компаний и кредитных организаций. В частности, один из банков запустил программу ипотечного кредитования, объединенную со страхованием риска обесценения заложенной по ипотеке недвижимости, если в результате дефолта заемщика банку придется ее реализовывать в условиях изменившейся конъюнктуры рынка жилья. В программах ипотечного кредитования первоначальный взнос защищает банк от обесценения недвижимости, заложенной по договору об ипотеке, поэтому страхование финансовых рисков банка, связанных с обесценением объекта залога, позволит снизить размер первоначального взноса и привлечь дополнительных клиентов.

Развитию ипотеки может также способствовать страхование иных видов финансовых рисков, например страхование рисков ликвидности банка, связанных с кассовым разрывом между временем, когда заемщик должен был внести очередной взнос в погашение ипотечного кредита, и моментом реализации заложенной недвижимости в случае его дефолта. Вместе со страхованием на

случай обесценения заложенной недвижимости это позволит оградить банк от основных финансовых рисков ипотечного кредитования. Так, в случае дефолта заемщика страховщик произведет страховую выплату в размере общей суммы долга заемщика на момент дефолта, а банк передаст страховщику права по обеспеченному ипотекой обязательству (основному обязательству).

Безусловно, банк, выдающий ипотечные кредиты, подвержен и другим рискам, однако их влияние не столь велико, а управлять ими можно самостоятельно либо применяя иные механизмы, например хеджирование с использованием производных финансовых инструментов, основанных на процентных ставках и валютных курсах (для управления процентными и валютными рисками). Внедрение указанных страховых продуктов способно заметно улучшить условия ипотечного кредитования в России: сократить величину первоначального взноса и ставки процента по ипотечным кредитам, которая, как известно, включает значительную рисковую составляющую.

Но сфера применения страхования финансовых рисков не ограничивается ипотечным кредитованием. Например, портфельный инвестор зачастую нуждается в страховании своих инвестиционных рисков, чтобы не допустить падения доходности портфеля за определенный период ниже установленного уровня либо ограничить его убыточность неким пороговым значением. Страхованием финансовых рисков могли бы воспользоваться и рядовые граждане, желающие защитить свои сбережения от неожиданного снижения покупательной способности денег либо девальвации национальной валюты, прибегая к страхованию соответственно инфляционных или валютных рисков.

Система управления финансовыми рисками должна предусматривать многоуровневое резервирование: формирование страховых резервов, аккумуляцию гарантийного фонда и четко регламентированный механизм государственной поддержки в кризисных ситуациях (см. рис. 2). Для этого необходимо создать эффективную инфраструктуру управления финансовыми рисками.

Для финансового обеспечения стабильных условий своей деятельности хозяйствующие субъекты заключают договор страхования в отношении финансовых рисков, реализация которых может оказать на них значительное негативное воздействие и поставить под угрозу само их существование. К таким рискам относятся: инвестиционные, валютные, кредитные, риски ликвидности, инфляционные и др.

За счет страховых премий, уплачиваемых страхователями по договорам страхования (не только по страхованию финансовых рисков), страховщики формируют страховые резервы — источник исполнения обязательств по страховым выплатам при наступлении страховых случаев. На данном

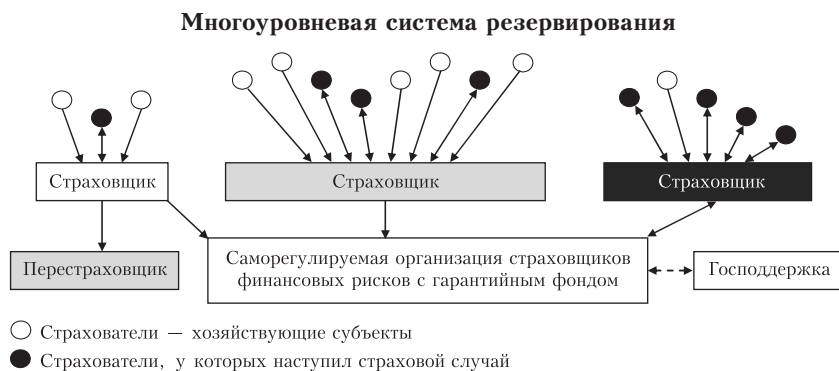


Рис. 2

уровне резервирования происходит диверсификация как финансовых рисков отдельных страхователей, так и иных рисков, напрямую не связанных с финансовой стабильностью и позволяющих балансировать портфели страховщиков, повышая общую эффективность резервирования. В случае принятия на страхование крупных рисков, вероятные страховые выплаты по которым могут поставить под угрозу платежеспособность страховщиков, они перестраховывают риски выплат по заключенным договорам страхования у перестраховщиков, используют механизмы сострахования финансовых рисков, а также объединяются в страховые (перестраховочные) пулы.

При должном правоприменении российское страховое законодательство позволяет не только распределить финансовые риски субъектов хозяйствования между страховщиками, но и обеспечить формирование адекватных страховых резервов и их консервативное размещение (инвестирование). Но в отсутствие координации деятельности участников страхового рынка, профессиональной детальной регламентации их действий в различных ситуациях сложно полноценно использовать возможности страхового рынка.

Эффективным инструментом решения возникающих в этой области инфраструктурных задач может быть институт саморегулирования, положительно зарекомендовавший себя в различных сферах российской экономики. Саморегулируемая организация страховщиков финансовых рисков способна обеспечить оптимальное ведение бизнеса, разработать соответствующие правила страхования, а также предоставить финансовое обеспечение имущественной ответственности своих членов за счет средств гарантийного фонда, в который отчисляется часть страховой премии страховщиков.

Подобная система страхования финансовых рисков позволит защищать субъектов хозяйствования от неблагоприятных финансовых условий ведения предпринимательской деятельности. В кризисные периоды через многоуровневую систему резервирования можно оперативно довести государственную финансовую поддержку до субъектов хозяйствования, реально испытывающих сложности и заслуживших помощи, поскольку они заранее застраховали свои финансовые риски.

Инфраструктура страхования финансовых рисков с рыночной системой резервирования может стать дополнительным механизмом антициклического регулирования. Накопленные в периоды устойчивого экономического роста в рамках системы страхования финансовых рисков ресурсы позволят сгладить кризисные явления за счет их использования в периоды неблагоприятной финансовой конъюнктуры.

Государственная политика в сфере управления финансовыми рисками должна стимулировать разработку субъектами хозяйствования эффективной инфраструктуры резервирования. Законодательное определение правовых, экономических и институциональных принципов организации страхования финансовых рисков в Российской Федерации будет содействовать развитию данного вида страхования и повышению стабильности финансового рынка.

Р. ГРИНБЕРГ,
член-корреспондент РАН,
директор ИЭ РАН

ВОЗВРАЩЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

(о книге А. Бузгалина и А. Колганова
*«Пределы капитала: методология и онтология»**)

Мировой экономический кризис, ставший неожиданностью для подавляющего большинства экономистов-теоретиков, существенно повлиял на оценку прежних теоретических представлений и расклад сил в неявном соперничестве-диалоге различных школ экономической теории. Одним из таких непредвиденных еще несколько лет назад изменений стал бурный рост интереса к марксистской политической экономии и методологии. В этом смысле выход, не побоюсь этого слова, фундаментальной и по объему, и по содержанию книги профессоров МГУ А. Бузгалина и А. Колганова оказался удивительно своевременным. Их можно было бы даже заподозрить в конъюнктуре, если бы не упорная, на грани упрямства, работа в рамках марксистской парадигмы на протяжении почти 30 лет их научной деятельности. Да и книга эта не первая и, как выясняется, не последняя: плодovitые авторы представили вышедшую двумя изданиями (2004 и 2007) книгу «Глобальный капитал», а в этом году вышли новые работы: «10 мифов об СССР» и «Мы пойдем другим путем. От капитализма юрского периода к России будущего» (М.: Яуза, 2010).

Но «Пределы капитала» — работа, явно программная для этих авторов и потому заслуживает анализа. Сразу скажу: эта книга оставляет очень противоречивое впечатление.

Нужна ли постсоветской эпохе политическая экономия «критического марксизма»?

Начну с марксизма и его, как пишут авторы, «реактуализации». Должен заметить, я весьма двойственно отношусь к этой школе. И не только потому, что ее «основоположник» был, мягко говоря, неоднозначной личностью. Его гневные, на грани (а то и за гранью) приличия критические обличения в адрес коллег по научному цеху, его образ жизни и многое другое внушают сомнения в гениальности этого ученого мужа. Впрочем, чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь, что гений и злодейство совместимы.

* Бузгалин А. В., Колганов А. И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии. М.: Культурная революция, 2009.

Но главное не в этом: марксизм десятилетиями насаждался как единственно верная теория, и не случайно. Не случайно именно эта теория стала знаменем авторитарных обществ «реального социализма» и «научной основой» идеологического диктата.

Бузгалин и Колганов хотят убедить нас в том, что есть и другой марксизм, так сказать «диссидентский». Самое удивительное, что в некоторой степени им это удастся. Они заявляют о существовании «постсоветской школы критического марксизма». (И я с некоторым удивлением прочел анализ нескольких десятков работ действительно известных российских ученых, которые не только всерьез и с симпатией пишут о марксизме, но и используют этот язык, методологию, аппарат для исследования современных реалий — как мировых, так и российских.) Далее авторы «Пределов капитала...» с некоторой претензией на системность излагают отличительные черты этой «школы»¹. К ним они относят, во-первых, развитие «новой диалектики», выступающей как «отрицание отрицания» позитивизма и постмодернизма. Во-вторых, они акцентируют основное внимание на исследовании современной эпохи как нелинейного перехода не столько от капитализма к социализму, сколько от «царства необходимости», мира отчуждения к постиндустриальному миру «позитивной свободы», лежащему «по ту сторону» материального производства. Здесь они выдвигают оригинальную трактовку социально-экономических трансформаций. В-третьих, они позиционируют себя как диалектических критиков «реального социализма» и антисталинистов, которые при этом критически наследуют достижения не только социал-демократии, но и лучших представителей либерализма.

С моей точки зрения, Бузгалин и Колганов преувеличивают результаты их направления. Да и собственно политико-экономов среди представителей этого течения немного (во всяком случае, если говорить об известных ученых). Но и считать это течение несуществующим, на мой взгляд, неправомерно. Другой вопрос, насколько обоснованны их выводы. Ниже будет показано, что далеко не все в этой школе вообще и в работе Бузгалина и Колганова в частности доказано и аргументировано. Большое число утверждений можно оценить в лучшем случае как гипотезы, а многое явно требует однозначной критики.

Основы «Капитала» XXI века?

Начну с некоторых достижений. Прежде всего заслуживает поддержки сам подход — попытка проанализировать, что выдержало проверку временем, а что устарело в марксизме. Подход авторов столь же очевиден, сколь и плодотворен: в той мере, в какой капитализм не изменился, классический марксизм остается актуален. И здесь есть о чем подумать. Опыт и России, и ряда других стран, особенно периферии и полупериферии, показывает, что новый век принес с собой не только постиндустриальную революцию, но и новую волну индустриализации, а также новые импульсы капитализма, более похожего на описанный в «Капитале», чем на представленный в программах социал-демократии.

В то же время Бузгалин и Колганов прямо заявляют о необходимости конструктивной критики Маркса и дают такую критику, показывая сущест-

¹ Наиболее подробно эти взгляды развиты в книгах: «Социализм-21. 14 текстов постсоветской школы критического марксизма» (М.: Культурная революция, 2009) и «Марксизм: Альтернативы XXI века. Дебаты постсоветской школы критического марксизма» (М.: УРСС, 2009).

венные изменения капиталистической системы. При этом авторы, по сути, претендуют ни много ни мало на то, что они сделали серьезные шаги в деле написания «Капитала» XXI века. Воспроизводя логику «Капитала», они последовательно показывают новые параметры рынка, который, по их мнению, стал «тоталитарным» и сетевым; денег, которые стали виртуальными; капитала, который обрел формы тотальной гегемонии и нашел новые формы подчинения креативного труда.

Этот анализ интересен, хотя далеко не везде убедителен. Но главное — он чрезмерно радикален в своей критике. Причем не столько Маркса, которого авторы «развивают», сколько современной неоклассической экономической теории, которую авторы трактуют как исследование превращенных форм рынка. В этом смысле столь же любопытна, сколь и чрезмерна «теза» (любимое выражение авторов) об *economics* как теории, которая может быть *выведена* (Бузгалин и Колганов вообще любят все «выводить», а не постулировать) из трудовой теории стоимости и теории прибавочной стоимости. Каким образом? Авторы строят весьма любопытную гипотезу. Стоимость есть одно из двух свойств товара. Второе — полезность. Первая имеет превращенную форму цены, которая уже зависит от спроса и предложения. Поскольку, далее, прибавочная стоимость превращается в III томе «Капитала» в прибыль, а прибыль, по видимости, есть продукт всего капитала и его полезных свойств (средняя прибыль окончательно маскирует трудовое происхождение стоимости), постольку на поверхности явлений, исследованием которой Маркс завершает свой труд, стоимость выступает как продукт функционирования капитала и может быть сведена к полезности. Вот почему, по мнению авторов, в конце «Капитала» мог быть сделан логичный переход к теории предельной полезности как отражающей видимость, превращенные формы капиталистической рыночной экономики. Мне этот вывод не кажется доказанным, равно как не кажется правильным сводить господствующее направление экономической теории к исследованию исключительно видимости, но гипотеза весьма интересна.

К числу таких же гипотез относится анализ «человеческого капитала». Авторы «Пределов капитала» решили доказать, что человек даже в капиталистической экономике не может и не должен быть сведен к капиталу. И хотя вложения в развитие человеческих качеств приносят дополнительный доход, прогресс человека есть ценность сама по себе, если угодно — императив, реализации которого должно быть подчинено экономическое развитие. Этот последний вывод для меня очевиден и заслуживает поддержки. Сам по себе он далеко не оригинален, но в работе получает непривычное, новое обоснование. Это обоснование, в отличие от вывода, не очевидно, но отмахнуться от него нельзя, оно требует внимательного анализа.

Одним из наиболее интересных и актуальных разделов этой части можно считать текст, посвященный возможностям применения нового прочтения Маркса и его теории к анализу мирового экономического кризиса, начавшегося в 2008 г. Следует признать, что у авторов могли быть основания гордиться собой хотя бы в этом отношении: они в числе немногих предсказали этот кризис еще в 2004–2005 гг. Но я не верю в способность предвидеть конкретные параметры будущего, когда речь идет о столь сложных системах, как мировая экономика. Этой силой не обладают даже те, кто это будущее творит.

Но вопрос предвидения — не главное. Главное, в чем я солидарен с авторами книги, это демонстрация четкой связи причин кризиса с политикой дерегулирования и ухода государства из экономической сферы, которая активно проводилась в 2000-е годы и стала «спусковым крючком» кризиса. Впрочем, этот тезис сформулировали не только Бузгалин и Колганов. Автор

этих строк писал о данных аспектах кризиса при появлении первых его симптомов уже два года назад. Что же касается собственно марксистских положений о таких причинах кризиса, как новая волна перенакопления капитала, рост «превратного сектора» и т. п., то я не берусь их оценивать однозначно положительно. Хотя надо признать: перед нами один из немногих текстов, где марксистская теория очевидно обновлена и привязана к объяснению актуальных процессов.

Такого рода новых идей в работе немало, но я не ставлю перед собой задачу перечислять их все и критиковать. Для меня интересны лишь реперные точки этой огромной книги. К числу последних относятся три методологических утверждения: презентация «новой диалектики», «периодическая система элементов» экономической жизни и критика рыночноцентрической модели экономической теории.

Методология: возврат к отвергнутому или действительная «реактуализация»?

Одна из главных тем книги, которая провоцирует меня на спор, — активная, подчеркиваемая авторами актуальность новой диалектики. Меня эта «к диалектике навязчивая страсть», прямо скажу, смущает. Более того, мне она кажется явно чрезмерной и искусственной. Экономическая наука последних десятилетий успешно развивалась и развивается вне этого детища Гегеля и Маркса. Более того, насколько мне известно, многие из современных марксистов Запада, в частности целое направление аналитического марксизма, прямо отказались от использования этого метода. Для Бузгалина и Колганова, однако, именно он оказывается «золотым ключиком» к решению основных политико-экономических проблем современности.

Что же нового привносят авторы, чтобы, как они пишут, «реактуализовать» этот метод? По их мнению, диалектика линейного развития, понимаемого к тому же исключительно как прогресс, устарела. Они предлагают развить наряду с последней диалектику «реверсивных» процессов и «зигзагов» истории. В отличие от «старых» диалектиков Бузгалин и Колганов считают, что для исследования экономики новой эпохи интересны не только устойчивые законы развития или то, что раньше называлось «логикой», но и исторические отклонения от основной траектории. Именно вопрос о том, почему, как, вследствие каких противоречий и флуктуаций возникают отклонения от этой «красной линии» (термин авторов) развития, Бузгалин и Колганов делают объектом своего пристального внимания.

Кроме того, они задаются проблемой диалектики трансформации, выделяя как ростки нового качества системы в рамках «старой», так и рудименты прежней экономики в рамках «новой» системы. Эта идея сама по себе не нова, да и авторы здесь не претендуют на пальму первенства, но положение о нелинейности этого перехода, о возможности попятных движений (от нового качества экономической жизни к прежнему) и многочисленных зигзагов и даже тупиков в переложении на язык диалектики звучит весьма увлекательно и сулит немалые результаты. В этом убеждает и анализ их предшествующих работ по теории социально-экономических трансформаций.

Но попытка авторов показать особенности диалектики как метода исследования открытых сетевых структур не столь удачна. Этот раздел выглядит относительно сырым и незавершенным, хотя именно здесь, по мнению современных сторонников постмодернизма, в наибольшей степени

не работает диалектика. Вообще следует сказать, что авторы в своей критике постмодернизма явно чрезмерны и, похоже, заимствуют не лучшие качества своего «гуру» Маркса.

Это можно сказать и о позитивизме, на который Бузгалин и Колганов ополчаются с редким ожесточением. Впрочем, в последнем случае они делают некоторые важные дополнения к традиционной критике засилья «экономики классной доски» и ее сугубо математизированного позитивного метода. Одно из этих дополнений — разработка теории превращенных форм. Авторы книги восстанавливают в правах забытую в последние десятилетия методологию выделения этих превращений. Они настаивают на массовом распространении этих форм, которые создают видимость иного, нежели действительное, содержания, на том, что экономические процессы могут наводить своего рода «мóроки» (термин авторов), маскируя сущность действительных проблем, и т. д. Это своего рода вызов господствующей ныне неоклассике, для которой почти все действительное разумно, особенно когда речь заходит об американской «действительности».

Есть еще один любопытный методологический текст в этой книге, мимо которого я не могу пройти. Это критика феномена «рыночноцентричности» современной экономической теории. Спору нет: постановка проблемы выглядит остроумно. Действительно, большинство представителей экономической теории изучают едва ли не единственно рынок, считая все остальное его провалами. И общая идея поставить рыночную экономику в ряд других экономических систем, существовавших до рынка и которые будут существовать, по мнению авторов, после рынка, выглядит разумно. В принципе можно согласиться и с гипотезой о том, что возможны некие *пострыночные* способы координации и организации производства, распределения и потребления.

Но вот беда: почему-то все попытки развития в сколько-нибудь массовых масштабах экономик нерыночного типа заканчивались провалом. В лучшем случае на смену рынку шла натурализация и дефицит, в худшем они дополнялись массовым насилием.

Другое дело, и здесь я склонен поддержать критический пафос Бузгалина и Колганова, что рыночный фундаментализм также доказал свою несостоятельность. Это касается и провала «шоковой терапии» в России, и мирового экономического кризиса, постигшего неолиберальную в своих основах современную экономическую модель. На протяжении всего XX в. мир, как сказали бы авторы книги, «нелинейно» уходит от нерегулируемого рынка, и этот уход должна адекватно отражать экономическая теория. Между тем здесь сохраняется засилье прорыночных подходов, господствуют «новые классики» и их коллеги, которые по-прежнему уповают главным образом на «невидимую руку» рынка, а регулирующие функции государства в лучшем случае считают неизбежным злом. И с этим положением в экономической теории надо что-то делать. Однозначно марксистский подход Бузгалина и Колганова, безусловно, перегиб. Но дыма без огня не бывает. Авторы «Пределов капитала...» в общем правильно почувствовали *необходимость нового политико-экономического осмысления проблемы соотношения рынка и государства*.

В заключение размышлений о методологии не могу не упомянуть о претензии авторов почти на научное открытие. Они предлагают свой вариант периодической системы Менделеева, только построенный применительно к экономическим системам. Задумка чрезмерно амбициозная, но не лишенная некоторых резонов. Авторы стремятся дать некоторую универсальную систему координат, которая позволит найти «адрес» любой хозяйственной системы или объекта в *n*-мерном социально-экономическом пространстве и во

времени. В работе приведена эта система координат, сопряженная с основными положениями не только марксизма, но и других школ экономической теории, и построено несколько моделей, показывающих, как «работает» эта методологическая гипотеза. (Бузгалин и Колганов пять лет назад опубликовали труд, посвященный сравнительному исследованию экономических систем, где эта методология была применена к решению проблем экономической компаративистики.) В заключительной части «Пределов капитала...» авторы применяют эту «периодическую систему», чтобы построить модель анализа меры продвижения различных экономик по пути создания элементов социально ориентированной экономики знаний. Само описание этой модели впечатляет. Но мне эта затея с созданием якобы универсальной системы, позволяющей «сосчитать» все и вся, кажется утопической.

А теперь о самом больном: о стремлении авторов построить модель «нового социализма» и оценке советской экономики.

Социализм после «социализма»: противоречия СССР и посткапиталистическая утопия

Для первой части названия этого подраздела я воспользовался темой научной конференции, которую несколько лет назад проводил Институт экономики РАН и которая привлекла внимание научной общественности. Это было не рядовое событие, так как для большинства экономистов проблемы советской экономики, а уж тем более экономики некоего будущего социализма, выглядят устаревшими, если вообще не надуманными. Я позволю себе не согласиться с таким подходом.

Советское прошлое не отпускает нас до сих пор. И это касается не только старшего поколения, но и некоторой части молодежи, которая вновь начинает искать альтернативы и в этих поисках подчас обращается к прошлому, которое, конечно, начинает незаслуженно романтизировать. Вот уж поистине — «прошлое никогда не было так прекрасно, как сегодня». Эту тенденцию можно перебороть лишь на основе системного анализа реальных противоречий советской системы и, в частности, ее экономики. В работе Бузгалина и Колганова ее анализу уделяется — неожиданно и незаслуженно — мало внимания. Между тем именно здесь могла бы особенно пригодиться диалектика, которую столь активно пропагандируют авторы в своей книге. Впрочем, с рядом их положений, касающихся «реального социализма», можно согласиться. Это относится, в частности, к характеристике собственных противоречий советской системы как основы и первопричины ее самораспада, а также к критике авторитарных социально-политических механизмов СССР. Но плановая экономика имела и ряд весьма интересных качеств, которые требуют гораздо более тщательного анализа, нежели тот, что содержится в рецензируемой работе. К таким достижениям нашего прошлого можно отнести успешный опыт разработки и реализации ряда долгосрочных экономических проектов. Среди последних не только постоянно и всеми упоминаемая космическая программа, но и, например, приоритетное развитие фундаментальной науки, образования и воспитания. Не менее важны были и реальные достижения в области развития человеческих качеств и социальных гарантий. Эти приоритеты, конечно, реализовывались в системе, для которой были характерны дефицит и серьезные диспропорции между оборонным и потребительским секторами, бюрократизм и т.п., но успехи были, и игнорировать этот опыт просто нелепо.

Между тем для рассматриваемой книги характерен преимущественно иной подход к проблеме социализма. Авторы ставят проблему пределов капитала в связи с ограниченностью позднекапиталистической модели утилизации достижений постиндустриальной революции. Так, с их точки зрения, знания и культурные ценности, являющиеся по своей природе неограниченными общественными благами, ставят предел развитию частной собственности. Превращение информации в частную собственность создает не столько новый стимул, сколько пределы для развития экономики — таков вывод авторов. К этому они добавляют противоречие между капиталом и креативной деятельностью как основой новой экономики, а также упомянутую выше тупиковую модель освоения достижений информационной революции, которые, с их точки зрения, используются преимущественно для приоритетного развития финансового сектора, масс-медийной продукции и военно-промышленного комплекса.

Такие тезисы, на мой взгляд, отражают гипертрофированную оценку процессов, развивающихся в современной экономике. Эти процессы реально существуют, но указывают не на границы рынка и капитала, а на необходимость развития новых форм и механизмов их социализации и гуманизации. Вот почему характерный для книги общий пафос аргументации объективной необходимости перехода от капитализма и в целом «царства необходимости» к новому обществу, качественно отличному от первых, пока остается гипотезой.

Так возвращается ли политическая экономия, и если да, то какая?

В заключение о некоторых выводах из тех размышлений, на которые меня спровоцировало чтение этой спорной и непростой книги.

Во-первых, книга при всех ее недостатках раскрывает новые аргументы, доказывающие ограниченность все еще господствующих в современном мире и в России подходов, для которых характерна уверенность в неисчерпаемом потенциале рыночного саморегулирования и преимущественно конкурентного взаимодействия капитала и наемного труда.

Во-вторых, книга заставляет искать реальные — не столь романтически-радикальные, как предлагают авторы, — последовательные и серьезные подвижки в экономической теории, в направлении диалога с классической политической экономией в целом и ее марксистской ветвью в частности.

В-третьих, книга возвращает нас к дискуссиям (которые казались устаревшими, но вновь стали актуальными в новом веке) о фундаментальных проблемах методологии и теории политической экономии. Нам надо сделать шаг вперед от работы исключительно в рамках парадигмы, ориентированной на исследование путей оптимального использования рационально-эгоистическим человеком ограниченных ресурсов к новой экономической теории. В этой теории, включающей и определенные достижения марксизма, следовало бы уделить больше внимания анализу социально-экономических процессов, реальных противоречий интересов различных общественных сил, исторических достижений и пределов конкретных экономических систем, учету социальных, гуманитарных, политических факторов экономического развития, их национальной специфики. И в этом контексте работу Бузгалина и Колганова можно считать противоречивым, но важным исследованием, критическое использование которого полезно для политической экономии будущего.

Серия «Антология экономической мысли» и новое издание «Капитала» К. Маркса М.: Эксмо, [разные годы]

«Если я видел дальше других, то потому, что стоял на плечах гигантов» — эта известная фраза Ньютона становится все более актуальной для экономистов. Причем не только в свете недавнего кризиса, заставившего снова вспомнить о Н. Д. Кондратьеве и его теории циклов, но и в связи с *долгосрочным* состоянием дел в отечественной науке, в той ее части, которая в целях разработки новых концепций обращается к трудам мыслителей прошлого. Тон здесь должна задавать *история экономической мысли*, понимаемая как *научная дисциплина*, а не просто коллекция фактов и сведений для повышения «общей культуры». С этой точки зрения ненормально, что недавний всплеск читательского интереса к наследию К. Маркса до сих пор мирно уживается у нас, в частности, с отсутствием объемной характеристики творчества П. Самуэльсона (1915–2009), который много сделал для серьезного обсуждения и развития воспроизводственной традиции в экономической науке. Чего стоит его характеристика XX века: «век Леонтьева и Сраффы».

Список тем, обойденных вниманием в отечественном обществоведении, можно продолжить: неизвестный Марксу «зигзаг» Кенэ; неорикардианское прочтение Рикардо нашим «первым экономистом-математиком» В. К. Дмитриевым; российская аналитическая традиция в лице В. И. Борткевича и Г. Харазова (инициированная теорией рынка М. И. Туган-Барановского), в которой не только была поставлена проблема трансформации стоимостей в цены производства, но и предложены серьезные варианты ее решения, до сих пор обсуждаемые на Западе; концепция хозяйственного кругооборота В. Леонтьева как предтеча метода «затраты-выпуск»... Не говоря уже о других современных течениях — аналитиче-

ском марксизме, «темпоральной версии» Марксовой теории ценности и прибыли и др. Разве можно после этого удивляться, что «плечи гигантов» оказываются хрупкими и непропорциональными, а ожидания, связанные с обновлением старых теорий, часто не оправдываются из-за недостаточной подготовки новаторов?

Поэтому с целью навести зримый порядок в историко-экономической области и задать в ней определенные стандарты в издательстве «Эксмо» в 2006 г. была основана серия «Антология экономической мысли», прототипом которой можно считать «Библиотеку экономистов» К. Т. Солдатенкова (ее выпуски — всего их было семь — выходили в конце XIX в.). Вслед за классическими трудами А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля и А. Маршалла¹ в 2007–2010 гг. в серии опубликовано еще семь книг. Снижение темпа их выхода в свет обусловлено, прежде всего, сложной экономической ситуацией в издательском деле в России начиная с конца 2008 г., но также зачастую отсутствием спонсорской поддержки по причине «неизвестности» публикуемых авторов. Между тем среди последних отбираются действительно достойные, и не их, а наша вина в том, что они не «раскручены». Нужно отметить и другую тенденцию: сложность внутренней структуры изданий постепенно, от тома к тому, возрастает. Заметно движение от обширных всеобъемлющих трактатов в сторону подборок статей по тематическому или хронологическому принципу, увеличение числа переводов с разных языков.

Если возвратиться к 2007 г., то сначала свет увидел том работ Ф. Бастиа, содержащий полный текст «Экономических

¹ Подробнее см.: Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 146–148.

гармоний» (в переводе Ю. А. Школенко). Обстоятельная вводная статья Г. Г. Сапова «имела своей целью подготовить читателя к восприятию его научного наследия»². Затем вышел том избранных произведений Й. А. Шумпетера, подготовленный В. С. Автономовым. Он заново сверил и отредактировал книги «Теория экономического развития» (изд. 1982 г.) и «Капитализм, социализм и демократия» (изд. 1995 г.). Кроме уже публиковавшейся статьи «Движение к социализму» в том включена обнаруженная в 1993 г. в архиве Э. Ледерера работа Шумпетера «Развитие» (1932). В предисловии значение австрийского мыслителя для экономической науки раскрывается на высоком уровне обобщения, которое стало возможно в результате осмысления его «Истории экономического анализа»³.

После этого появилось издание трудов Дж. М. Кейнса, в котором были собраны и заново сверены с оригиналом все значимые сочинения, прежде публиковавшиеся на русском языке. Благодаря содействию Н. А. Макашевой опубликованы архивные материалы по теме «Кейнс и Россия»⁴. Перевод «Общей теории...» в ряде мест был терминологически уточнен, а само классическое произведение снабжено в издании собственным предисловием Кейнса. В том были включены материалы из третьего выпуска альманаха «Истоки» (1998) и полемика Кейнса с Я. Тинбергеном, публиковавшаяся на страницах журнала «Вопросы экономики»⁵.

В том сочинений Дж. К. Гэлбрейта (научным редактором выступил И. В. Филатов) включены книги «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества», а также воспоминания Гэлбрейта, написанное им совместно с С. М. Меншиковым произведение «Капитализм, социализм, существование» и не переводившиеся ранее на русский язык статьи разных лет. Включив в книгу больше десятка новых

переводов, издатели преследовали цель «сделать сборник как можно более полным и представительным, осуществить в то же время ответственный подход к отбору научных и мемориальных трудов Гэлбрейта»⁶.

В книгу, посвященную 250-летию «Экономической таблицы», вошли произведения физиократов (Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немура). Имеющиеся русские переводы были отобраны из разных изданий и заново сверены с оригиналами. Из новых переводов отметим работы «О происхождении и развитии новой науки» Дюпона (1768) и «Очевидность» Кенэ (1756). Кроме того, в том вошли два обширных раздела: «Из истории развития физиократической мысли» (А. Онкен, С. Бауэр, Т. Нейл) и «Развитие метода „Экономической таблицы“ Кенэ», посвященные историографии и аналитике физиократии соответственно. Как и в историографии, в области аналитики собрана отечественная и зарубежная классика: Туган-Барановский, В. С. Немчинов, две работы Леонтьева 1928 и 1936 гг., а также статьи его последователей в развитии метода «затраты-выпуск» (А. Филлипс, Ш. Майтал, Т. Барна, С. Билджинсой). В специальном разделе «Возвращенные имена» перепечатан очерк С. А. Подолинского (1850–1891) «Труд человека и его отношение к распределению энергии» (1880), посвященный обоснованию естественнонаучных основ эволюции общества. Кроме того, составлена библиография физиократической литературы, которая показывает логику развития этого течения экономической мысли; приведены другие справочные материалы⁷.

В начале 2009 г. вышел в свет том, посвященный О. фон Бём-Баверку (под редакцией Автономова). В него вошли «Основы теории ценности хозяйственных благ» (изд. 1992 г.) и заново сверенный с оригиналом первый том «Капитала и процента»⁸. Как справедливо отмечено во вступительном слове, «в настоящем издании исправлены многочисленные

² *Бастия Ф.* Экономические гармонии. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 9.

³ *Автономов В. С.* Шумпетер и его книги // Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. С. 24.

⁴ *Клюкин П. Н.* От редакции // Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 9–14.

⁵ См.: *Вопросы экономики.* 2007. № 4.

⁶ *Гэлбрейт Дж. К.* Новое индустриальное общество. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 9.

⁷ *Физиократы.* Избранные экономические произведения. М.: Эксмо, 2008.

⁸ В издательстве «Социум» в 2010 г. вышли «Том 2: Позитивная теория капитала» и «Том 3: Экскурсы».

ошибки и неточности перевода 1909 г.»⁹. В издание включены избранные фрагменты об австрийской школе из *первого, аутентичного* издания книги замечательного российского историка И. Г. Блюмина «Субъективная школа в политической экономии» (1928). Вряд ли можно желать лучшего предисловия к книге, чем написанный в 1914 г. очерк Шумпетера, представителя той же австрийской школы, изнутри знавшего ее сильные и слабые стороны. Кроме того, он делится с читателем личными воспоминаниями о своем учителе, которые в случае личности такого масштаба всегда представляют большую ценность. Из-за большого объема очерк включен в издание в сокращенном варианте.

После некоторого перерыва издание томов серии возобновилось. Недавно увидел свет долгожданный юбилейный том, посвященный 130-летию со дня рождения выдающегося российского экономиста, статистика и математика Е. Е. Слуцкого (1880—1948). В определенной степени это издание можно считать одной из историко-экономических вершин, покорение которой с лихвой компенсирует трудности издательского процесса¹⁰. Не считая энциклопедических статей и «Жизнеописаний», в том включено 32 произведения ученого по экономике и статистике, что заполняет большой пробел, оставшийся после издания в 1960 г. математических произведений Слуцкого¹¹. Таким образом, библиография трудов ученого, которую в свое время составил один из его ближайших друзей Н. С. Четвериков (1885—1973), оказывается, по существу, исчерпанной.

Прежде всего в томе впервые на русском языке публикуется 400-страничная диссертация «Теория предельной полезности» (Киев, 1910), написанная в качестве диплома на юридическом факультете Киевского университета св. Владимира и представляющая собой ценнейший источник, по которому можно

судить о становлении Слуцкого-обществоведа. Выясняется, что ряд пионерных результатов по теории бюджета потребителя были получены Слуцким гораздо раньше 1915 г., даты фактического появления знаменитой впоследствии статьи в итальянском «Giornale degli economisti». Кроме того, диссертация показывает, что Слуцкого, который (по крайней мере, в теории рынка) следовал идее «органического синтеза», нужно рассматривать как представителя *российской экономико-математической школы*. (Согласно другой точке зрения, его следует отнести к сторонникам так называемой «Киевской школы» экономистов, наряду с Д. И. Пихно и А. Д. Билимовичем.) Если же пойти еще дальше, то можно увидеть, как теряет всякую опору авторитетное мнение В. Я. Железнова (очерк «Россия», 1927, переизд. в 2003 г.) о том, что следующим после Дмитриева в этом теоретическом направлении экономистов-математиков был Н. Н. Шапошников (1878—1939). Вместе с тем, создавая теорию предельной полезности, Слуцкий, как представляется, закрывал последнюю крупную брешь в здании, которое возводилось в рамках дореволюционной политико-экономической традиции от Туган-Барановского до Харазова, начиная с 1890-х годов. Здесь нужно учитывать тот примечательный факт, что Харазов после своих критических исследований по марксизму 1908—1910 гг. писал третью книгу именно по субъективной теории ценности; но скорее всего она не была издана.

В настоящее время идет активная работа по новому изданию «Капитала» Маркса. В ней принимают участие известные специалисты, в том числе входящие в международную группу MEGA (Л. Л. Васина и Г. А. Багатурян). В силу ряда причин было решено издавать три тома «Капитала» *отдельной серией*, хотя последнюю следует воспринимать как продолжение «Антологии». Первый том уже сдан в печать, третий готов полностью, второй находится на заключительной стадии подготовки.

Кроме очевидной задачи публикации «Капитала», теперешнее издание направлено в первую очередь на вдумчивое осмысление идей Маркса в новых социально-экономических условиях. Но — и это здесь главное — без потери связи с первоисточником. Он представляет собой самостоятельную ценность, пер-

⁹ Бём-Баверк О. фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2009. С. 7.

¹⁰ Слуцкий Е. Е. Экономические и статистические произведения: Избранное. М.: Эксмо, 2010.

¹¹ Слуцкий Е. Е. Избранные труды. Математическая статистика. Теория вероятностей. М.: АН СССР, 1960.

вичную по отношению ко множеству интерпретаций. И ряд уточнений, внесенных в текст казалось бы канонического перевода после сверки с томами МЕГА, показывает, что отечественному обществоведению, может быть, еще рано двигаться дальше даже в собственно марксистском русле.

В качестве примера можно привести публикуемый теперь в полном соответствии с немецким оригиналом текст «Экономическо-философских рукописей 1844 года». Выяснилось, что в русском переводе в ключевых местах утеряна терминологическая связь с «Феноменологией духа» Гегеля, особенно с разделом о «господстве и рабстве». Если же восстанавливать ее, то окажется, что перевод из 42-го тома собрания сочинений Маркса под редакцией А. И. Малыша, несмотря на стилистические успехи, уступает переводу под редакцией В. К. Брушлинского из более ранних «Избранных произведений К. Маркса и Ф. Энгельса» (1956 г.) Вообще нужно отметить, что связь между теориями Гегеля и Маркса еще не прояснена и во всяком случае неоднозначна. Поэтому в согласии с идеей *самоценности первоисточника* в первый том не включены «инородные» материалы. Особый акцент сделан на ранних работах Маркса, связанных с разработкой его научного метода: «Конспект книги Джемса Милля» 1844 г.; связанные с проблематикой первого тома фрагменты из черновых набросков экономической рукописи 1857–1858 гг. и «Grundrisse» (это разные работы!); фрагменты из экономической рукописи 1863–1865 гг. Из поздних текстов приведены фрагменты авторизованного французского перевода первого тома 1872–1875 гг. (Нужно отметить, что все ссылки на издания Смита, Рикардо, Милля и других авторов, имеющиеся в публикуемых текстах Маркса, обновлены и приведены уже по новым изданиям в «Антологии».)

В третьем томе также будут опубликованы связанные по проблематике фрагменты из «Критики политической экономии» (черновой набросок 1857–1858 гг.). Из «Теорий прибавочной стоимости» взяты главы, посвященные анализу теории издержек у Рикардо и Смита, а также дифференциальной ренты Рикардо и его теории накопления в связи с намеченной в третьем томе собственной теорией кризисов Маркса. Поскольку качественная

версия «большого противоречия» между первым и третьим томами «Капитала» (Бём-Баверк) известна у нас гораздо лучше количественной, в специальном подразделе публикуется перевод классической работы Борткевича по проблеме трансформации (1907). Он снабжен вводной статьей о личности Борткевича и значении его идей для последующей истории проблемы трансформации на Западе.

Что касается второго тома «Капитала», то его сравнительно небольшой объем по сравнению с заявленными 1200 страницами оставляет простор для других текстов. Часть «свободного пространства» заняли фрагменты, связанные с анализом «Экономической таблицы» Кенэ и проблем воспроизводства в разных работах Маркса и Ф. Энгельса, прежде всего в «Критике...» (черновой набросок 1857–1858 гг.), в «Теориях прибавочной стоимости» и в X главе «Анти-Дюринга». Другую часть займут в принципе малоизвестные, но, на наш взгляд, не менее значимые работы по развитию схем общественного воспроизводства. В последнем случае речь идет о своеобразной «традиции Туган-Барановского» — трудах Н. Бернштейна и Л. В. Курского 1910-х годов, а также о новаторских в ряде моментов трудах переводчика «Капитала» на армянский язык Т. Авдалбегяна (1885–1937). В своих работах 1920-х годов, которые так и не были напечатаны в центральных журналах, Авдалбегян усовершенствовал Марксовы схемы простого и расширенного воспроизводства, превратив их из экзотических конструкций «Мавра» в рабочий инструмент анализа хозяйства. Также он предложил вариант решения проблемы интеграции денег в воспроизводственные схемы без нарушения закона стоимости и непрерывности воспроизводственного процесса.

Введение этих текстов в научный оборот представляется (учитывая сложившиеся условия) более предпочтительным, чем публикация иных версий рукописи второго тома. Возможные направления поиска здесь очерчены в обстоятельном предисловии Васиной. Задачей этого тома будет дальнейшее продвижение в текстологическом изучении богатой воспроизводственной традиции, начиная с Кенэ, и сопряженных с ней течений экономической мысли.

к. э. н. П. Клюкин