

ВопросыTM ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Дискуссия о состоянии
современной экономической науки

Социокультурный подход
к экономической модернизации

Строительство жилья —
локомотив развития страны

5

2 0 1 2

CONTENTS

DEBATES ON MODERN ECONOMICS

J. Kay — The Map Is Not the Territory: An Essay on the State of Economics.....	4
M. Woodford — What's Wrong with Economic Models? A Response to John Kay.....	14
J. Plushchevskaya — On the Validity of the Theoretical Bases of Inflation Targeting and New Keynesian General Equilibrium Models.....	22

SOCIO-CULTURAL APPROACH TO ECONOMIC MODERNIZATION

A. Auzan, K. Kelimbetov — Socio-cultural Formula for Economic Modernization.....	37
V. Tambovtsev, M. Umbetaliev — Strategic Benchmarking of the Republic of Kazakhstan.....	45
S. Afontsev, N. Zubarevich — Spatial Development as a Modernization Driver for the Republic of Kazakhstan.....	53

A. Aganbegyan — Residential Construction as a Locomotive of Social and Economic Development of the Country	59
--	----

RUSSIAN ECONOMY IN THE WORLD CONTEXT

OECD Economic Surveys: Russian Federation. December 2011. Overview	70
V. Obolensky — Foreign Economic Relations of Russia: Some Lessons from the Global Crisis	87

THE HISTORY OF ECONOMY AND ECONOMIC THOUGHT

K. Tsygankov — The Role of the Double-Entry Bookkeeping in the Emergence of Capitalism	101
T. Kuznetsova, I. Mozhaikova — Scientific Testament of Ya. A. Kronrod (<i>to the Centenary of His Birth</i>).....	116

REFLECTIONS ON THE BOOK

V. Klinov — Long-term Forecasting and Strategy of Development (<i>On the Monograph by IWEIR RAS "Strategic Global Forecast 2030"</i>)	129
---	-----

NOTES AND LETTERS

T. Dianova — Some Specific Features of Electronic Trade: From the "Myths" to the "Effect of Sliding"	139
--	-----

CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

Tsvetkov V. A. Corporate Business: Theory and Practice.....	147
Golichenko O. G. Main Factors of National Innovation System Development: Lessons for Russia.....	150

SCIENTIFIC LIFE

Abalkin Readings: Political Economy and Economic Policy	152
---	-----

Abstracts	157
------------------------	-----

ДИСКУССИЯ О СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Дж. Кэй — Карта — не территория: о состоянии экономической науки	4
М. Вудфорд — Что не так с экономическими моделями? (<i>Ответ Джону Кэю</i>) ...	14
Ю. Плущевская — О состоятельности теоретического фундамента таргетирования инфляции и новокейнсианских моделей общего равновесия.....	22

**СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД
К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

А. Аузан, К. Келимбетов — Социокультурная формула экономической модернизации	37
В. Тамбовцев, М. Умбеталиев — Стратегический бенчмаркинг Республики Казахстан	45
С. Афонцев, Н. Зубаревич — Пространственное развитие как механизм модернизации Республики Казахстан	53

А. Аганбегян — Строительство жилья — локомотив социально-экономического развития страны.....	59
---	----

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ

Экономические обзоры ОЭСР: Российская Федерация. Декабрь 2011 года (<i>Основные выводы и рекомендации</i>).....	70
В. Оболенский — Внешнеэкономические связи России: некоторые уроки глобального кризиса.....	87

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

К. Цыганков — Роль двойной бухгалтерии в происхождении капитализма	101
Т. Кузнецова, И. Можайскова — Научное завещание Я. А. Кронрода (<i>к столетию со дня рождения</i>).....	116

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

В. Клинов — Долгосрочное прогнозирование и стратегия развития (<i>О монографии ИМЭМО РАН «Стратегический глобальный прогноз 2030»</i>).....	129
--	-----

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

Т. Дианова — Некоторые особенности электронной торговли: от «мифов» к «эффекту скольжения».....	139
--	-----

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Цветков В. А. Корпоративный бизнес: теория и практика	147
Голиченко О. Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России.....	150

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Абалкинские чтения: политическая экономия и экономическая политика.....	152
---	-----

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	157
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики»	160

Дж. КЭЙ,
приглашенный профессор
Лондонской школы экономики

КАРТА — НЕ ТЕРРИТОРИЯ: О СОСТОЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ*

Репутация экономической науки и экономистов, и так не слишком высокая, еще больше пострадала в результате кризиса 2008 г. Королева Великобритании была не единственной, интересовавшейся, почему никто его не предсказал. Еще более серьезное обвинение касается того, что дискуссии в области экономической политики, последовавшие за кризисом, лишь повторяют похожие обсуждения после Великой депрессии 1929 г. Главная проблема: противостояние между жесткой ограничительной бюджетной политикой и фискальным стимулированием, причем позиции приверженцев каждой из сторон можно точно предсказать на основании их политических пристрастий.

Старейшина современной макроэкономики, нобелевский лауреат Роберт Лукас ответил на вопрос королевы в журнале *The Economist* в августе 2009 г.¹ Кризис не был предсказан, объяснил Лукас, поскольку экономическая теория предсказывает, что подобные события нельзя предсказать. Услышав такой ответ, мудрый правитель обратится за советом к кому-либо другому.

Однако бесполезно обращаться за объяснениями к основным коллегам Лукаса, которые еще меньше озабочены апологетикой. Эдвард Прескотт (тоже лауреат Нобелевской премии) начал свою недавнюю речь перед собранием лауреатов с заявления, что «сейчас прекрасное время для экономической теории агрегированных величин (aggregate economics)». Томас Сарджент, сыгравший решающую роль в развитии идей Лукаса, выражается еще жестче². Он считает, что критика, подобная озвученной ее Величеством, «свидетельствует либо о вопиющем невежестве, либо о намеренном пренебрежении предметом изучения современной макроэкономики». Может быть, «отрубить ему голову»?

* Kay J. The Map is Not the Territory: An Essay on the State of Economics / Institute for New Economic Thinking. 2011. Перевод печатается с согласия автора.

¹ Lucas R. In Defence of the Dismal Science // The Economist. 2009. Aug. 6. www.economist.com/node/14165405.

² Interview with Thomas Sargent. Sept. 2010. www.minneapolisfed.org/publications_papers/pub_display.cfm?id=4526.

Однако прежде чем отвергнуть подобные ответы как нелепость, стоит задуматься, почему эти экономисты сочли их вполне уместными.

В Нобелевской лекции в 1995 г.³ Лукас описал свою оригинальную модель, ставшую основой доминирующего подхода в макроэкономике; сегодня она известна как «модель динамического стохастического общего равновесия». Лукас принимает, среди прочих, следующие допущения: каждый человек живет в двух периодах равной длины, работая в одном и тратя заработки в другом; существует лишь один товар, и этот товар нельзя хранить или инвестировать; существует лишь один, однородный вид труда; нет механизмов семейной поддержки в отношениях между старшими и младшими поколениями. И так далее.

Все науки используют нереалистичные упрощающие допущения. Физики описывают движение на самолетах, не подверженных трению, и силу притяжения в мире без сопротивления воздуха. Не потому, что кто-либо полагает, будто в мире нет трения или воздуха, а потому, что слишком сложно изучать все сразу. Упрощенная модель избавляется от привходящих факторов и позволяет сконцентрироваться на вопросах, представляющих интерес для исследователя. Чтобы использовать такую модель на практике, исследователь должен быть готов вернуть в модель исключенные факторы. Скорее всего в результате выяснится, что эта модификация сыграет важную роль в одних случаях и будет почти незаметна в других: например, сопротивление воздуха имеет большое значение для падающего пера, но не для падающего пушечного ядра.

Однако Лукас и последователи его модели просто занимают совсем другими вещами, как объяснила философ Н. Картрайт⁴. Отличительная характеристика их подхода в том, что список нереалистичных упрощающих допущений чрезвычайно длинный. Лукас прямо указал на свою цель: «Создание механического искусственного мира, населенного взаимодействующими между собой роботами, которых обычно изучает экономика»⁵. Экономическая теория, объясняет Лукас, это нечто такое, что «можно поместить в компьютер и *прогнать* на нем». Он называет подобные структуры «аналоговыми экономиками», поскольку в определенном смысле это самостоятельные экономические системы. Они напоминают настоящий мир, но настолько упрощенный, что о нем либо уже все известно, либо можно придумать. Такие модели похожи на Средиземье Толкина или компьютерную игру вроде Grand Theft Auto.

Вера в то, что каждая проблема имеет решение, даже если (или особенно если) это решение трудно найти, отвечает глубинным человеческим потребностям. Поэтому многие заикливаются на искусственных мирах, например компьютерных играх, в которых очевидна связь между действиями и результатами. Часто экономисты, пользующиеся подобными подходами, не общительны, замкнуты. Видимо, не случай-

³ Lucas R. Monetary Neutrality. Lecture to the Memory of Alfred Nobel. www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1995/lucas-lecture.html.

⁴ Cartwright N. Hunting Causes and Using Them: Approaches in Philosophy and Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

⁵ Lucas R. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22, No 1. P. 5.

но среди экономистов большинство составляют мужчины, в отличие от других общественных наук.

В таких играх человек может приобрести полезные навыки или идеи. Если разработчики хорошо делают свое дело (а обычно так и бывает), то звуковые эффекты, события и результаты компьютерных игр напоминают мир, который мы видим и слышим, то есть, используя термин, популяризованный Лукасом и его коллегами, их можно *калибровать* относительно реального мира. Но это соответствие никоим образом не обосновывает правоту такой модели. Сущность подобных замкнутых систем состоит в том, что успешные стратегии стали результатом допущений, принятых авторами. Очевидно, стратегии, пользующиеся успехом в *Grand Theft Auto*, не подходят для использования правительствами или компаниями.

Однако похоже, что именно к такому соответствию стремятся сторонники данного подхода, и даже, как они утверждают, достигли его. Дискуссия между приверженцами жесткой бюджетной экономии и фискального стимулирования в академических кругах по большому счету есть спор об обоснованности свойства под названием «рикардианская эквивалентность» (*Ricardian equivalence*). Если правительство займется созданием фискальных стимулов путем увеличения расходов или снижения налогов, то население поймет, что такая стратегия означает более высокие налоги или уменьшение расходов в будущем. Даже если благосостояние населения увеличится сейчас, то в будущем оно уменьшится, причем примерно на одну и ту же величину. Предвосхищая это, население сократит расходы, и государственные расходы превысят частные. Таким образом, финансово-бюджетная политика в качестве реакции на неэффективное распределение ресурсов сама не эффективна.

В попытке далее защитить подход с позиций динамического стохастического общего равновесия Дж. Кокрейн, коллега Лукаса по Чикагскому университету, выдвигает тезис о неэффективности политики (*policy ineffectiveness thesis*), сразу признавая, что предпосылки, из которых выводится этот тезис, «как обычно, очевидно ложны»⁶. Для большинства это заявление могло бы означать конец дискуссии. Но это не конец. Кокрейн продолжает: «Если вы хотите понять последствия роста или уменьшения государственных расходов, то должны указать, почему допущения, ведущие к рикардианской эквивалентности, ложны». Это разумное требование, и его легко выполнить — как сам Кокрейн с готовностью признает.

Но Кокрейн не сдается так быстро. Он продолжает: «Целое поколение экономистов занималось рассмотрением теоремы о рикардианской эквивалентности с разных сторон и оценкой возможных последствий фискальных стимулов в свете этой теоремы, обобщая все „если“ и постигая все возможные „поэтому“. Именно так и нужно делать». Описанная Кокрейном программа модифицирует основную модель достаточно механически, делая ее более сложной, но не обязательно более реалистичной, путем введения дополнительных параметров,

⁶ *Cochrane J.* How Did Paul Krugman Get It So Wrong? // faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/Papers/krugman_response.htm. 2009 Sep. 16.

например «трения» и трансакционных издержек. (Так разработчик компьютерной игры вводит новый модуль или звуковой эффект.)

Почему «именно так и нужно делать»? Существует как минимум два варианта. Можно создать другую аналоговую экономику. Дж. Стиглиц, например, предпочитает модель, в которой сохраняются многие допущения Лукаса, но уделяет особое внимание несовершенству информации⁷. В конце концов, из рикардианской эквивалентности следует, что домохозяйства располагают большим количеством информации о возможных вариантах распределения бюджетных средств в будущем или, по крайней мере, ведут себя так, будто располагают ею. Более радикальной модификацией была бы агентоориентированная модель, в которой, например, предполагалось бы, что домохозяйства регулярно реагируют на происходящее в соответствии с определенными поведенческими правилами. Такие модели тоже можно «поместить в компьютер и прогнать на нем». Заранее (обычно задним числом) не очевидно, насколько эти допущения или заключения более (или менее) правдоподобны по сравнению с моделями Лукаса и Кокрейна.

Но есть и другой подход: полностью отбросить саму идею о том, что мир экономики можно описать с помощью универсально применимой модели, в которой все основные взаимосвязи предопределены. На экономическое поведение влияют технологии и культурные формы, которые развиваются не случайным образом, но таким, который нельзя полностью (а возможно, и вовсе нельзя) описать с помощью переменных и уравнений, знакомых экономистам. Таким образом, применение моделей должно зависеть от контекста⁸.

В нашем эклектичном мире рикардианская эквивалентность — всего лишь убедительная гипотеза. Возможно, подобный эффект существует. Можно сомневаться, насколько он значим, и подозревать, что его величина зависит от ряда привходящих и случайных факторов — характера стимулирования, общей политической ситуации, основных свойств финансовых рынков и систем социального обеспечения. Именно так поступило целое поколение экономистов после Кейнса при расчете функции потребления: они пытались определить, какая часть инвестированных в стимулирование средств была потрачена и какой получится «множитель».

Но сегодня вы не смогли бы опубликовать подобную статью в хорошем экономическом журнале. Вам скажут, что ваша модель теоретически не адекватна — ей не хватает строгости, она непоследовательна. Вас обвинят в смертном грехе — приверженности к подходу *ad hoc*. Строгость и непротиворечивость — это два самых важных слова в современной экономической науке.

⁷ Rothschild M., Stiglitz J. Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information // Quarterly Journal of Economics. 1976. Vol. 90, No 4. P. 630—649; Stiglitz J. Monopoly, Non-Linear Pricing, and Imperfect Information: The Insurance Market // Review of Economic Studies. 1977. Vol. 44, No 3. P. 407—430; Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. 1981. Vol. 71, No 3. P. 393—410.

⁸ Frydman R., Goldberg M. Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk. Princeton: Princeton University Press, 2007.

У строгости и непротиворечивости имеются бесспорные преимущества, но экономисты интерпретируют эти свойства особым образом. Непротиворечивость означает, что любое высказывание о мире может быть сделано только в свете всеобъемлющей описательной теории мира. Строгость означает, что единственные обоснованные утверждения — это логические выводы из определенных предпосылок. Таким образом, непротиворечивость ведет к идеологии, а строгость — к математике. Интересное сочетание идеологии и математики отличает так называемую школу «freshwater economics», или «пресноводной экономики» — нарек на близость Чикаго, Миннеаполиса и Рочестера, где зародился этот подход, к Великим озерам.

Строгость и непротиворечивость — отличительные признаки дедуктивного подхода, который выводит заключения из ряда аксиом, причем эмпирическая значимость этого подхода полностью определяется общей значимостью исходных аксиом. Всецело удовлетворяют требованиям строгости и непротиворечивости лишь описания искусственных миров вроде Grand Theft Auto, которые можно «поместить в компьютер и прогнать на нем».

Многие считают дедуктивные рассуждения отличительным признаком науки, а индуктивные — в которых происходит переход от частного к общему — методом, характерным для истории и литературоведения. Но это искусственное и преувеличенное различие. По мнению Кокрейна, «первый признак красоты — это логическая непротиворечивость». Кажется невероятным, чтобы кто-либо, знакомый с величайшими достижениями человечества, будь то в искусстве, гуманитарных или естественных науках, действительно считал, что первый признак красоты — это непротиворечивость. Ни Шекспир, ни Моцарт, ни Пикассо — но также и Ньютон с Дарвином — не подходили так к своему делу.

Таким образом, проблема не в противостоянии математики и поэзии. Любой вид дедуктивных рассуждений всегда опирается на математику и формальную логику. Индуктивные рассуждения опираются на опыт и, самое главное, на тщательные наблюдения; в них могут использоваться статистика и математика, а могут и не использоваться. Большинство научных открытий обязаны своим появлением индуктивной логике, поскольку эмпирические закономерности обычно наблюдаются до того, как возникает ясное понимание стоящих за ними механизмов. Это верно даже для таких точных наук, как физика, и тем более верно для прикладных областей — медицины или инженерного дела. Экономисты, полагающие, что аподиктической достоверностью в их науке обладают лишь логические выводы из полных аксиоматических систем, тем не менее следуют предписаниям врачей, которые зачастую обладают минимальной информацией о выписываемых лекарствах помимо того, что данное лекарство помогает при конкретной болезни. Такие врачи бессовестно пользуются подходом *ad hoc*; пожалуй, лучше назвать их прагматиками. Есть тонкая ирония в том, что Лукас занимает в Чикагском университете кафедру имени Джона Дьюи, теоретика американского прагматизма.

Инженеров и врачей нередко критикуют за то, что они слишком полагаются на собственный опыт и личные наблюдения. Они часто скептически относятся не только к теории, но и к данным, не собран-

ным ими лично. Современные экономисты, напротив, вообще не занимаются наблюдениями. Многочисленные эмпирические исследования в экономике представляют собой в основном статистический анализ обширных наборов данных, собранных другими людьми.

Очень немногие современные экономисты следят, допустим, за поведением компании Procter & Gamble, или собирают данные о рынке стали, или наблюдают за поведением торговцев. Современный экономист — это клинический врач без пациентов, инженер без проектов. И поскольку такие экономисты не занимаются проблемами, стоящими перед реальными компаниями или семьями, клиенты к ним и не приходят.

Тем не менее существует много хорошо оплачиваемых должностей для экономистов и вне академической сферы. Возможно, теперь уже не в промышленных и коммерческих компаниях, которые в большинстве своем решили, что экономисты для них бесполезны. Экономисты работают в финансовых организациях, где их обычно используют в качестве развлечения для клиентов во время обеденного перерыва или для того, чтобы рекламировать свои банки на телеканалах. Консультационные фирмы нанимают экономистов для подготовки лоббирующих документов, адресованных другим экономистам в правительстве или регулирующих органах.

Взаимное презрение в отношениях между экономистами и практиками не есть результат того, что практиков не интересуют экономические вопросы — напротив, они ими одержимы. Будучи разочарованы, они берут за основу своих макроэкономических взглядов простейшие индуктивные рассуждения и пытаются найти элементарные закономерности в наблюдаемых данных: примет ли график финансового кризиса форму V или L, есть ли вероятность двойной рецессии (double dip recession)? «Фрикономика»⁹ — книга, в которой простая аналитическая логика применяется к повседневным проблемам, — уже несколько лет остается бестселлером. Изящно поданные идеи, объясняющие недавние явления, быстро становятся частью популярного дискурса (например, «момент Мински», «переломный момент»¹⁰ или «Черный лебедь»¹¹).

Таким образом, большая часть современной программы экономических исследований никак не связана с повседневным миром бизнеса и финансов. Это же можно сказать и об образовании. Большинство людей с университетским образованием сегодня недостаточно подготовлены, чтобы читать газету *Financial Times*. Они могут импортировать данные по ВВП и потребительским ценам в статистический пакет (скорее всего, они действительно практиковались в этом), но понятия не имеют, как получены эти данные. Они немногим больше, чем случайный прохожий, подготовлены к ответу на вопросы: «Почему

⁹ Levitt S., Dubner S. *Freakonomics* [Revised and Expanded]: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything. N.Y.: William Morrow, 2006 (рус. пер. см.: Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М.: Вильямс, 2007).

¹⁰ Gladwell M. *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*. N.Y.: Back Bay Books, 2002.

¹¹ Taleb N. *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. 2nd Ed. N.Y.: Random House Trade Paperbacks, 2010 (рус. пер. первого издания см.: Талеб Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 2009).

национализированные отрасли промышленности более эффективны во Франции, чем в Англии?», «Почему учитель в Швейцарии получает больше, чем учитель в Индии?» или решить любимую задачку экзаменаторов: «Билеты в кино в Лондоне дорогие, потому что в Лондоне высокие цены на аренду жилья, или наоборот?».

Один из экономистов, подвергшийся многочисленным насмешкам за попытку защитить систему своей недавней аспирантской подготовки, пишет с одобрением, что «большинство [его] домашних заданий во время первого года аспирантуры состояло в записывании скучных определений внутренне непротиворечивых результатов. Не в их анализе, а только в определении»¹². Многие дисциплины предполагают приобретение важных первоначальных знаний путем нудного механического запоминания, например юриспруденция и медицина, но неужели высшее экономическое образование должно сводиться к проверке определений непротиворечивости?

Обзор экономического образования два десятка лет назад показал, что студентов нужно учить «думать, как экономисты». Однако «думать, как экономист» нынче означает применение дедуктивной логики на основании ряда аксиом. Еще один лауреат Нобелевской премии из Чикагского университета, Гэри Беккер, предлагает следующее определение: «Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют сердцевину экономического подхода в моем понимании»¹³. Как сказано в решении о присуждении Беккеру Нобелевской премии, он «распространил область применения микроэкономического анализа на широкий спектр типов экономического поведения». Но такое расширение не самоцель; его ценность заключается только в проникновении в суть экономического поведения.

«Экономический подход», описанный Беккером, сам по себе не абсурден. Абсурдна претензия этого подхода на исключительность: дедукция из ряда нереалистичных упрощающих допущений априори провозглашается не просто инструментом, но «сущностью» экономического подхода. Требование всеобщности также добавляется к условиям строгости и непротиворечивости. Убежденные, что экономика — это примерно то же самое, что физика (что не обязательно соответствует действительности), экономисты вроде Беккера считают обоснованную научную теорию отображением истины — описанием мира вне зависимости от времени, места, контекста и наблюдателя. Именно об этом говорит Прескотт, настаивая на использовании термина «экономическая теория агрегированных величин» вместо «макроэкономика».

Дальнейшее требование всеобщности с допущением непротиворечивости приводит к гипотезе рациональных ожиданий и ряду аргументов, сгруппированных под рубрикой «критика Лукаса». Если бы такая

¹² *Athreya K.* Economics is Hard. Don't Let Bloggers Tell You Otherwise / Research Department, Federal Reserve Bank of Richmond, 2010. www.scribd.com/doc/33655771/Economics-is-Hard.

¹³ *Becker G.* The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University Of Chicago Press, 1978. P. 5 (цит. по: Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 27).

всеобщая модель экономического мира существовала, экономические агенты вели бы себя так, как будто они о ней знают (или, по крайней мере, обладают всем имеющимся знанием), иначе их оптимизирующее поведение было бы несовместимо с предсказаниями модели. Этот аргумент, если довести его до абсурда, демонстрирует невозможность любой всеобщей модели: поскольку выводы, следующие из конечного результата, очевидно нелепы применительно к повседневному опыту, значит, предпосылка о всеобщности модели ложна.

Но это рассуждение обычно интерпретируется иначе. Поскольку приверженцы данного подхода твердо верят в истинность этой предпосылки (они считают, что отрицать существование заранее определенной модели, задающей эволюцию экономических временных рядов, означает отрицать возможность существования экономической науки), они соглашались с выводом о том, что ожидания формируются в результате процесса, совместимого с предпосылкой о знании модели всеми. Конечно, это не первый пример в истории, когда люди, введенные в заблуждение религией или идеологией, следовали неверным предпосылкам, ведущим к абсурдным заключениям, будучи при этом убежденными, как и их религиозные и политические предшественники, что поведение не согласных с ними обусловлено «вопиющим невежеством либо намеренным пренебрежением».

Это, однако, не наука, а ее противоположность. Настоящая наука всегда не окончательна и открыта к пересмотру своих выводов в свете новых данных или нового опыта. Однако во многих моделях современной макроэкономики данные искажаются, чтобы добиться совместимости с априорным видением мира, или расширяется определение рациональности, чтобы оно не противоречило любому наблюдаемому поведению.

Эту ложную позицию хорошо описал Д. Дэвидсон: «Естественно думать, что существует единственно возможный способ описания мира, передающий самую его суть, „единственно правильная интерпретация мира“ ...описание „реальности как она есть сама по себе“. Конечно, такой единственной „интерпретации“ или описания нет ни в одном из языков, которыми мы владеем, и ни в одном возможном языке. Или, вероятно, следует сказать, что это идеал, который никто не сумел как следует реализовать»¹⁴. Экономисты не смогли достичь этого идеала, хотя они предпринимают настойчивые попытки.

Экономические модели — не более (и не менее) чем потенциально полезные абстракции. Философ А. Коржибски формулирует проблему более кратко: «Карта не территория»¹⁵. Экономическая теория — это не техника поиска задач, а набор задач, которые должны быть решены. Эти задачи разнородны, их решения неизбежно будут эклектичны.

Сказанное относится и к анализу финансового кризиса 2008 г. Утверждение Лукаса о том, что «никто в принципе не мог его пред-

¹⁴ Davidson D. Truth Rehabilitated // Brandom R. (ed.). Rorty and His Critics (Philosophers and their Critics). Oxford: Blackwell, 2000. P. 66.

¹⁵ Korzybski A. A Non-Aristotelian System and its Necessity for Rigour in Mathematics and Physics // Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics. Lakeville: International Non-Aristotelian Library, 1933.

сказать», представляет собой интересное, хотя и неполное объяснение. Не существует объективного обоснования для предсказания вроде: «Компания Lehman Brothers обанкротится 15-го сентября», потому что если бы такое основание было, то люди действовали бы соответственно этим ожиданиям, и в результате Lehman Brothers, скорее всего, сразу обанкротилась бы. Мир экономики гораздо больше зависит от наших представлений о нем, чем физический мир.

Такая логика, считает Лукас, напрямую приводит к гипотезе эффективного рынка: вся доступная информация уже учтена в стоимости ценных бумаг. В этом есть большая доля правды: перспективы роста компаний Apple и Google, проблемы Греции и еврозоны действительно находят отражение в стоимости акций, облигаций и валют. Гипотеза эффективного рынка — это интересная идея, но не «реальность как она есть сама по себе». Информация находит отражение в ценах, но не всегда безошибочно и не всегда полностью. Существует большая разница между пониманием, представлениями и различными видами на будущее, смутная картина которого — единственное, что нам доступно, и то лишь в лучшем случае.

В статье в журнале *The Economist* Лукас признает, что в теории эффективного рынка существуют «исключения и аномалии», но «они слишком незначительны, чтобы влиять на макроэкономический анализ и прогнозы». Но как можно быть уверенным заранее, не только до кризиса 2008 г., но и до любого будущего кризиса, что эти исключения и аномалии «слишком незначительны»?

В вопросе об отклонениях от гипотезы эффективного рынка и ее роли в недавнем финансовом кризисе чрезвычайно поучительны журналистские отчеты М. Льюиса и Г. Цукермана¹⁶, которые описывают деятельность людей, *действительно предсказавших* кризис. Большой объем подобного материала предполагает наличие множества возможных подходов к пониманию финансового кризиса. Можно разработать модели, согласно которым стимулы некоторых, но не всех, торговых агентов совпадают со стимулами финансирующих их инвесторов. Можно описать цены как результат столкновения между конкурирующими картинами мира. Можно понять естественные человеческие реакции, приводящие к тому, что сложно держать короткие позиции, если они из квартала в квартал приносят убыток.

Такое прагматическое мышление, использование различных инструментов представляет собой гораздо более эффективный способ понимания экономических явлений, чем «связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно» — и вплоть до исключения любого подхода *ad hoc*. Более эклектичный подход потребует не только применения дедуктивной логики, но и понимания процессов формирования убеждений, антропологии, физиологии, организационного поведения, а также тщательного наблюдения за

¹⁶ Lewis M. The Big Short: Inside the Doomsday Machine. N.Y.: Norton, 2011; Zuckerman G. The Greatest Trade Ever: The Behind-the-Scenes Story of How John Paulson Defied Wall Street and Made Financial History. N.Y.: Crown Business, 2010.

деятельностью людей, компаний и правительств. Нельзя понять, как все вышеперечисленное влияет на цены, если вы начнете с допущения о том, что все отклонения от определенной теории ценообразования «слишком незначительны», потому что вся возможная информация уже известна и, значит, «включена в цену». Действительно, современные студенты ничего не узнают о вышеупомянутых процессах, разве что из литературы, не предусмотренной учебными планами.

Когда Лукас пишет о том, что отклонения «слишком незначительны», он имеет в виду, что попытки построить общие модели отклонений от гипотезы эффективного рынка (определяя механические правила торговли или написав уравнения для поиска «пузырей» в стоимости активов) были не очень успешны. Но он упускает главное: опытный игрок в бильярд может играть почти идеально¹⁷, но именно недостатки в игре профессионалов определяют результат. В каком-то смысле отклонения от гипотезы эффективных рынков незначительны, но в другом, более важном смысле именно эти отклонения имеют наибольшее значение.

Утверждение о том, что большинство возможностей получить прибыль на рынках ценных бумаг уже использованы, оправданно. Но именно поиск других возможностей получить прибыль движет деловой мир вперед; именно убежденность в существовании прибыльных и еще не скупленных ценных бумаг объясняет, почему торговля ими так распространена. Отклонения от положений теории эффективного рынка, даже небольшие, не только не «слишком незначительны», но именно они составляют движущую силу капиталистической экономики.

Такие аномалии уникальны, именно поэтому их нельзя логически вывести из системы аксиом. Отличительная особенность Генри Форда, Стива Джобса, Уоррена Баффета и Джорджа Сороса состоит в том, что их поведение нельзя предсказать в рамках заранее определенной модели. Если бы их поведение можно было предсказать таким образом, они не были бы новаторами и богачами. Но такие выводы отнюдь не «слишком незначительные».

Нелепое утверждение, что отклонения от эффективности рынка не только не имеют отношения к недавнему финансовому кризису, но и вообще не имеют значения ни при каких обстоятельствах, возникло в среде, где дедукция вытеснила индукцию, а идеология заняла место наблюдений. Убежденность в том, что экономические модели не только полезные инструменты, но и способны порождать всеобъемлющие и общезначимые описания мира, ослепила приверженцев этого подхода и помешала им увидеть реальность под самым их носом. Эта слепота сыграла свою роль в недавнем кризисе и обусловила низкую эффективность нашей реакции. Экономисты — как в правительственных организациях, так и в университетах — были поглощены игрой в Grand Theft Auto, а мир вокруг них рушился.

Перевод с английского А. Маловой

¹⁷ Известный пример, впервые использованный в 1948 г. в: *Friedman M., Savage L. The Utility Analysis of Choices Involving Risk // Journal of Political Economy. 1948. Vol. 56, No 4. P. 279–304.*

ЧТО НЕ ТАК С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ МОДЕЛЯМИ?

(Ответ Джону Кэю)*

Статья Джона Кэя заставляет задуматься. Автор утверждает, что экономисты пошли неверным путем, чрезмерно надеясь на формальные модели, полученные при предположениях, слишком приблизительно отражающих мир, в котором мы живем. Безусловно верно, что — по крайней мере иногда — на основании неадекватных моделей принимались совершенно катастрофические решения. Примером могут служить некоторые статистические модели, использованные финансовыми институтами для оценки активов, выпускавшихся под залог недвижимости, накануне недавнего финансового кризиса.

Однако нам не кажется, что на пути к более надежным экономическим рассуждениям следует отказаться от привычки экономистов использовать модели. Последние позволяют более точно проверить внутреннюю непротиворечивость предлагаемой аргументации, провести более тонкую дифференциацию альтернативных гипотез и использовать более длинные и сложные цепочки рассуждений, помогая автору и читателю не запутаться в них. Кроме того, едва ли экономисты, больше расположенные к использованию формального математического анализа, в целом более догматичны в своих выводах, нежели те, кто обычно опирается на неформальный стиль аргументации. Часто рассуждение на основании формальных моделей позволяет быстрее увидеть, насколько сильны предположения, необходимые для корректной аргументации, и насколько могут различаться выводы при небольших модификациях конкретных предположений. И независимо от того, склонен ли конкретный разработчик экономических моделей честно оценить весомость своих выводов, другим исследователям на основе модели проще понять, на какие предположения он опирался, а значит, и опровергнуть их. В результате аргументация, основанная на моделях, упрощает общее движение в сторону критического мышления, которое, как нам кажется, и составляет нашу главную надежду на некоторое приближение к истине.

Конечно, Кэй не отрицает пользы моделей как таковых. Он признает, что имеются и вполне подходящие случаи использования моделей и математических рассуждений, однако утверждает, что экономисты слишком часто прибегают к некачественным моделям, компьютерным симуляциям «искусственных миров», которые по ошибке принимаются за буквальное описание реальности. Но такое различие не кажется нам убедительным. Некоторые полезные модели действительно не претендуют на буквальное отражение мира, их цель — прояснить взаимосвязи между общими понятиями или получить качественные,

* Woodford M. What's Wrong With Economic Models? A Response to John Kay // ineteconomics.org/blog/inet/michael-woodford-response-john-kay. 2011. Публикуется с разрешения автора.

а не количественные выводы. Однако зачастую необходимы модели, которые создаются как аналоги реальной экономики в том смысле, что математические величины в модели должны соответствовать определенным феноменам реальности, например ВВП США в третьем квартале 2011 г. Можно предположить, что в конкретной экономической ситуации одновременно действует несколько механизмов, и необходимо оценить, какой из факторов будет в количественном отношении более весомым. Сложно представить, что можно сформулировать суждение по такому вопросу без использования математической формы (или хотя бы простой таблицы). Количественные параметры такой модели призваны отражать количественные показатели реального мира, а взаимосвязи между этими параметрами предположительно соответствуют взаимосвязям, которые, как мы считаем, должны существовать между соответствующими количественными показателями в реальности, по крайней мере в качестве полезной приближенной оценки.

Таким образом, экономический анализ неизбежно должен осуществляться преимущественно с использованием математических моделей, часто эти модели будут содержать исчерпывающие описания «искусственных миров». Разумеется, это не означает, что полученные из таких моделей выводы должны считаться применимыми к реальному миру просто в силу того, что рассуждения, используемые при получении этих выводов, достаточно строгие. Ключевую роль здесь играет оценка реалистичности предпосылок модели. Конечно, не надо оценивать, содержит ли модель буквальное описание всех аспектов мира. Такого не бывает. Нужно оценивать реалистичность предположений модели относительно *аспектов мира*, которые изучаются в ней. Кроме того, необходимо оценить устойчивость выводов модели относительно вариаций в предпосылках, по крайней мере в рамках некоторого спектра возможных предпосылок, которые считаются эмпирически значимыми. Такого рода критический анализ необходим для адекватного использования моделей в практических целях. Он осложняет рассуждения на основе моделей, но едва ли означает отказ от дедуктивных рассуждений, опирающихся на модели. На самом деле, чем в большей степени в моделях присутствуют полные описания искусственных миров, которые замышляются как аналоги реальных экономик, тем проще возможности критически проанализировать корректность рассуждений.

Однако в одном отношении моделирование все же накладывает избыточно строгие ограничения внутренней непротиворечивости, что может привести к излишней уязвимости полученных выводов. Похоже, в значительной степени именно этот аспект не устраивает Кэя в его отношении к современному экономическому анализу. На протяжении последних 30 лет стандартной практикой было использование моделей, в которых давалось не только полное описание гипотетического мира (в таком описании результаты взаимодействия получались исходя из рационального поведения агентов, принимающих решение в модели), но и предполагалось, что эти агенты *понимают мир точно так, как он представлен в модели*. Точнее, что, предсказывая последствия своих действий (это необходимо для их анализа в контексте рацио-

нального выбора), агенты делают именно такие прогнозы, которые, как следует из модели, корректны (в условиях доступной им в их ситуации информации).

Этот постулат, широко известный, но не всегда правильно интерпретируемый под именем «рациональных ожиданий», — важнейшая теоретическая предпосылка гипотезы «эффективного рынка» в теории ценообразования на рынке ценных бумаг и «рикардианской эквивалентности» в макроэкономике. Часто ее рассматривают так, будто она введена для достижения внутренней непротиворечивости модели и/или чтобы объяснить выбор в терминах индивидуальной рациональности, однако на самом деле она с необходимостью не вытекает из этих методологических позиций и не следует из того факта, что кто-то уверен в адекватности своей модели. Не следует она и из того, что кто-то предполагает, будто люди делают рациональный выбор, который будет считаться правильным кем-то, кто (как экономист) считает выдаваемые этой моделью прогнозы верными. Когда экономист сам согласен с необходимостью множества различных моделей, это еще очевиднее. Почему он должен рассматривать только такие модели, в которых предполагается, будто все агенты в экономике убеждены в правильности конкретной модели, но не уверены в логике одной из моделей, которые экономист считает потенциально верными?

Хотя постулат рациональных ожиданий не следует с необходимостью из стремления строить полные модели — где предпосылки описываются достаточно детально с целью прийти к точным выводам, — есть некий аспект, в свете которого приверженность постулату рациональных ожиданий действительно требует построения *более полных* моделей по сравнению с теми, которые были бы необходимы при ответе на какой-либо вопрос. Для целей макроэкономического анализа обычно нужно определить структурные взаимосвязи, скажем, «закон Окуна» (взаимосвязь между уровнем безработицы и реальным ВВП), «кривая Филлипса» (взаимосвязь между инфляцией и безработицей) или «правило Тэйлора», описывающее поведение ФРС. Их можно считать приблизительно верными в настоящий момент, не обязательно полагая, что они останутся верными навсегда. Если вопросы, на которые мы хотим ответить в нашей модели, касаются только поведения временных рядов агрегированных переменных на протяжении следующих нескольких лет, то нам не обязательно точно оценивать эти взаимосвязи в далеком будущем. Поэтому невозможность познать будущее не повод отказываться от построения моделей. Однако в случае рациональных ожиданий не получается исследовать краткосрочный период, не задав структурные взаимосвязи в далеком будущем, а во многих моделях, исходя из технических соображений, — в бесконечно далеком будущем. Дело в том, что нельзя требовать непротиворечивости между ожиданиями агентов и предсказаниями модели, если модель сама не дает предсказаний будущего. Но если в модели такие предсказания делаются на основании ожиданий, которые, как предполагается, появятся у людей в будущем относительно еще более далекого будущего, то в модели придется предсказывать еще более отдаленное будущее и так до бесконечности. В результате если требуется соблюсти постулат

рациональных ожиданий, то «полная спецификация» модели нуждается в гораздо более героических предпосылках по поводу вечной истинности определенных структурных взаимосвязей.

Приняв постулат рациональных ожиданий, мы можем рассматривать модели как некие исчерпывающие объяснительные схемы и получать с их помощью полностью детерминированные результаты, даже если в них содержатся лишь частичные описания реальных ситуаций. В действительности поступки людей в определенных ситуациях выбора зависят не только от простой спецификации вариантов, доступных им в данном случае, но и от других обстоятельств — биографии и занятий, которые определяют, как воспринимается конкретная ситуация выбора, когда они с ней сталкиваются. Но из постулата рациональных ожиданий следует, что эти контекстуальные факторы несущественны — они имеют значение в той мере, в какой различные аспекты жизни людей при правильном их понимании *действительно* окажутся взаимозависимы (экономист с радостью предположит, по крайней мере для аналитического удобства, что это не так). Таким образом, стиль моделирования, связанного с анализом рациональных ожиданий, предполагает как радикальное абстрагирование от многих текущих обстоятельств жизни людей, о которых мы знаем довольно много, так и невероятно подробное и точное описание будущего, о котором мы не знаем почти ничего. Видимо, именно эта особенность подобных моделей заставила Кэя сравнить их с видеоиграми.

Есть ли альтернатива? Едва ли она будет связана, как предлагает Кэй, с возвратом к обычной оценке статистических взаимосвязей, например кейнсианской «функции потребления», и к безапелляционному рассмотрению их в качестве структурных. Маловероятно существование устойчивой структурной взаимосвязи между текущим совокупным располагаемым доходом и совокупными потребительскими расходами, коэффициенты которой можно установить, просто построив регрессию временных рядов одной переменной на другую. Решения о сбережении (или, что то же самое, о доле текущего дохода, которая должна быть потрачена на текущее потребление), конечно, касаются будущего и основаны на ожиданиях вероятных потребностей в сбережениях в какой-то момент будущего. Следовательно, мало кто станет отрицать, что представления о будущих экономических условиях, ожидания, а не просто текущие уровни дохода, принадлежат к ключевым детерминантам потребительских расходов. Отсюда можно сделать вывод, что наивные оценки регрессионных коэффициентов «предельной склонности к потреблению» почти достоверно можно считать сильно смещенными из-за корреляции в выборке между измеренными вариациями располагаемого дохода и переменными ожиданий, которые были исключены из регрессии. Если это так, то оценки скорее всего окажутся ненадежными в качестве основы для прогнозирования эффектов макроэкономической политики (например, влияния дополнительных государственных расходов на агрегированные показатели экономической деятельности).

Таков был важный урок макроэкономической теории «рациональных ожиданий», развитой Лукасом и другими, и, как представляется,

забывать о нем не следует. В то же время в рамках мейнстрима была разработана альтернатива — как реакция на эту критику. Совокупные потребительские расходы моделировались как решение уравнения Эйлера (условие межвременной оптимальности) для репрезентативного домохозяйства с учетом гипотезы рациональных ожиданий. Однако в рамках этого направления возникли трудности с отражением статистических свойств агрегированных данных. Чтобы не делать строго контрфактических прогнозов, авторы эмпирических DSGE-моделей последнего поколения обычно предполагают наличие у репрезентативного домохозяйства предпочтений с высокой степенью «привычности». Это означает, что, даже будучи результатом решения задачи межвременной оптимизации с рациональными ожиданиями, потребительские расходы не подвержены резким изменениям в зависимости от событий, которые (по крайней мере, согласно модели) должны предсказуемым образом менять будущую траекторию дохода домохозяйства¹. Однако постулат строгой «привычности» не подтвердился при исследовании поведения индивидуальных домохозяйств. Альтернативное объяснение устойчивых отклонений от предсказаний модели (с уравнением Эйлера и рациональными ожиданиями) при более стандартных предпочтениях связано с существованием устойчивых отклонений ожиданий домохозяйств от тех, которые следуют из решений уравнений в экономических моделях с рациональными ожиданиями².

Как нам представляется, в макроэкономической теории по-прежнему будут использоваться модели общего равновесия, в которых поведение домохозяйств и фирм выводятся с учетом межвременной оптимальности, но оптимизация в них соотносится с развитием представлений (beliefs) этих акторов о будущем, которые не обязательно должны точно совпадать с предсказаниями экономической модели. Таким образом, эта наука будет основана на достижениях в моделировании, ставших достоянием нескольких последних десятилетий, а не объявлять их ошибкой и тупиковым путем. Но придется и выходить за пределы стандартной методологии конца XX в., сделав формирование и пересмотр ожиданий самостоятельным предметом анализа, а не рассматривать это как что-то, что уже должно быть единственным образом определено, если заданы другие элементы экономической модели (спецификация предпочтений, технологии, рыночной структуры и правительственной политики).

Предложено несколько способов моделирования ожиданий и ослабления сильных предпосылок гипотезы рациональных ожиданий. Три

¹ См., например: *Christiano L. J., Eichenbaum M., Evans C. L.* Nominal Rigidities and the Dynamic Effects of a Shock to Monetary Policy // *Journal of Political Economy*. 2005. Vol. 113, No 1. P. 1–45; *Smets F., Wouters R.* Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach // *American Economic Review*. 2007. Vol. 97, No 3. P. 586–606.

² См. исследования, в которых показано, как альтернативные гипотезы по поводу ожиданий могут объяснить автокорреляцию в темпах роста расходов без гипотезы о формировании привычки: *Carroll C. D., Sommer M.* Epidemiological Expectations and Consumption Dynamics // Working paper / Money Macro and Finance Research Group. 2003. April; *Reis R.* Inattentive Consumers // *Journal of Monetary Economics*. 2006. Vol. 53, No 8. P. 1761–1800; *Milani F.* Expectation Shocks and Learning as Drivers of the Business Cycle // *Economic Journal*. 2011. Vol. 121, No 552. P. 379–401.

примера давних исследовательских программ такого типа (каждой уже исполнилось 15 и более лет) — анализ «выводной стабильности»³; теория «равновесий с рациональными убеждениями»⁴; исследование динамики обучения в результате постоянной переоценки эконометрических моделей⁵. Это разные подходы, но в рамках каждого предпринимается попытка объяснить поведение, следуя логике межвременной оптимизации. В каждом предлагаются определенные ограничения на ожидания экономических агентов, соответствующие общим представлениям о требованиях индивидуальной рациональности (но не предполагающие тип *координации* ожиданий, который присутствует в гипотезе «рациональных ожиданий»). Каждый из этих подходов можно встроить в макроэкономические модели общего равновесия, в которых индивидуальные задачи принятия решений так же сложны, как и в DSGE-моделях мейнстрима с рациональными ожиданиями⁶.

Сейчас мы весьма далеки от консенсуса по поводу того, какие из этих подходов окажутся (и окажутся ли вообще) полезными для практического макроэкономического моделирования. Дальнейшие исследования — не только логической структуры этих теорий, но и их соответствия наблюдаемому поведению и доступным выборочным данным об изменении реальных ожиданий людей со временем — скорее всего помогут достичь большей ясности, чем сегодня. Но нет уверенности, что мы когда-либо получим теорию, позволяющую экономисту-аналитику строго предсказывать ожидания людей в данных экономических условиях. На самом деле и концепция «выводной стабильности», и теория «равновесий с рациональными убеждениями» дают лишь *множества* возможных убеждений (а значит, и возможных результатов), согласующиеся с теоретическими ограничениями в данной экономической модели, а не однозначные прогнозы⁷. Надо полагать, что другие подходы, например эконометрические модели обучения⁸, полезнее рассматривать с точки зрения похожих целей, то

³ Подробнее см.: *Guesnerie R. Assessing Rational Expectations 2: Eductive Stability in Economics*. Cambridge, MA: MIT Press, 2005.

⁴ *Endogenous Economic Fluctuations: Studies in the Theory of Rational Beliefs* / M. Kurz (ed.). Berlin etc.: Springer, 1997.

⁵ В основном эта программа исследований развивалась в: *Evans G. W., Honkapohja S. Learning and Expectations in Macroeconomics*. Princeton: Princeton University Press, 2001. Связанные с этим подходы обсуждаются в: *Sargent T. J. Bounded Rationality in Macroeconomics*. Oxford: Oxford University Press, 1993.

⁶ Примеры монетарных макроэкономических моделей межвременного общего равновесия, в которых используются описанные выше подходы к моделированию ожиданий, см. в: *Guesnerie R. Macroeconomic and Monetary Policies from the 'Eductive' Viewpoint* // *Monetary Policy Under Uncertainty and Learning* / K. Schmidt-Hebbel, C. Walsh (eds.). Santiago: Central Bank of Chile, 2007; *Kurz M. A New Keynesian Model with Diverse Beliefs* // Working paper / Stanford University. 2011 September; *Slobodyan S., Wouters R. Learning in an Estimated Medium-Scale DSGE Model* // CERGE-EI Working Paper No 396 / Charles University. Prague, 2009; *Milani F.* Op. cit.

⁷ В число более поздних подходов, в которых предпринята попытка задать границы спектра возможных убеждений, входит «экономическая теория несовершенного знания» (*Frydman R., Goldberg M. Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk*. Princeton: Princeton University Press, 2007) и концепция «почти рациональных ожиданий» (*Woodford M. Robustly Optimal Monetary Policy with Near-Rational Expectations* // *American Economic Review*. 2010. Vol. 100, No 1. P. 274—303).

⁸ *Evans G. W., Honkapohja S.* Op. cit.

есть попыток выявить спектр правдоподобных спецификаций убеждений в конкретной экономической модели, а не давать однозначный прогноз, который будет считаться верным исходя из априорных оснований. Например, модель «МНК-обучения» дает вполне определенный прогноз, но только в случае принятия конкретной предпосылки в отношении регрессионной модели, которую используют агенты для своих прогнозов. При этом теория не предлагает единственную спецификацию прогнозной модели, которую люди будут использовать в данных экономических условиях. Аккуратное применение такого подхода в анализе экономической политики предполагает, что рассматриваются разные возможные предпосылки в отношении техник прогноза, используемых экономическими агентами, помимо отдельного рассмотрения неопределенности по поводу корректной спецификации упомянутых экономических условий.

Отсутствие единого ясного прогноза относительно способа предсказания часто считается основанием *не* вводить такие гипотезы, а предпочесть им гипотезу рациональных ожиданий, в рамках которой ставится задача дать единый прогноз ожиданий в данных экономических условиях⁹. Но, возможно, более разумный подход состоял бы в том, чтобы модель экономики давала лишь спектр возможных правдоподобных результатов, а не единственный прогноз. Это не делает модели как руководства для отбора мер политики бесполезными; все модельные подходы описанного выше типа предполагают разные множества возможных исходов для разных мер политики, и сравнение таких множеств может дать основания для выбора той или иной политики. Например, можно попытаться определить, какая политика обеспечивает максимальную «нижнюю грань» общественного благосостояния на множестве возможных убеждений, рассматриваемых как правдоподобные варианты в условиях, которые будут созданы в результате данных политических мер¹⁰.

Если задавать множество возможных исходов данной политики, то необходимо сосредоточиться на ее устойчивости по отношению к возможным изменениям восприятия последствий экономическими агентами, а не только на ее оптимальности в случае развития событий в точном соответствии с планом. Это должно привести, например, к разработке форм политики, которые снижают вероятность появления финансовых пузырей или уменьшают искажения, возникающие при

⁹ На самом деле равновесие при рациональных ожиданиях остается неопределенным во многих хорошо выстроенных экономических моделях: с гипотезой рациональных ожиданий согласуется большое число возможных спецификаций ожиданий. См., например: *Guesnerie R., Woodford M. Endogenous Fluctuations // Advances in Economic Theory: Proceedings of the Sixth World Congress of the Econometric Society / J.-J. Laffont (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1992.* Некоторые пытаются преодолеть эту трудность, усиливая гипотезу рациональных ожиданий, чтобы добиться единственности прогноза. С позиций альтернативного подхода потенциальная неопределенность ожиданий рассматривается как проблема, последствия которой нужно минимизировать, должным образом выбрав меры государственной политики. Обсуждение последствий выбора правила монетарной политики см., например, в: *Woodford M. Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy. Princeton: Princeton University Press, 2003. Ch. 4.*

¹⁰ Пример анализа политики в таком стиле см. в: *Woodford M. Robustly Optimal Monetary Policy.*

появлении пузырей, а не игнорируют эти вопросы на том основании, что в равновесии с рациональными ожиданиями пузыри не должны возникать. Кроме того, больше внимания будет уделяться коммуникационной политике центральных банков и других правительственных органов. Ранее, напротив, предполагалось, что официальные разъяснения политики малозначимы, учитывая, что у экономических агентов рациональные ожидания зависят от действий правительства, а не от того, что говорится.

Остается много задач, которые нужно решить, чтобы разработать практически полезные модели такого типа. Однако упомянутые выше подходы и другие, связанные с ними, сегодня составляют предмет многочисленных исследований. В частности, недавно была организована исследовательская сеть под руководством Р. Генери для дальнейшего изучения координации ожиданий¹¹. Предполагается развивать подходы к моделированию ожиданий, о которых говорилось выше. Кроме того, планируется изучать последствия такого анализа для макроэкономической и финансовой теории. Надо полагать, время для такой работы пришло. Если сказанное по поводу будущего макроэкономической науки верно, мы не откажемся от моделей и даже от стремления строить модели, направленные на описание реальных экономик. Более того, похоже, что даже значительная часть концептуального каркаса современных DSGE-моделей окажется полезной для разработки моделей, которые придут им на смену. Однако мы должны преодолеть стремление строить модели, которые можно считать не только верными отражениями реальности для целей анализа политики, но и *очевидно корректными для всех агентов в экономике*. Поэтому наряду с другими факторами экономической деятельности важнейшей темой исследований станет оптимальная форма моделирования ожиданий по поводу будущей эволюции экономики. Это смещение перспективы будет чревато существенными последствиями для способов подтвердить и параметризовать модели, скорее всего — даже более существенными последствиями для использования моделей в оценке экономической политики.

Перевод с английского И. Болдырева

¹¹ ineteconomics.org/grants/international-network-expectational-coordination.

Ю. ПЛУЩЕВСКАЯ,
кандидат экономических наук,
начальник отдела Департамента
исследований и информации Банка России

О СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ФУНДАМЕНТА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ И НОВОКЕЙНСИАНСКИХ МОДЕЛЕЙ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ*

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г., последовавшее за ним нарастание долговых проблем в развитых экономиках, в первую очередь в зоне евро, падение доверия к ведущим мировым валютам и, как следствие, к проводимой в крупнейших западных экономиках монетарной и фискальной политике стали свидетельством серьезных проблем в системах государственного регулирования экономики развитых стран. Усилился интерес к практике макроэкономического регулирования и лежащей в ее основе теории.

Так, в области теории подвергаются критическому анализу состояние и положения современного экономического мейнстрима¹, включая динамические стохастические модели общего равновесия (DSGE)². В практической плоскости активно обсуждается формат государственной экономической политики, включая монетарную³, высказываются предложения повысить роль макропруденциального регулирования и развивать деятельность центральных банков, направленную на обеспечение финансовой стабильности⁴. Говорят даже об отказе от антиинфляционной политики⁵.

Тем не менее ученые и практики, как правило, не подвергают сомнению широко распространенное мнение «об эффективности монетарной политики, особенно в качестве средства контроля инфляции»⁶, а наи-

* Статья отражает исключительно личное мнение автора. Автор выражает благодарность В. В. Гушину за помощь в подготовке статьи.

¹ Худокормов А. Современная экономическая теория Запада // Вопросы экономики. 2008. № 6. С. 20–43; Kay J. The Map is Not the Territory: An Essay on the State of Economics // Institute for New Economic Thinking. Blogs. September 26, 2011. ineteconomics.org/blog/inet/john-kay-map-not-territory-essay-state-economics (рус. пер. см. в этом номере журнала).

² Colander D., Howitt P., Kirman A., Leijonhufvud A., Mehrling P. Beyond DSGE Models: Toward an Empirically Based Macroeconomics // American Economic Review. 2008. Vol. 98, No 2. P. 238–240.

³ Бланшар О., Делл’Ариция Дж., Мауро П. Переосмысливая макроэкономическую политику // Экономическая политика. 2010. № 3. С. 142–158.

⁴ Ковалев М., Пасеко С. Макропруденциальное регулирование — новая функция центральных банков // Банковский вестник / Национальный банк Республики Беларусь. 2010. № 31. С. 17–24; Мищенко С. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2011. № 3. С. 23–29; Моисеев С. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России // Банковское дело. 2011. № 5. С. 12–20; Андрушин С., Кузнецова В. Приоритеты денежно-кредитной политики центральных банков в новых условиях // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 57–70.

⁵ Snooks G.D. The Irrational ‘War on Inflation’: Why Inflation Targeting is Both Socially Unacceptable and Economically Untenable // Australian National University Working Paper. 2008. No 1.

⁶ Вудфорд М. Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 25.

более действенным ее форматом считается таргетирование инфляции как «режим монетарной политики, уделяющий максимальное внимание поддержанию ценовой стабильности»⁷. Теоретические принципы, на которых строится таргетирование инфляции, большинство ведущих западных ученых полагают незыблемыми. Считается, что они не подлежат пересмотру, будучи предметом консенсуса между основными течениями экономической мысли, формирующими современный мейн-стрим⁸. Таргетирование инфляции по-прежнему не только соответствует доминирующим экономическим теориям и идеологии правящих партий развитых стран, но и активно рекомендуется для применения развивающимся странам и странам с переходной экономикой.

Но сравнительный анализ результатов функционирования экономик стран, таргетирующих инфляцию, и других стран не позволяет однозначно утверждать, что этот режим оптимален при любых условиях. Одни авторы приводят данные, свидетельствующие в целом о лучших экономических показателях в странах, таргетирующих инфляцию, по сравнению с другими выбранными ими странами, другие подвергают это утверждение сомнению⁹. Третьи полагают, что таргетирование инфляции может не быть универсальной рекомендацией для всех стран, в отдельных случаях оптимален иной режим монетарной политики (например, в экономиках, зависимых от экспорта сырья, минимизацию общественных потерь может обеспечить таргетирование реального обменного курса¹⁰).

В сложившейся ситуации необходимо внимательно изучить теоретический фундамент таргетирования инфляции и DSGE-моделей. Такое изучение имеет непосредственный практический интерес для нашей страны: Банк России выражает намерение в ближайшие годы перейти к таргетированию инфляции¹¹. Понимание исходных принципов, существенных характеристик и границ применимости данного режима монетарной политики и обслуживающего его модельного инструментария необходимо для принятия взвешенных решений.

В данной статье рассматривается связь таргетирования инфляции и новокейнсианских DSGE-моделей с доминирующей теоретической концепцией, выделяются ее спорные положения, которые налагают ограничения на возможности практического применения указанного режима монетарной политики и моделей.

⁷ *Orphanides A. Reflections on Inflation Targeting // Twenty Years of Inflation Targeting: Lessons Learned and Future Prospects / D. Cobham et al. (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2010. P. 14.*

⁸ *Вудфорд М.* Указ. соч.; *Noyer C. Monetary Policy — Lessons From the Crisis // Central Bankers' Speeches / Bank of International Settlements. 2011. May 19. www.bis.org/review/r110531a.pdf?frames=0; *Smaghi L. B. Macro-prudential Supervision and Monetary Policy — Linkages and Demarcation Lines // Ibid. 2011. May 23. www.bis.org/review/r110524b.pdf.**

⁹ *Roger S. Inflation Targeting at Twenty: Achievements and Challenges // Twenty Years of Inflation Targeting: Lessons Learned and Future Prospects; Исхаков П. Таргетирование инфляции: pro et contra // Банковские услуги. 2011. № 5. С. 13–20.*

¹⁰ *Sosunov K., Zamulin O. Monetary Policy in an Economy Sick with Dutch Disease // Centre for Economic and Financial Research at New Economic School Working Paper. 2007. No 101.*

¹¹ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов / Центральный банк Российской Федерации. [www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2012\(2013-2014\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2012(2013-2014).pdf). С. 3.

Теоретическая основа таргетирования инфляции и новокейнсианских DSGE-моделей

Современные теории монетарной политики и построения новокейнсианских DSGE-моделей сформировались в рамках синтеза основных направлений, составляющих современный экономический мейнстрим. Его определяют как «новый неоклассический, новокейнсианский или посткейнсианский синтез»¹² (далее — новый неоклассический синтез).

Область нового неоклассического синтеза, имеющую непосредственное отношение к теории таргетирования инфляции и построения новокейнсианских DSGE-моделей, называют «DGE macroeconomics»¹³ (что можно перевести как «подход к изучению макроэкономики с позиций динамической теории общего равновесия»). М. Уикенс характеризует ее как «сплав неоклассической макроэкономической науки и теории реальных деловых циклов, кейнсианства и новокейнсианства, с акцентом последнего на микрооснованиях в макроэкономике и роли монополистической конкуренции. Два последних элемента — ключевые в современных теориях таргетирования инфляции»¹⁴.

Главные положения «DGE macroeconomics» можно суммировать следующим образом. В основе рассматриваемой теоретической концепции лежат базовые постулаты неоклассики. Экономика описывается как совокупность рынков, на которых торгуются качественно различные товары (материальные блага, рабочая сила, финансовые инструменты), для них указаны цена и количество. Участники рынка, или экономические агенты, максимизируют поток соответствующего показателя благосостояния (полезности, прибыли) при наличии ограничений (бюджетных или ресурсных, технологических, информационных). Коллективные решения относительно цен и количества приобретаемых/продаваемых благ координируются при посредстве рыночных механизмов, результатом действия которых выступает общее рыночное равновесие, характеризующееся отсутствием избыточного спроса и предложения.

Типичное для неоклассики выведение описания экономической системы из поведения отдельных агентов, или наличие микроэкономических оснований макроэкономической динамики, есть обязательное требование в современном мейнстриме. В отсутствие указанных обоснований модели считаются просто «сюжетами *ad hoc*», которые нельзя принимать всерьез независимо от того, насколько интересными или полезными они могли бы быть¹⁵.

В состоянии общего равновесия выпуск находится на потенциальном уровне, загрузка факторов производства — на нормальном, ей соответствует естественный уровень безработицы. В совершенно-

¹² *Осадчая И.* Эволюция современной макроэкономической теории // *Мировая экономика и международные отношения.* 2008. № 2. С. 9.

¹³ *Wickens M.* Macroeconomic theory: A Dynamic General Equilibrium Approach. Princeton: Princeton University Press, 2008.

¹⁴ *Wickens M.* Op. cit. Preface. P. xiii.

¹⁵ *Martel R.J.* Heterogeneity, Aggregation, and a Meaningful Macroeconomics // *Beyond Microfoundations* / D. Colander (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1996. P. 131.

конкурентном равновесии цены равны предельным издержкам. Рост цен происходит только при повышении предельных издержек либо при образовании сверх уровня последних положительной надбавки («mark-up»); оба случая возможны при превышении потенциального уровня выпуска, то есть нарушении равновесия. Таким образом, общему равновесию соответствует ценовая стабильность¹⁶.

Экономические агенты при принятии решений учитывают текущую информацию о будущем и оптимизируют как текущее, так и будущее поведение. Отражение межвременного аспекта в современных теориях динамического общего равновесия опирается на концепцию рациональных ожиданий.

Итак, «существует широкое согласие по поводу того, что в макроэкономическом анализе должны использоваться модели, основанные на межвременном равновесии»¹⁷. При этом «убежденность монетаристов, новых классиков и ранних теоретиков реального делового цикла в эмпирической релевантности моделей совершенно конкурентного равновесия... теперь не разделяется большинством теоретиков»¹⁸. Кейнсианская традиция анализа экономики несовершенной конкуренции является неотъемлемой частью «DGE macroeconomics». «Провалы» рынка, с одной стороны, требуют государственного вмешательства; с другой стороны, особенности механизма несовершенной конкуренции предоставляют возможности для его осуществления (за счет воздействия, в краткосрочном плане, на реальную величину путем изменения номинальных).

В теории государственного макроэкономического регулирования определены цель монетарной политики и средства ее достижения. Так, общепринята точка зрения, что «уровень инфляции в итоге определяется монетарной политикой»¹⁹. Что касается ее формата, то «одна из отличительных черт нового консенсуса — отождествление процентной и монетарной политики, сделавшее возможным... плодотворное взаимодействие между академическим миром и практиками из центральных банков»²⁰.

Кроме того, следствием гипотезы о «невозможном триединстве» («impossible trinity») будет утверждение, что в современном мире, в котором действенный контроль за трансграничными потоками капитала невозможен, процентная политика может быть эффективной лишь в условиях свободно плавающего обменного курса.

Режимом монетарной политики, цель которого контроль инфляции, а средство достижения этой цели — процентная политика, проводимая в условиях свободного курсообразования, будет таргетирование инфляции²¹.

¹⁶ В ситуации несовершенной конкуренции аргументация относительно совместной динамики предельных затрат и цен сохраняется, «надбавка», которая теперь равна некоторой положительной константе, на нее не влияет.

¹⁷ Вудфорд М. Указ. соч. С. 19.

¹⁸ Там же. С. 20.

¹⁹ Там же. соч. С. 25.

²⁰ Goodfriend M. How the World Achieved Consensus on Monetary Policy // Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21, No 4. P. 59.

²¹ Это так называемое «полноценное» (full-fledged) таргетирование инфляции. Версии этого режима, допускающие наличие дополнительных целей монетарной политики (например, цели по обменному курсу, что предполагает присутствие центрального банка на валютном рынке), называют гибким (flexible) таргетированием инфляции.

Основные характеристики таргетирования инфляции в свете теории

Таргетирование инфляции рассматривается как результат успешного, тесного взаимодействия между мейнстримом академической науки и практикой монетарной политики на протяжении последних трех-четырех десятилетий²². Этот режим монетарной политики имеет следующие ключевые характеристики. Центральный банк законодательно наделен полномочиями и ответственностью за поддержание ценовой стабильности как главной цели монетарной политики; соответствующая ценовой стабильности цель по инфляции задается количественно; для достижения цели применяется процентная политика; меры политики определяются на основе прогнозируемых (в среднесрочном плане) отклонений инфляции от целевого параметра; при проведении политики ключевая роль отводится ожиданиям экономических субъектов, активному влиянию на их формирование со стороны центральных банков, что требует информационной открытости центрального банка²³.

Указанные свойства таргетирования инфляции основаны на положениях нового неоклассического синтеза. Так, тезис о возможности достижения «в итоге» целевого параметра опирается на постулат о существовании и единственности общего равновесия. Выбор инфляции в качестве макропеременной, за которой должна осуществлять контроль монетарная политика, основывается на таком свойстве долгосрочного равновесия, как независимость реальных макроэкономических переменных от номинальных. Акцент делается на его частном случае, которое обычно называется «долгосрочной вертикальностью кривой Филлипса» и смысл которого заключается в независимости равновесного уровня безработицы от инфляции в долгосрочном плане. Для практики макроэкономического регулирования рассматриваемое свойство равновесия означает, что при проведении стимулирующей монетарной политики, сопровождающейся высокой инфляцией, нельзя добиться низкого уровня безработицы. Следовательно, в системе государственного макроэкономического регулирования политика на рынке труда и политика, направленная на контроль инфляции, не связаны между собой. Поскольку идея монетаризма о том, что инфляция — денежный феномен, является неотъемлемым элементом нового неоклассического синтеза, постольку органом, призванным ее контролировать, очевидно, будет тот, который обладает монополией на выпуск денег.

Далее, состоянию долгосрочного общего равновесия, как уже указывалось, соответствует ценовая стабильность. Она и должна быть целью монетарной политики²⁴. В целом, «сейчас общепринята точка зрения, согласно которой целесообразно возлагать на центральные бан-

²² *Charlie V. V., Kehoe P. J.* Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20, No 4. P. 47—68.

²³ *Roger S.* *Op. cit.* P. 30—39.

²⁴ Под ценовой стабильностью на практике принято, вслед за А. Гринспеном, понимать низкую инфляцию, такую, на которую экономические агенты не обращают внимания при принятии решений о производстве, инвестициях, потреблении, сбережении.

ки ответственность за поддержание инфляции в разумных пределах», а также что «центральные банки могут контролировать инфляцию»²⁵.

В соответствии с принятыми в рамках «DGE macroeconomics» положениями новых классиков, существенное воздействие на принятие решений экономическими субъектами оказывают ожидания. Монетарная политика делает акцент на инфляционных ожиданиях как части механизмов установления заработной платы и цен. Они играют ключевую роль в формировании оценок уровня реальных процентных ставок, а значит, и в принятии решений относительно инвестиций, потребления, сбережения.

Для повышения эффективности монетарной политики центральные банки должны активно воздействовать на формирование ожиданий, проводя к тому же информационную политику. Ее ключевым элементом является известное экономическим агентам правило политики, которому центральный банк неизменно следует. Другими словами, действенная монетарная политика опирается на «взаимопонимание между рынками и центральными банками, имеющее в основе ясно указанную цель по уровню инфляции и поддерживаемое правилом политики, то есть систематическим указанием того, как центральный банк для достижения этой цели собирается менять краткосрочные ставки (инструмент своей политики) в ответ на макроэкономические новости»²⁶.

Основные теоретические характеристики новокейнсианской динамической стохастической модели общего равновесия

Формализованное выражение новый неоклассический синтез получил в новокейнсианской DSGE-модели²⁷. Полное соответствие между принципами ее построения и рассмотренными выше теоретическими положениями дало Уикенсу повод утверждать, что современная теория денег «основана на динамической макроэкономической модели общего равновесия с несовершенной конкуренцией, обычно называемой новокейнсианской»²⁸. Покажем соответствие между положениями нового неоклассического синтеза, теорией таргетирования инфляции и теоретическими основами новокейнсианской DSGE-модели.

Ключевой признак рассматриваемых моделей состоит в том, что они относятся к классу моделей *общего равновесия*. Отталкиваясь от идей Л. Вальраса, экономисты и математики с 1930-х годов развивали модели общего равновесия, получившие название неовальрасовских. Существенный вклад в модельный инструментарий внесли К. Дж. Эрроу и Ж. Дебре, чья модель общего конкурентного равновесия, разработанная в середине 1950-х годов, облекла построения Вальраса, по сути, в современные математические формы и стала прообразом современных

²⁵ Вудфорд М. Указ. соч. С. 25.

²⁶ Goodfriend M. Op. cit. P. 64.

²⁷ Описывая подобную модель, М. Гудфренд называет ее «консенсусной». См.: Goodfriend M. Op. cit. P. 57.

²⁸ Wickens M. Op. cit. P. 358.

моделей общего равновесия²⁹. Заметный прогресс в эволюции моделей общего равновесия достигнут в 1970-е годы усилиями представителей школы реального делового цикла³⁰. Модель реального делового цикла, представляющая собой динамическую модель общего равновесия, лежит в основе новокейнсианской DSGE-модели.

Модели общего равновесия состоят из совокупности уравнений для цен и количеств, а также условий равновесия на различных рынках, которые выводятся из функций предпочтений агентов как условие первого порядка их оптимизации. Таким образом, они имеют микроэкономические основания.

В прикладных моделях общего равновесия, применяемых на практике, описывается поведение «репрезентативных агентов». Под репрезентативным агентом понимается субъект рынка, поведение которого отражает в среднем поведение индивидуальных агентов, выполняющих на этом рынке одну функцию (продавец или покупатель); их ошибки носят случайный характер и в среднем равны нулю. На практике «воплощением» репрезентативных агентов выступают секторы экономики; информационной базой для расчетов служит статистика системы национальных счетов.

Теоретическому долгосрочному общему равновесию в модели соответствует стационарное состояние, в котором экономическая система может находиться сколь угодно долго в отсутствие шоков. Оно описывается при помощи экзогенно задаваемых параметров, важнейшим из которых для режима таргетирования инфляции является ее целевое значение.

Поскольку межвременные предпочтения агентов и взаимодействия между ними занимают важное место в современных макроэкономических теориях и концепциях монетарной политики, постольку современная модель общего равновесия обязана быть *динамической* (в отличие от канонической модели Эрроу — Дебре). Отражение межвременного аспекта в ней опирается на концепцию рациональных ожиданий: агенты, чье поведение описывают уравнения модели, прогнозируют на бесконечном горизонте, не допуская систематических ошибок; соответственно их ожидания совпадают с прогнозами по уравнениям модели и в этом смысле становятся «ожиданиями, соответствующими модели» (*model-consistent expectations*).

Анализ экономики несовершенной конкуренции и внимание к государственному регулированию придают динамической модели общего равновесия *кейнсианские* черты. Для моделирования «провалов» рынка макроэкономические переменные наделяются «жесткостью», то есть свойством реагировать на шоки не мгновенно, а в течение некоторого периода. Особая роль придается жесткости реальной заработной пла-

²⁹ См.: Эрроу К. Дж. Общее экономическое равновесие: цель, аналитические методы, коллективный выбор // Лауреаты Нобелевской премии по экономике. Т. I: 1969—1982. СПб.: Наука, 2007.

³⁰ King R. G., Rebelo S. T. Resuscitating Real Business Cycles // Handbook of Macroeconomics. Vol. IB / J. B. Taylor, M. Woodford (eds.). Amsterdam: Elsevier, 1999. P. 927—1007. Ребело С. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 56—67.

ты, которая выступает в качестве главного «искажения», препятствующего достижению совершенно конкурентного равновесия на рынке труда и в экономике в целом. Она, в свою очередь, есть результат жесткости номинальной заработной платы и цен как проявлений несовершенной конкуренции на рынке труда и товаров.

Некоторые экономисты делают акцент на ограниченной рациональности экономических агентов как препятствии к достижению равновесия на рынках, в том числе на рынке труда. Неполная рациональность может быть связана с различными информационными несовершенствами (отсутствием у агентов доступа к полному объему необходимой для принятия «грамотного» решения информации, различным доступом к информации у агентов разного типа), которые могут дополняться неспособностью либо нежеланием самих агентов анализировать получаемую информацию (концепции несовершенной³¹ или асимметричной³² информации).

Для модельного воспроизведения номинальных жесткостей используются технические приемы, из которых широко распространены ценообразование «по Кальво» и «по Ротембергу»³³. Обычная практика моделирования реальных жесткостей — включение в затраты производителей «издержек корректировки», то есть затрат, которые вменяются фирмам в связи с изменением количества благ.

Для отражения роли государства в модель вводятся новые агенты — монетарные и фискальные органы. Они проводят контрциклическую политику, направленную на ограничение размаха колебаний ключевых макропеременных (обычно это выпуск и инфляция), порождаемых экзогенными шоками. Выражаясь модельным языком, они минимизируют функции общественных потерь от волатильности указанных переменных. Решением этой задачи будет уравнение, описывающее механизм изменения переменной модели, которая считается инструментом государственной политики, в ответ на прогнозируемое отклонение от стационарного значения одной или нескольких переменных, которые полагают целями политики.

В прикладных новокейнсианских DSGE-моделях зачастую вместо функции потерь применяют более простое, задаваемое *ad hoc* «правило политики», имеющее ту же смысловую нагрузку. Правилom фискальной политики задается обычно контроль над уровнем бюджетного дефицита или суверенного долга по отношению к ВВП. Правила денежно-кредитной политики отражают гипотезу о том, что действия монетарных властей направлены на достижение таргетируемого уровня инфляции, темпов роста выпуска, иногда и других макроэкономических переменных³⁴ (наибольшую известность приобрело «правило Тейлора»).

³¹ Mankiw G.M. Recent Developments in Macroeconomics: A Very Quick Refresher Course // Journal of Money, Credit and Banking. 1988. Vol. 20, No 3, part 2. P. 444.

³² Akerlof G.A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior // American Economic Review. 2002. Vol. 92, No 3. P. 411.

³³ По Кальво жесткость цен моделируется путем задания вероятности, с которой фирма в отдельном периоде может изменить цену на свою продукцию. По Ротембергу изменение цены сопряжено с реальными издержками.

³⁴ Обзор правил денежно-кредитной политики см. в: Мусеев С.Р. Правила денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2008. № 8. С. 16—31.

Модели монетарной политики могут содержать как оба правила — денежно-кредитной и фискальной политики, так и одно — монетарной политики; ведущая роль отводится монетарной политике.

Наличие функции реакции или правила политики делает новокейнсианские DSGE-модели важным инструментом формирования практических рекомендаций. При этом учет вероятностного характера экономических процессов представляет собой неперенное требование, предъявляемое к прикладным экономико-математическим моделям. В *стохастических*³⁵ моделях общего равновесия остаточные члены уравнений трактуются не просто как «невязки», отражающие влияние неучтенных случайных факторов, как в эконометрических моделях. Они становятся «шоками» — экзогенными возмущениями, временно выводящими экономическую систему из стационарного состояния. Изучение шоков, рассчитанных в рамках модели в ретроспективе, выступает неотъемлемой частью стандартного анализа экономической динамики и политики; задание шоков на прогнозный горизонт есть инструмент формирования макроэкономических сценариев. Кроме того, шоки представляют собой технический аппарат, применяемый в ходе калибровки на стадии разработки модели.

В моделях реальных деловых циклов технологические шоки рассматриваются как главный фактор формирования колебаний деловой активности. В новокейнсианских моделях эту роль выполняют шоки со стороны спроса.

Итак, новокейнсианские DSGE-модели имеют теоретические и практические достоинства, благодаря которым они заняли главное место в прогнозно-аналитических системах центральных банков ряда ведущих экономик, таргетирующих инфляцию. Они построены на основе современных теоретических представлений о макроэкономике и экономической политике, имеют микроэкономические основания, являются динамическими, учитывают вероятностный характер экономических процессов, позволяют проводить экономический анализ и строить сценарные прогнозы, давать рекомендации относительно проведения монетарной политики. Современные компьютеры и специально разработанное программное обеспечение дают возможность оперативно применять рассматриваемые модели, что немаловажно для практики регулирования³⁶. Разработкой DSGE-моделей и их продвижением в страны с формирующимися рынками, совместно с режимом таргетирования инфляции, занимается МВФ³⁷.

Руководство центральных банков, таргетирующих инфляцию, демонстрирует серьезное отношение как к прогнозированию, так и к

³⁵ Здесь речь не идет о стохастической оптимизации.

³⁶ Наиболее известны и хорошо проработаны модели Bank of England Quarterly Model, BEQM (Банк Англии); Bank of Canada's Projection Model (Банк Канады); Kiwi Inflation Targeting Technology, K.I.T.T. (Банк Новой Зеландии); New Structural Model of the Czech National Bank, g3 (Чешский Национальный Банк); Ramses (Шведский Риксбанк); New Area-Wide Model, NEWM (ЕЦБ). Описания моделей доступны на сайтах соответствующих центральных банков.

³⁷ Kumhof M., Laxton D., Muir D., Mursula S. Global Integrated Monetary and Fiscal Model (GIMF) — Theoretical Structure // International Monetary Fund Working Paper. 2010. No 34.

DSGE-моделированию. Например, члены Комитета по монетарной политике Банка Англии принимают участие на содержательном уровне, в разработке и совершенствовании DSGE-модели Банка Англии. Это позволяет управляющему Банку официально заявлять, что модель отражает понимание руководством механизма функционирования британской экономики³⁸. В прогнозах, разработанных при помощи модели, учитываются мнения членов Комитета относительно динамики важнейших макропеременных в краткосрочной перспективе³⁹. Более того, они представляют собой официальную позицию Банка Англии⁴⁰ и в таком качестве публикуются в главном документе о монетарной политике «Отчете об инфляции»⁴¹. Банк Англии проводит регулярные семинары по проблемам моделирования⁴².

Но как показала «внезапность» последнего мирового финансово-экономического кризиса, пока не существует готового к применению модельного аппарата, адекватно отражающего существенные свойства моделируемого объекта и вследствие этого способного давать верные прогнозы. Выбор именно новокейнсианских DSGE-моделей (из достаточно широкого их круга) на роль ядра систем поддержки принятия решений в центральных банках, таргетирующих инфляцию, на наш взгляд, обусловлен в первую очередь их выраженной принадлежностью фарватеру теоретического мейнстрима. Однако не все его постулаты можно считать бесспорными.

Ограниченность теоретического фундамента таргетирования инфляции и новокейнсианских DSGE-моделей

Теория таргетирования инфляции и новокейнсианские DSGE-модели имеют адекватное теоретическое обоснование с позиций нового неоклассического синтеза. Однако ряд видных ученых считают, что теоретический мейнстрим переживает кризис⁴³. Растет интерес к «неортодоксальным» течениям экономической мысли. Например, некоторые авторы рассматривают инфляцию как объективное явление, в долгосрочном плане представляющее собой функцию от темпов экономического роста, и считают таргетирование инфляции теоретически не обоснованным и практически вредным⁴⁴.

В подобной ситуации применение рекомендаций нового неоклассического синтеза на практике требует большой осторожности.

³⁸ The Bank of England Quarterly Model. www.bankofengland.co.uk/publications/other/beqm/beqmfull.pdf. P.1.

³⁹ О способе учета в модели экспертных мнений см.: Ibid. P. 14–15.

⁴⁰ Это можно видеть из регулярных выступлений Управляющего Банком Англии в связи с публикацией очередного «Отчета об инфляции», например, в: www.bankofengland.co.uk/publications/inflationreport/irspnote100811.pdf.

⁴¹ Inflation Report / Bank of England. www.bankofengland.co.uk/publications/inflation-report/irlatest.htm.

⁴² См. каталоги Центра обучения специалистов центральных банков Банка Англии (www.bankofengland.co.uk/education/ccbs/index.htm).

⁴³ Худокормов А. Указ. соч.

⁴⁴ Snooks G. D. Op. cit.

«О небезупречности микротеории маржинализма свидетельствует целый ряд аргументов, накопленных противниками неоклассического направления... Серьезные претензии у научного сообщества имеются и по отношению к неоклассической макроэкономике»⁴⁵. Ряд положений, которые кажутся естественными для англосаксонской научной традиции, требуют обоснования⁴⁶. Применительно к рассматриваемой нами проблематике выделим следующие: ключевая роль решений индивидуальных агентов в анализе макроэкономической динамики, правомерность описания макроэкономической системы в тех же категориях, что и функционирование рынков на микроуровне, существование и единственность общего рыночного равновесия, схождение к нему макросистемы, возможность управлять этим процессом.

На необходимость для описания макроэкономики научного аппарата, отличающегося от микроэкономического, указывал еще Дж. М. Кейнс⁴⁷. Серьезный изъян теории и соответственно моделей общего равновесия заключается в том, что, опираясь на микроэкономический анализ рынков, они игнорируют проблему цикличности экономического развития — важнейшую для макроэкономической системы. Источниками экономических колебаний, даже в моделях реального делового цикла⁴⁸, полагаются экзогенные шоки. Однако после недавнего кризиса вопросы о природе циклов, о внутренних силах, движущих развитием экономики и определяющих его циклический характер, снова вышли на первый план. Поэтому теории и модели, адекватно отражающие экономическую динамику при существующем способе производства, должны содержать эндогенные факторы цикла.

Нельзя отрицать, что зачастую модели общего равновесия подвергаются критике за некорректный перенос на макроуровень оптимизационных гипотез, которые полагаются верными в отношении индивидуальных агентов. Однако, как правило, эта критика не носит концептуального характера. Разработчиков моделей, применяемых на практике, упрекают прежде всего в пренебрежении новыми свойствами, которые могут возникать в макроэкономической системе из взаимодействия между агентами, в необоснованности гипотезы о схожести экономического поведения множества частных агентов, в некорректности способов его агрегирования⁴⁹. Как представляется, это лежащий на поверхности слой указанной выше глубокой проблемы дихотомии.

Говоря о проблеме индивидуальных агентов, нельзя не отметить, что в научной литературе и практике макроэкономического регули-

⁴⁵ Худокормов А. Указ. соч. С. 36—37.

⁴⁶ С общеполитической точки зрения, для неоклассиков является естественным способ мышления в русле англосаксонской традиции с ее принципом «методологического индивидуализма», в соответствии с которым единственно разумным является изучение социальных процессов с точки зрения решений отдельных индивидов.

⁴⁷ Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 450—451.

⁴⁸ А. Худокормов приводит достаточно едкие комментарии М. Блауга. См.: Худокормов А. Указ. соч. С. 28.

⁴⁹ Критический анализ проблем агрегирования и концепции репрезентативного агента см. в: Martel R. J. Op. cit. P. 127—144; Carrol C. D. Requiem for the Representative Consumer? Aggregate Implications of Microeconomic Consumption Behavior // American Economic Review. 2000. Vol. 90, No 2. P. 110—115.

рования зачастую происходит отождествление теоретического экономического агента и людей, функционирующих в условиях реальной экономики. Например, центральные банки придают большое значение опросам, которые проводят с целью выяснить мнение публики о прогнозном уровне инфляции⁵⁰. Это, на наш взгляд, распространенное заблуждение. С методологической точки зрения и агент в вальрасовской системе, и современный репрезентативный агент — это удобный инструмент научного анализа, теоретическая абстракция (причем одного уровня). Исследователь дает определение субъекта, который действует на рынках в его теоретической модели, и задает его свойства. В частности, вид функций, описывающих поведение экономических агентов, подбирается таким образом, чтобы решение задачи оптимизации при выбранных ограничениях гарантированно привело к априори заданному результату, соответствующему определенному теоретическому постулату (например, равенству реальной заработной платы предельной производительности труда и др.)⁵¹. Той же методологической ошибкой смешения теоретических понятий и свойств реальных индивидов грешат дискуссии о степени рациональности экономических агентов.

Ряд исследователей считают недоказанным наличие единственного и устойчивого решения системы общего равновесия⁵². Это указывает на непознанность существенных свойств макроэкономической системы и служит серьезным концептуальным аргументом, по крайней мере, против применения положений нового неоклассического синтеза для обоснования практических рекомендаций.

Многие ученые говорят о господстве формализма в современном западном мейнстриме⁵³, о том, что, в частности, новокейнсианские DSGE-модели отражают математически красивый, но искусственный, «виртуальный» мир, почти не имеющий отношения к действительности⁵⁴.

Неудивительно, что в моделях общего равновесия важнейшие значения — параметры стационарного состояния — задаются, по сути, произвольно. Они назначаются исходя из представлений практиков о приемлемых или желательных значениях ключевых показателей; существенно различаются по странам; могут быть изменены в зависимости от складывающихся условий. Примером здесь может служить задание ключевого для банков, таргетирующих инфляцию, параметра — собственно целевого уровня инфляции. Обоснованность, желательность и возможность достижения таких целей не могут не вызывать сомнений.

⁵⁰ *Cecchetti S. G., Hakkio C. S.* Inflation Targeting and Private Sector Forecasts // Twenty Years of Inflation Targeting: Lessons Learned and Future Prospects. P. 306—336; *Crowe C.* Inflation Targeting, Transparency and Inflation Forecasts: Evidence From Individual Forecasters // Twenty Years of Inflation Targeting. P. 337—367. Пример включения таких опросов в публикации Банка Англии см.: www.bankofengland.co.uk/Pages/Search.aspx?k=inflation%20expectations.

⁵¹ *Weintraub E. R.* Op. cit. P. 75—76.

⁵² *Фаджиоло Д., Ровентини А.* О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 30—32.

⁵³ *Худокормов А.* Указ.соч. С. 23—29.

⁵⁴ *Caballero R. J.* Macroeconomics after the Crisis: Time to Deal with the Pretense-of-Knowledge Syndrome // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24, No 4. P. 85—102.

Не имеет строгих научных обоснований и включение в модель «издержек корректировки», присвоение значений коэффициентам уравнений в результате калибровки. В целом обвинения в постулировании важных исходных положений, недостаточном теоретическом обосновании принимаемых гипотез (то есть в подходе «ad hoc»), использовании искусственных построений, которые неоклассики выдвигали в 1970-е годы в адрес кейнсианцев, можно переадресовать их современным последователям⁵⁵.

Итак, налицо необходимость пересмотра доминирующих взглядов, научного поиска в области теории монетарной политики и моделирования. Исследования развиваются в различных направлениях.

Альтернативные направления исследований

Рост интереса практиков к проблематике макропруденциального регулирования в настоящее время сопровождается не переоценкой места монетарной политики в системе макроэкономического регулирования, а стремлением взаимно увязать два направления деятельности центральных банков. Разработчики DSGE-моделей предлагают их варианты, содержащие «финансовый сектор» и функции реакции монетарных (и, возможно, фискальных) властей на угрозы финансовой стабильности⁵⁶.

Однако ряд исследователей полагают, что современная экономическая наука не обладает знанием о действительном механизме экономической динамики и что, как следствие, DSGE-модели принципиально не в состоянии его отразить. Поэтому они считают правомерным и целесообразным «инженерный подход», применявшийся экономистами в 1940—1950-е годы и заключавшийся в создании моделей, не претендующих на теоретическую безупречность и предназначенных для решения конкретной проблемы⁵⁷. Этим идеям отвечает развиваемое в последние два десятилетия «агентное моделирование», или «ACE-моделирование» (agent based computational economic, ACE models). Оно предполагает отказ от важных гипотез моделей DSGE: о существовании и единственности общего равновесия, гомогенности, рациональности агентов. Тем не менее микроэкономические основания сохраняются. Акцент сделан на описании взаимодействий между гетерогенными самообучающимися агентами, порождающих эволюцию экономической системы, для которой характерны множественность равновесий либо, возможно, их отсутствие⁵⁸.

⁵⁵ Martel R.J. Op. cit. P. 131.

⁵⁶ См., например: Benes J., Oetker-Robe I., Vavra D. Modeling with Macro-Financial Linkages: Credit and Policy Shocks in Emerging Markets // International Monetary Fund Working Paper. 2009. No 123; Aydin B., Volkan E. Incorporating Financial Stability in Inflation Targeting Frameworks // International Monetary Fund Working Paper. 2011. No 224; Gray D., Garcia C., Luna L., Restrepo J.E. Incorporating Financial Sector Risk into Monetary Policy Models: Application to Chile // International Monetary Fund Working Paper. 2011. No 228.

⁵⁷ См.: Colander D. et al. Op. cit.

⁵⁸ Общую характеристику агентных моделей см. в: Ibid. P. 236—240; Фаджиоло Д., Ровентини А. Указ. соч.

Представители ряда неортодоксальных течений (посткейнсианцы, институционалисты) считают теорию общего равновесия в принципе непригодной для решения макроэкономических задач, но признают необходимость согласования микро- и макроуровней экономического анализа. Однако, по их мнению, методологически правильно движение не от микроэкономической теории к макроэкономическим концепциям, не от частного — к общему, а, наоборот, построение микроэкономической теории, соответствующей определенному макроэкономическому фундаменту. Они не предложили микроэкономическую теорию, соответствующую их макроэкономической парадигме. Не разработали они и модельного инструментария, применение которого возможно для решения задач государственного регулирования экономики. В этом они серьезно проигрывают своим оппонентам.

Свое решение проблемы дихотомии экономической науки предлагает концепция эволюционной экономики, основы которой сформулировали Р. Н. Нельсон и С. Дж. Уинтер в 1970-е годы⁵⁹. Они и их последователи рассматривают экономику как систему, в которой происходят связанные с инновациями неравновесные процессы, выступающие движущими силами ее эволюции. Эволюционная теория в экономике вобрала в себя важнейшие категории своего биологического прообраза — изменчивость, отбор, наследственность. Эволюционирующая экономическая система обладает множеством возможных состояний, вероятность перехода в которые зависит от ее состояния в текущий момент. Подходящий для моделирования инструментарий дает теория марковских процессов (вместо теории оптимизации у неоклассиков). Нельсон и Уинтер в своих макростроениях опирались на особую микроэкономическую категорию — «рутину», под которой они понимали «нормальный и предсказуемый образец» в деловом поведении⁶⁰. Таким образом, предложенная ими теория содержит взаимоувязанные микро- и макроэкономические уровни. Одним из направлений развития эволюционной теории стали модели технологической диффузии⁶¹. Прикладное эволюционное моделирование развивается⁶²; однако современные версии моделей не предназначены для выработки рекомендаций по проведению экономической политики.

Рассмотренные выше подходы содержат микро- и макроэкономический уровни. Существуют направления исследований, в которых применяются методологические подходы, не предполагающие выделение различных уровней анализа. Р. Мартел, развивая тезис о неадекватности аппарата теории общего равновесия для анализа макроэкономических систем, задается вопросом: «Почему нельзя мо-

⁵⁹ Нельсон Р. Н., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.

⁶⁰ Там же. С. 36.

⁶¹ Краткий обзор см. в: Красильников А. Эволюционные модели в теории экономического роста // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 66—81.

⁶² VII Международный симпозиум по эволюционной экономике «Эволюционная теория, теория самовоспроизводства и экономическое развитие» // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 146—152; Verspagen B. Evolutionary Macroeconomics: A Synthesis Between Neo-Schumpeterian and Post-Keynesian Lines of Thought // The Electronic Journal of Evolutionary Modeling and Economic Dynamics. 2002. No 1007. www.e-jemed.org/1007/index.php.

делировать агрегированные системы непосредственно, как это делается в естественных науках?»⁶³.

Действительно, естественные науки являются одним из самых очевидных примеров, когда изучение общих разделов делается не в ущерб составляющим частям, и это единственно возможный способ выявить общие законы. Так, значительный прогресс медицины в XIX и XX вв. был основан на понимании анатомии и физиологии — разделов, описывающих биологические процессы, происходящие на более высоком уровне, чем процессы, которые изучает биохимия и генетика. Подобным образом механика описывает макроскопические процессы с точностью, достаточной для решения задач в повседневной жизни; при этом законы микрокосмоса, описываемые квантовой механикой, не практичны при описании движения тела с «земными» скоростями. Эти примеры представляют не только исторический интерес: до настоящего времени приемы относительно обособленного описания процессов разного уровня необходимы для изучения процессов в биологии, физике и других естественных науках.

Естественно-научный подход в экономике развивается в последние годы совместными усилиями экономистов и физиков в рамках нового направления на стыке двух наук — эконофизики⁶⁴. Его перспективы связаны с применением научного аппарата физики для исследования и моделирования процессов в экономике, который далеко выходит за рамки решения оптимизационных задач. На текущем этапе важно решать задачу об адекватной замене физического смысла описываемых процессов экономическим.

Нельзя забывать и о том, что в распоряжении экономистов находится и другой, достаточно хорошо разработанный инструмент моделирования, пригодный для использования при любых теоретических воззрениях исследователя, — эконометрический аппарат.

* * *

Итак, современное состояние экономической теории, текущие задачи макроэкономического регулирования указывают на необходимость критического переосмысления доминирующих теоретических воззрений в области монетарной политики, активного развития академических и прикладных исследований, включая моделирование. В сложившихся условиях решения в области монетарной политики должны приниматься весьма осторожно, с учетом теоретических рекомендаций. В частности, при использовании экономико-математического аппарата целесообразно в первую очередь руководствоваться соображениями его практической полезности и эффективности, а не критерием соответствия постулатам экономического мейнстрима.

⁶³ Martel R.J. Op. cit. P. 131.

⁶⁴ Россер-мл. Дж. Настоящее и будущее эконофизики // Вопросы экономики. 2009. № 11. С. 76—81; Дубовиков М. Первый конгресс по эконофизике в России // Вопросы экономики. 2009. № 11. С. 150—155.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Многочисленные вызовы, с которыми сталкиваются модернизирующиеся экономики, относятся, с одной стороны, к проблематике зависимости от траектории предшествующего развития (*path dependence problem*), а с другой — к более широкому контексту дискуссии о возможности модернизации в принципе (гипотеза Липсета), которая идет уже несколько десятилетий. Авторы представленных в этом разделе статей стремились найти новые решения «модернизационной проблемы», связанные с динамикой социального и, шире, культурного капитала.

Предлагаемая методология позволяет решать ряд отдельных, но важных проблем: определения «маршрута» модернизации (стратегический бенчмаркинг); выявления и операционализации связи пространственного развития с социальными и экономическими драйверами модернизации; построения и отладки институциональной системы разрешения споров и установления прав собственности; выстраивания банковской системы, системы производственной кооперации с учетом капитализации измеряемых социокультурных характеристик по индикаторам Р. Инглхарта и Г. Хофстеде и др. Данный подход апробирован прежде всего на материалах Республики Казахстан, однако, несомненно, он применим к широкому кругу стран, сталкивающихся с необходимостью модернизировать свою социально-экономическую сферу, полноценно конкурировать на мировых рынках, повышать качество человеческого и социального капитала.

В постсоветское время Казахстан неоднократно выступал пионером в проведении реформ и модернизационных экспериментов. В течение последних пяти лет, по инициативе К. Н. Келимбетова, ныне вице-премьера Правительства Республики Казахстан, была осуществлена серия совместных исследований. В этих работах вместе с казахстанскими исследователями принимала участие большая группа российских специалистов, в их числе были экономисты, социологи, культурологи, этнологи и др. (Многие входят в ядро группы СИГМА, результаты деятельности которой публиковались в журнале «Вопросы экономики» в 2008 г.)

На наш взгляд, полученные результаты значимы не только для Республики Казахстан и Российской Федерации (результаты российских исследований авторы, разумеется, использовали), но и для других стран СНГ. Их важно учитывать при решении проблемы модернизации экономики, общества и нормативно-правовой системы.

д. э. н., проф. А. Аузан

А. АУЗАН,
доктор экономических наук,
профессор экономического факультета
МГУ имени М. В. Ломоносова,
президент Института национального
проекта «Общественный договор»,

К. КЕЛИМБЕТОВ,
заместитель премьер-министра Республики Казахстан

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ФОРМУЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Необходимость социально-экономической модернизации — один из главных вызовов нового века, с которым столкнулись правительства, бизнес и граждане многих стран. На этапе глобализации, выхода на новый уровень взаимосвязей между экономиками, что может быть как преимуществом во время подъема, так и недостатком в период спада, решение модернизационной задачи становится не просто важным, но необходимым условием развития. «Модернизационный тренд», вышедший на повестку дня после Второй мировой войны, обозначил соответствующие вызовы для более чем 50 стран. Однако далеко не все из них, приступив к решению модернизационной задачи, преуспели в этом или хотя бы смогли сохранить прежний уровень развития.

О сложности перехода на модернизационную траекторию свидетельствуют статистические таблицы А. Мэдисона. В них обобщены данные о мировом развитии с 1820 г. до наших дней по показателям численности населения и ВВП¹. По уровню ВВП на душу населения отчетливо видны *две траектории экономической динамики* стран, разрыв между которыми во второй половине XX в. возрастал. Одна группа стран демонстрирует *уверенный рост*, а другая в долгосрочной перспективе скорее *стагнирует*. Анализ таблиц Мэдисона показывает, что *случаи перехода* стран с одной траектории на другую *крайне редки*. В XX в. это удалось сделать лишь Японии, Тайваню, Южной Корее, Гонконгу и Сингапуру, в начале такого перехода, возможно, находятся Малайзия и Таиланд. Вместе с тем приведенный перечень показывает, что модернизацию (понимаемую здесь как переход с одной траектории развития на другую) в принципе могут осуществить весьма *разные по своему институциональному и экономическому устройству страны*, но далеко не все, пытавшиеся это сделать, достигают желаемого результата.

Эмпирическое объяснение этого факта состоит в том, что решение модернизационной задачи в каждом случае уникально, обусловлено конкретной ситуацией и, следовательно, *не может быть обеспечено при следовании простым, «стандартизированным» рецептам*, которые, в частности, предлагались экспертами из развитых стран и международных организаций. Механическое копирование положительного опыта, как показывает практика последних 50 лет, практически никогда не было

¹ Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective / OECD. 2001.

успешным. Это связано с тем, что копировались *конкретные институты* — успешные в одной ситуации и дающие непредсказуемые эффекты в другой. И, напротив, практически не проектировались *новые институты, выполняющие те же функции, но совместимые с особенностями национального социального и культурного капитала*, носителями и выразителями которых выступают прежде всего неформальные институты.

Таким образом, необходимое условие успешной промодернизационной политики — выработка национально-специфической формулы модернизации, учитывающей особенности неформальных правил (прежде всего национальных ценностей) в конкретной стране. Соответственно если правительство, общество, бизнес делают ставку на устойчивую, постиндустриальную модель развития, то институциональные ресурсы для этого следует привлекать не путем заимствования формальных институтов стран, которые — при номинальном сопоставлении — смогли решить аналогичную задачу, а посредством поиска и подбора национальных конкурентных преимуществ, основанных на специфике *социального и культурного капитала*.

О содержании понятия «модернизация» и ее факторах

Первоначально определение модернизации сформулировал М. Вебер, полагавший, что это прежде всего переход от традиционного общества к модерну². Но указанное определение уже нерелевантно современным реалиям. В конце 1950-х годов С. Липсет, один из лидеров институциональной школы в социологии, на основе изучения опыта ряда стран сформулировал «модернизационную гипотезу», увязывающую экономический рост и устойчивость демократии. Он также ввел два граничных условия: уровень образования населения и характер распределения имущества между гражданами страны (в рамках этого подхода считается, что более или менее равномерное распределение способствует совершенствованию политических институтов).

В течение последних 20 лет усилия многих ученых были направлены на подтверждение или опровержение этой гипотезы. Пытались доказать, что существует обратная причинно-следственная связь (демократия выступает необходимым условием экономического развития).

В ряде исследований получила развитие сама постановка задачи. Так, А. Илларионов опубликовал в 2006 г. работу, посвященную «барьерам несвободы»³. Ему удалось статистически доказать, что ВВП на душу населения выше определенного уровня (исторически постоянно растущего) наблюдается только в демократических странах. Иными словами, без демократических институтов развитие может идти только до определенного уровня, но дальше роствозможен лишь там, где политические институты хорошо развиты. В. Полтерович и В. Попов в 2007 г.⁴ показали,

² Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.

³ Илларионов А. Н. Барьеры несвободы // Коммерсантъ. 2006. 27 марта.

⁴ Полтерович В. М., Попов В. В. Демократизация и экономический рост // Общественные науки и современность. 2007. № 2. С. 13–27.

что демократические институты результативны, если в стране существует сильный правопорядок: если законы исполняются, то демократия дает положительные эффекты, в том числе экономические, если нет, то и демократический режим может генерировать отрицательные эффекты.

Наконец, Д. Асемоглу и др. опубликовали в 2008 г. работу⁵, обобщающую многочисленные международные исследования. Их вывод однозначен: статистически невозможно установить прямую взаимозависимость между демократией и высоким доходом; скорее всего есть какой-то дополнительный — упущенный — фактор. Ответить на вопрос, что он собой представляет, попытались Д. Норт, Дж. Уоллис и Б. Вайнгаст⁶, выдвинувшие гипотезу о трех моделях *социального порядка*. Первая — примитивный социальный порядок — применима скорее для этнографических исследований, а не экономических. Однако две другие модели — порядки открытого и ограниченного доступа — весьма актуальны для выработки промодернизационной политики и проведения соответствующих исследований. Так, только 25 стран в мире принадлежат к порядку открытого доступа — наиболее успешные в экономическом и политическом отношении. Все остальные относятся к так называемому «естественному государству» (*natural state*), олицетворяющему социальный порядок ограниченного доступа.

Для перехода от одного порядка доступа к другому необходимы три условия:

- элиты договариваются о правилах для всех (своего круга в том числе), а не об исключениях для себя;
- коммерческие и некоммерческие организации «живут» дольше их создателей или руководителей;
- осуществляется коллективный контроль над средствами насилия, не допускается их переход под влияние тех или иных групп.

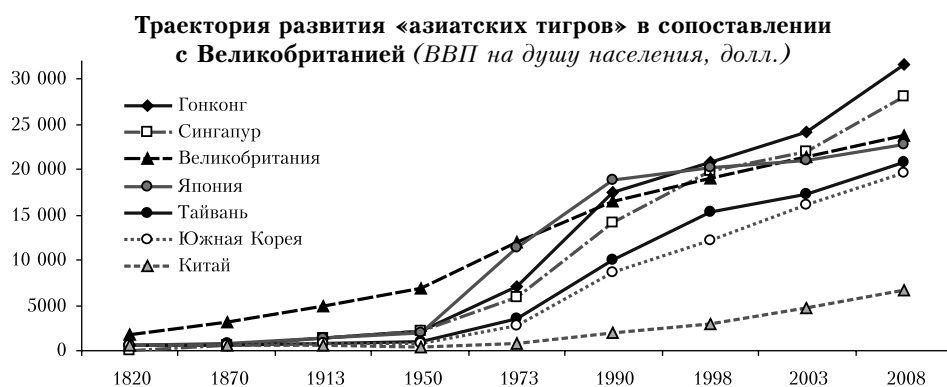
При выполнении этих условий, по мысли авторов, постепенно возникает связь демократических институтов и экономического роста. Как показывает исторический опыт, лишь немногим странам удалось осуществить модернизационный переход — с одной траектории развития на другую, от порядка ограниченного доступа к открытому. Фактически это позволяет утверждать, что модернизация, по сути, *не задача, а проблема*, решение которой для определенной страны может просто не существовать. В свою очередь, изучать эту *проблему* следует не только (и не столько) в политико-экономических областях, но прежде всего в социокультурных, в точках соприкосновения формальных институтов и неформальных практик.

Ценности — как квинтэссенция неформальных правил — создают и возможности для развития, и ограничения, не позволяющие нации сменить модель роста. Тем показательнее случаи состоявшейся

⁵ Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P. Income and Democracy // American Economic Review. 2008. Vol. 98, No 3.

⁶ North D. C., Wallis J. J., Weingast B. R. Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press, 2009 (рус. пер.: Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011).

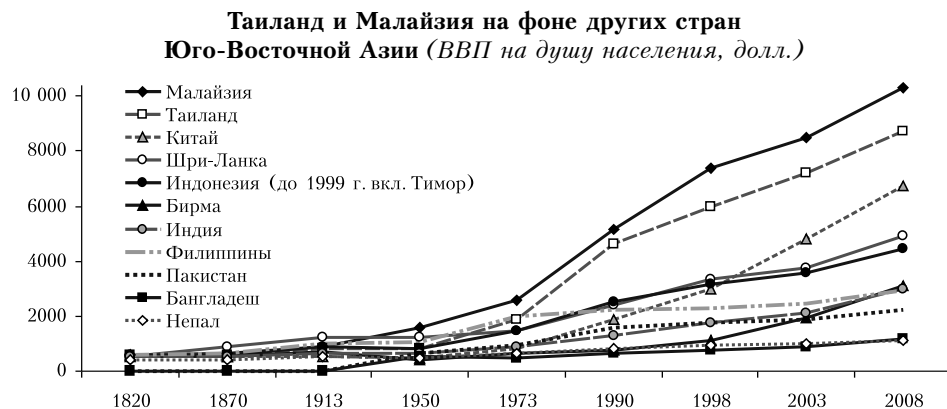
модернизации. Так, переход Японии с «низкой» траектории развития на «высокую» (см. рис. 1), соответствующую уровню Великобритании, некоторые экономисты объясняют именно трансформацией неформальных правил. Тот факт, что на «высокую» траекторию вслед за Японией удалось перейти еще нескольким странам Восточной Азии, говорит о том, что подобная трансформация ценностных установок (и связанных с ними неформальных институтов) возможна, а культурную блокировку нельзя считать неизбежной. Опыт «азиатских тигров» показывает, что на «высокую» траекторию могут перейти государства с разными культурами и религиями, но при этом страны одной и той же культуры могут демонстрировать различные результаты. Сингапур, Гонконг и Тайвань теперь находятся на «высокой» траектории, а Китай, очевидно, остается пока на «низкой».



Источник: Maddison A. Op. cit.

Рис. 1

Гипотеза о том, что культурная специфика может служить ресурсом для модернизации, подтверждается успешным стартом Таиланда и Малайзии (см. рис. 2). Этот пример важен, помимо прочего, и для ряда постсоветских стран, в том числе Казахстана. Дело в том, что Малайзия довольно уверенно прошла кризис, став первой мусульманской страной, которой удалось создать самодостаточные механизмы



Источник: см. рис. 1.

Рис. 2

роста, обеспечивающие сбалансированное развитие всех элементов социально-экономической системы.

Поскольку, как было показано выше, модернизация представляет собой *не задачу*, которую можно решить по определенной *универсальной формуле*, а *проблему*, с которой одни страны сумели справиться, а многие — нет, можно сказать, что *ключом* к ее решению служит *определение национально-специфической формулы модернизации*. Такая формула должна учитывать не только природные, человеческие, финансовые ресурсы страны, но и ее социально-культурную специфику.

На этой стадии исследовательский аппарат может быть дополнен данными кросскультурных сопоставлений, которые с нарастающей интенсивностью осуществляются на протяжении последних 25—30 лет. Мы полагаем, что задачам выявления промодернизационных социокультурных черт наиболее релевантны кросскультурные измерения, проводимые по методологии Р. Инглхарта и Г. Хофстеде. Применение этих измерений к проблематике модернизации в целом показывает следующие закономерности. В странах, совершивших переход на «высокую» траекторию: 1) росло значение рационально-секулярных ценностей по сравнению с традиционными; 2) повышалась роль ценностей самовыражения; 3) сокращалась «дистанция власти»; 4) укреплялись индивидуалистические установки; 5) наблюдалась сильная ориентация на будущее, причем результат некоей деятельности оказывался для людей важнее самого процесса.

Несомненно, имеющейся статистической базы недостаточно, чтобы считать названные показатели факторами модернизации — для этого требуются масштабные количественные исследования. Тем не менее динамика указанных социокультурных характеристик позволяет оценить общую направленность (модернизационных) изменений в той или иной стране, делает более понятными процессы, не улавливаемые иными аналитическими инструментами.

Ситуация в России и Казахстане

Применительно к России только два показателя из пяти говорят о том, что страна осуществляет некоторые промодернизационные шаги: довольно высока значимость индивидуализма и важна ценность самореализации. Данные выводы были получены в рамках исследовательского проекта «Культурные факторы модернизации»⁷, проводившегося в 2011 г. под эгидой Консультативной рабочей группы Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России и при участии одного из авторов статьи. Проект предполагал проведение количественных полевых исследований⁸ для отве-

⁷ Авторы доклада: А. А. Аузан, А. Н. Архангельский, П. С. Лунгин, В. А. Найшуль при участии А. О. Ворончихиной, Н. В. Зверевой, А. В. Золотова, Е. Н. Никишиной, А. А. Ставинской.

⁸ Осуществлено Независимым центром социологических исследований (Санкт-Петербург) при содействии Фонда поддержки гражданских инициатив «Стратегия 2020». Общее руководство — В. Воронков. Полевое исследование в России — О. Бредникова, Б. Гладарев, Е. Никифорова, Е. Чикадзе; в США — Ж. Атаянц и И. Олимпиева; в ФРГ — Т. Бараулина, В. Медвежникова и Е. Паршина-Штайн.

та на вопрос: чем характеризуется поведение россиян в инновационном секторе? Исследование проводилось в России (Санкт-Петербург), Германии (Берлин, Северный Рейн-Вестфалия) и США (Нью-Джерси, Мэриленд). Основные выводы, важные для дальнейших рассуждений, представлены в таблице.

Т а б л и ц а

**Портрет российского инноватора:
обобщенный взгляд из Германии, США и России**

Характеристика	Плюсы	Минусы
Восприятие профессии как призвания, а не карьеры	Нацеленность на самореализацию, достижение уникального результата, высокая креативность	Неумение себя «подавать» и «продавать», ориентация на признание среди узкого круга коллег и друзей
Фундаментальное образование советского образца	Универсальная квалификация	Необходимость адаптироваться к конкретным узкоспециальным задачам
Опыт работы в институционально и нормативно не определенной среде	Способность решать сложные нестандартные уникальные задачи	Сложности в решении формальных и рутинных («скучных») проблем, потребность быть «творцом», а не «исполнителем»
Радикальный индивидуализм	Склонность к трудолюбию и гиперответственности, презрение к признанным авторитетам	Отсутствие навыков командной работы, конфликтный характер взаимодействия, неумение перераспределять ответственность, авторитарный стиль управления
Короткий горизонт планирования	Способность к мобилизационным усилиям и краткосрочным прорывам	Отсутствие стратегического мышления, ориентация на решение тактических задач

Восприятие профессии как призвания (а не средства построения карьеры) говорит о высокой ценности самореализации. Универсализм, во многом вытекающий из образования советского образца, обусловлен склонностью к самореализации и конфликтному индивидуализму. Способность решать нестандартные и уникальные задачи — следствие высокого универсализма и, как ни парадоксально, низкой значимости соблюдения стандартов и законов.

Вопрос наличия промодернизационных социокультурных характеристик изучался и для Республики Казахстан. В ходе исследований в 2009 и 2011 гг., инициированных одним из авторов статьи, была выявлена определенная динамика коэффициентов Хофстеде и индексов Инглхарта: повышение уровня индивидуализма и, что важнее, существенно более высокие, чем в России, показатели долгосрочной ориентации на будущее.

На основании приведенного выше анализа культурных факторов модернизации можно предположить (для более определенных констатаций требуются дополнительные исследования), что для успешности модернизационного развития соответствующие пять социокультурных характеристик должны дополнять друг друга. Потенциальным форматом для их соединения может служить евроазиатская интеграция. Отметим, что, по предположению авторов, которое нуждается в дополнительной проверке, в Беларуси выше значимость стандартов и технологий (что соответствует ценностям рационализма), чем в России и Казахстане.

Несомненно, отмеченные промодернизационные характеристики сопровождаются и определенными проблемами. Например, в России оборотной стороной высокой ценности самореализации выступает фактическое непризнание ценности следования стандартам, в Казахстане долгосрочная ориентация оборачивается низкой ценностью времени (и связанными с этим транзакционными издержками) и т. д. Если рассматривать интеграционный процесс как оптимизационную (*max-min*) задачу, то, вероятно, целесообразно определить институциональные механизмы «стыковки» характеристик социального и культурного капитала, которые прежде всего *усиливали* бы положительные эффекты от их сочетания.

* * *

Изложенные выше методология, общий контекст и вызовы, с которыми сталкиваются конкретные страны, позволяют сформулировать основные особенности предлагаемого авторами подхода к определению социокультурных факторов экономической модернизации.

Во-первых, существует и поддается количественной верификации связь между многолетней экономической динамикой и характеристиками «неструктурированных», то есть неформальных, институтов, отражающих основные социокультурные установки определенной страны. Эти установки могут быть измерены, например, по методологии Хофстеде или Инглхарта. Авторы разделяют точку зрения, согласно которой социокультурные характеристики есть тот самый «упущенный фактор», обеспечивающий связь между экономическим развитием и демократией.

Во-вторых, констатация имеющейся структуры неформальных институтов позволяет определять направленность и последовательность промодернизационной политики. На первых ее этапах можно использовать сложившуюся структуру ценностей и поведенческих установок, но дальше посредством разных видов политики (экономической, образовательной, культурной) целесообразно провести определенную корректировку неформальных институтов для максимального стимулирования развития. Отметим, что такая очередность применима и для пространственных аспектов модернизации, поскольку, как можно предположить, в городских агломерациях необходимые характеристики складываются существенно раньше и развиваются активнее, чем на других территориях.

В-третьих, детальное изучение особенностей социального и культурного капитала той или иной страны позволяет проектировать конкретные нормативные структуры (институты), стимулирующие предпринимательскую активность, улучшающие деловой и инвестиционный климат и в целом имеющие промодернизационный характер. В результате для страны можно подобрать такую национальную формулу модернизации, которая будет способствовать продуктивному сочетанию нормативной среды, реально существующих ценностей и установок массового экономического поведения, наращиванию связанных с этим положительных внешних эффектов.

*В. ТАМБОВЦЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
завлабораторией институционального анализа
экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова,*

*М. УМБЕТАЛИЕВ,
вице-президент Института экономических исследований
Республики Казахстан*

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ БЕНЧМАРКИНГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Общая характеристика метода

При определении стратегических целей развития страны в конкретных областях и направлениях социально-экономической модернизации важно оценить их *достижимость*. Цели поставленные, но не достигнутые обуславливают значительные риски, выражающиеся прежде всего в снижении доверия к стратегическим планам и программам развития страны. Это, в свою очередь, влечет прямые экономические потери, которые вызваны ростом издержек, необходимых для координации действий хозяйствующих субъектов, организации их согласованного взаимодействия.

Обеспечить реалистичность целей позволяет в том числе так называемый метод «опережающих групп»¹, получивший в настоящее время заимствованное из англоязычной литературы по менеджменту наименование «бенчмаркинг». Суть его, кратко, заключается в следующем: если среди некоего множества социально-экономических систем (социальных групп, фирм, регионов, стран и т. п.), *схожих* по совокупности *объективных признаков*, некоторые демонстрируют *более высокие* показатели развития, признаваемые значимыми с точки зрения субъектов целеполагания одной из таких систем, то они могут рассматриваться как целевые для последней. Схожесть элементов множества систем именно по объективным признакам становится залогом того, что более высокие показатели реалистичны, и нет объективных препятствий к достижению соответствующих целей. Используя спортивную аналогию, можно сказать, что штангисту легкого веса имеет смысл ориентироваться на лучшие результаты среди легковесов, а не тяжеловесов.

Процедура формирования стратегических целей социально-экономического развития страны с использованием метода «опережающих групп», или бенчмаркинга, имеет следующую логику:

- выделение группы объективно схожих стран;
- оценка различий в достигнутых результатах социально-экономического развития;

¹ См., например: Проблемы методологии комплексного социально-экономического планирования / Под ред. Н. П. Федоренко, Ю. Р. Лейкинды, Е. З. Майминаса. М.: Наука, 1983. С. 67–68.

— выявление опережающей страны или группы стран, то есть стран-ориентиров на различные периоды (кратко-, средне- и долгосрочный).

Важная гипотеза в рамках данной логики заключается в том, что различия в результатах развития, демонстрируемые анализируемыми странами, обусловлены «необъективными» факторами, по которым страны различаются. Эта гипотеза вполне правдоподобна. Возвращаясь к спортивной аналогии, можно сказать, что если два штангиста, будучи схожими по росту, весу и конституции организмов, показывают разные результаты, это можно объяснить только различной интенсивностью их тренировок. Но эта интенсивность — не объективный фактор, она зависит от действий спортсмена, его настойчивости, мотивированности и т. д. Данная гипотеза, уже применительно к странам, будет тем более корректной, если известны (выявлены) *зависимости* — причинно-следственные или хотя бы корреляционные — между «необъективными» факторами и результатами социально-экономического развития.

Итак, исходя из этой гипотезы, следующими шагами в подготовке стратегии модернизации страны после выбора стран-ориентиров будут:

— выявление различий в факторах, обуславливающих результаты развития;

— разработка программ «подтягивания» состояния этих факторов до уровней стран-ориентиров, то есть определение способов воздействия на них с учетом национально-культурной специфики страны, осуществляющей стратегическое планирование.

Рассмотрим возможности применения данного метода при формировании стратегии развития Республики Казахстан.

Определение группы стран, объективно схожих с Казахстаном

Методика выбора стран-ориентиров заключается в следующем. Необходимо очертить круг стран, имеющих схожие с Казахстаном объективные характеристики, а среди них — те, которые опережают его по параметрам развития, отвечающим общим модернизационным установкам (здесь можно использовать математические методы анализа). Если таких стран несколько, то из них, опираясь на экспертные оценки, следует выбрать две-три наиболее предпочтительные для формулирования целей как средне-, так и долгосрочного развития. Такой подход позволяет:

— избежать произвольного, необоснованного выбора страны-ориентира;

— учесть предпочтения руководства и граждан страны;

— определить области, развитие которых отстает от страны-ориентира.

Для решения первой части задачи (определения круга стран, имеющих схожие с Казахстаном объективные характеристики) использован инструментальный кластерный анализ. В число объективных характеристик были включены:

— величина достоверных запасов нефти на душу населения (косвенно отражает ресурсную обеспеченность национальной экономики,

поскольку, кроме нефти, в стране могут быть и другие ценные полезные ископаемые);

— площадь территории страны, приходящейся на одного жителя (показатель, обратный показателю плотности населения, косвенно характеризует тип расселения: оно более или менее равномерное или очаговое);

— медианный возраст населения (характеризует его молодость, то есть потенциал трудовых ресурсов страны на обозримую перспективу).

В соответствии с общим социокультурным подходом, очерченным в предисловии к данному блоку статей, в состав параметров объективной схожести на первый взгляд необходимо было бы ввести непосредственные характеристики ценностных систем анализируемых стран. Однако, как отмечено в статье А. Аузана и К. Келимбетова², в процессах модернизации системы ценностей меняются. Поэтому ограничение поиска странами, схожими с Республикой Казахстан по своим ценностным установкам, сопряжено с риском исключить из группы близких те, которые продвинулись дальше по пути модернизации, что противоречит сути метода стратегического бенчмаркинга.

По результатам кластерного анализа³ и экспертной дооценки⁴ был получен следующий результат:

— в широкую группу стран, схожих по указанным трем показателям при разных их сочетаниях, вошли: *Венесуэла, Бруней, Ливия, Норвегия, Оман, Саудовская Аравия, Тринидад и Тобаго* (перечислены в алфавитном порядке);

— на основе экспертной дооценки из этой группы были *исключены Венесуэла, Бруней, Ливия, Саудовская Аравия, Тринидад и Тобаго и включены Австралия, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) и Канада*.

Окончательный состав группы стран, схожих с Казахстаном по объективным характеристикам, определен так: *Австралия, Канада, Норвегия, ОАЭ и Оман* (перечислены в алфавитном порядке).

Выбор стран-ориентиров

Для решения второй части задачи, с нашей точки зрения, необходимо сопоставить страны, вошедшие в группу, по параметрам их модернизированности. В наиболее общей форме ее можно оценить по уровню материального благополучия жителей страны; по уровню защищенности населения от произвола чиновников, то есть, образно говоря, уровню «гражданского» благополучия.

² Аузан А., Келимбетов К. Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 5. С. 38—44.

³ Расчеты проведены П. А. Павловым, аспирантом экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

⁴ Основанием для *исключения* стран, формально близких по выбранным показателям, послужили их географические и политические особенности, а для *дополнительного включения* — в основном особенности расселения в них, а также то, что в формальном анализе использован показатель обеспеченности страны только нефтью, а не всей совокупностью природных ресурсов.

Отметим, что выбор именно этих параметров может стать объектом критики со стороны представителей направления, получившего условное название «разнообразие капитализмов» (Varieties of Capitalism)⁵. С точки зрения этого подхода схожие уровни общественного благосостояния могут быть обеспечены при различных типах рыночных экономик: в странах могут не совпадать доли и формы государственного вмешательства, механизмы функционирования финансовых систем и т. п. Наличие такого рода различий не вызывает сомнений и полностью согласуется с идеями О. Уильямсона о вариативности дискретных структурных (институциональных) альтернатив, которые могут применяться при решении задач координации в различных условиях⁶. Однако несоответствие второго предложенного параметра идеям вариативности механизмов координации *кажущееся*, поскольку он характеризует некое *результатирующее* состояние благополучия граждан, которое можно достичь посредством *различных* конкретных механизмов. То обстоятельство, что граждане, *не защищенные* от произвола чиновников, вряд ли могут пребывать в состоянии благополучия, представляется очевидным.

Для оценки первого параметра лучше всего подходит индикатор, широко используемый в межстрановых сопоставлениях, — Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). При подсчете ИРЧП учитываются три основных показателя:

- средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении — отражает уровень развития здравоохранения и социальной защиты граждан, распространенность здорового образа жизни и т. п.;

- уровень грамотности взрослого населения страны ($2/3$ индекса) и совокупная доля учащихся ($1/3$ индекса) — отражает развитие системы образования в стране;

- ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США — оценивает уровень жизни граждан (без учета неравномерности распределения доходов).

Преимущества ИРЧП как индикатора материального благополучия граждан по сравнению, например, с уровнем удовлетворенности жизнью (Satisfaction with Life Index)⁷, заключаются в том, что он опирается на «классические» статистические показатели и не принимает в расчет субъективные оценки. Тем самым с его помощью можно сравнивать страны, население которых придерживается разных систем ценностей, что не может не сказываться на субъективных оценках удовлетворенности жизнью. По ИРЧП страны выделенной группы различались следующим образом (см. табл. 1).

Как видно из данных таблицы 1, Казахстан *существенно превосходит* ОАЭ и Оман по индексу образования, однако *отстает* от них по величине ожидаемой продолжительности жизни и ВВП на душу

⁵ См.: Hall P. A., Soskice D. An Introduction to Varieties of Capitalism // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. A. Hall, D. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001; Comparing Welfare Capitalism. Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA / B. Ebbinghaus, P. Manow (eds.). L.: Routledge, 2001 и др.

⁶ Williamson O. E. Comparative Economic Organization: Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. P. 269–296.

⁷ Разработан и предложен в: White A. A Global Projection of Subjective Well-being: A Challenge to Positive Psychology? // Psychtalk. 2007. Vol. 56. P. 17–20.

**Значения и структура
Индекса развития человеческого потенциала в 2007 г.**

Страна (место в мировом рейтинге)	ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Индекс образования	ВВП на душу населения, долл. по ППС
Норвегия (1)	0,971	80,5	0,989	53 433
Австралия (2)	0,970	81,4	0,993	34 923
Канада (4)	0,966	80,6	0,991	35 812
ОАЭ (35)	0,903	77,3	0,838	54 626
Оман (56)	0,846	75,5	0,790	22 816
Казахстан (82)	0,804	64,9	0,965	10 863

Примечание. Базовые расчеты проведены в 2009 г., чем и объясняется ссылка на соответствующий источник.

Источник: Human Development Report 2009 (hdr.undp.org).

населения. Если отставание в уровне душевого ВВП легко объяснить большими запасами природных ресурсов на душу населения в странах Персидского залива, то различия в средней продолжительности жизни связаны с *уровнем развития здравоохранения и экологии*.

Вместе с тем различия в показателях ВВП на душу населения во всей совокупности рассматриваемых стран нельзя объяснить *только* неодинаковыми уровнями запасов полезных ископаемых. Так, экономики Норвегии, Канады, Австралии и ОАЭ существенно *диверсифицированы*⁸, что, безусловно, во многом определяет уровень их развития.

Отмеченные расхождения показывают приоритетные направления реализации стратегической цели социально-экономической модернизации.

Уровень защищенности рядового гражданина от произвола чиновников оценивается разными индикаторами, например Индексом прав человека (Human Rights Index⁹), Индексом риска нарушений прав человека (Maplecroft's Human Rights Risk Index¹⁰) и т. д. Эти и другие «прямые» измерители уровня защиты прав человека различаются как набором учитываемых прав (политических, социальных, экономических), так и методологией построения. В силу этого среди них нет пока более или менее общепризнанного, а аналитическое сопоставление различных индексов затруднено вследствие достаточно короткой истории их расчета.

Для оценки продвинутости страны с точки зрения *социально-экономической модернизации* целесообразно использовать Индекс экономической свободы (ИЭС). Его рассчитывает Heritage Foundation (США)¹¹ на основе экспертных опросов для почти 180 стран. Общий индекс, меняющийся от 0 до 100% (чем больше значение индекса, тем выше уровень экономической свободы), формируется на основе десяти частных индексов, в состав которых входят: свобода ведения бизнеса; свобода инвестиций; свобода торговли; финансовая свобода; налого-

⁸ В Норвегии, Канаде и Австралии — уже весьма давно, в ОАЭ экономика диверсифицировалась в течение последних двух десятилетий; в докризисный период доля сектора услуг в ВВП ОАЭ достигала 60%.

⁹ escolapau.uab.cat/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=97&lang=en.

¹⁰ maplecroft.com.

¹¹ www.heritage.org/index/default.

вая свобода; защита прав собственности; размер правительства (доля государственного сектора в ВВП); свобода от коррупции; монетарная свобода (независимость денежной политики); свобода движения рабочей силы. Каждый из них также меняется от 0 (полной несвободы) до 100% (полной свободы). По ИЭС рассматриваемые страны различаются следующим образом (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Индекс экономической свободы, 2007 г. (в %)

Страна (место в мировом рейтинге)	Общее значение индекса	Свобода ведения бизнеса	Защита прав собственности	Свобода инвестиций
Норвегия (28)	70,2	88,1	90,0	60,0
Австралия (3)	82,6	90,5	90,0	80,0
Канада (7)	80,5	80,0	90,0	70,0
ОАЭ (54)	64,7	57,4	40,0	30,0
Оман (43)	67,0	63,3	50,0	60,0
Казахстан (83)	60,1	57,9	25,0	30,0

Источник: 2009 Index of Economic Freedom (www.heritage.org/index/default).

Данные таблицы 2 содержат информацию о задачах в области институционального развития экономики Казахстана с точки зрения социально-экономической модернизации и приближения к лидерам соответствующей группы стран. Они показывают, например, что Казахстан *опережает* одну из них — ОАЭ — по уровню свободы ведения бизнеса, *равен* ей по уровню свободы инвестиций, однако существенно *отстает* по уровню защиты прав собственности.

Между тем, как следует из многочисленных работ, посвященных связи различных характеристик экономической свободы и экономического роста, параметры институциональной среды экономики, отражаемые частными индексами экономической свободы, неодинаково влияют на рост. Самое заметное воздействие в целом оказывает уровень защищенности прав собственности, а другие частные индексы влияют слабее¹². Поэтому одна из наиболее важных стратегических задач для любой страны, решившей осуществлять социально-экономическую модернизацию, — улучшение значений данного частного индекса.

Базовые расчеты, выполненные в 2009 г., позволили сформулировать следующие рекомендации:

- ориентирами для постановки целей на среднесрочную перспективу для Казахстана могут служить ОАЭ и Оман, прежде всего с точки зрения достижения Казахстаном лидирующих позиций в группе нефтедобывающих стран;

- ориентирами для постановки целей на долгосрочную перспективу могут служить Норвегия, Австралия и Канада;

- выбор какой-то определенной страны из этих групп для постановки конкретных целей-ориентиров должен определяться внутриполитическими соображениями.

¹² См., например: Gordillo V. M., Alvarez A. J. Economic Growth and Freedom: A Causality Study // Cato Journal. 2003. Vol. 23, No 2. P. 199–215.

Динамика движения Казахстана к странам-ориентирам

В 2011 г., спустя два года после формулирования приведенных рекомендаций, были оценены некоторые промежуточные итоги реализации Казахстаном стратегии социально-экономического развития (см. табл. 3–4).

Т а б л и ц а 3

Изменение Индекса развития человеческого потенциала в странах кластера, 2007 \ 2009 г.

Страна (место в мировом рейтинге)	ИРЧП	Ожидаемая продолжи- тельность жизни, лет	Индекс образова- ния*	ВВП на душу населения, тыс. долл. по ППС	Общая удовлетво- ренность жизнью (2011 г.)
Норвегия (1) \ (1)	0,941 \ 0,943	80,5 \ 81,1	0,989	53,4 \ 47,6	7,6
Австралия (2) \ (2)	0,926 \ 0,929	81,4 \ 81,9	0,993	34,9 \ 34,4	7,5
Канада (4) \ (6)	0,903 \ 0,908	80,6 \ 81,0	0,991	35,8 \ 35,2	7,7
ОАЭ (35) \ (30)	0,841 \ 0,846	77,3 \ 76,5	0,838	54,6 \ 60,0	7,1
Оман (56) \ (89)	0,703 \ 0,705	75,5 \ 73,0	0,790	22,8 \ 22,8	–
Казахстан (82) \ (68)	0,733 \ 0,745	64,9 \ 67,0	0,965	10,9 \ 10,6	5,5

* В связи с изменением методологии расчета данного субиндекса прямое сопоставление уровня образования в отчетах 2009 и 2011 гг. невозможно. Кроме того, это изменение в методологии изменило и общую величину ИРЧП за 2007 г., поэтому данные первого столбца таблицы 3 отличаются от данных первого столбца таблицы 1.

Источник: Human Development Report 2009, 2011 (hdr.undp.org).

Как видно из данных таблицы 3, Казахстан *обошел* Оман по общему значению ИРЧП, хотя и продолжает отставать от него по ожидаемой продолжительности жизни и уровню материального благосостояния. Отметим сохраняющийся высокий уровень образования в стране, приближающийся к уровню стран-лидеров (Норвегии, Австралии и Канады).

Т а б л и ц а 4

Изменения Индекса экономической свободы в странах кластера, 2007 \ 2009 г. (в %)

Страна (место в мировом рейтинге)	Общее значение индекса	Свобода ведения бизнеса	Защита прав собст- венности	Свобода инвестиций
Норвегия (28) \ (30)	70,2 \ 70,3	88,1 \ 88,3	90 \ 90	60 \ 65
Австралия (3) \ (3)	82,6 \ 82,5	90,5 \ 90,1	90 \ 90	80 \ 80
Канада (7) \ (6)	80,5 \ 80,8	80,0 \ 96,4	90 \ 90	70 \ 75
ОАЭ (54) \ (47)	64,7 \ 67,8	57,4 \ 67,3	40 \ 50	30 \ 35
Оман (43) \ (34)	67,0 \ 69,8	63,3 \ 69,4	50 \ 50	60 \ 55
Казахстан (83) \ (78)	60,1 \ 62,1	57,9 \ 74,3	25 \ 35	30 \ 30

Источник: 2009, 2011 Index of Economic Freedom / Heritage Foundation (www.heritage.org/index/default).

Из данных таблицы 4 видно, что за два года Казахстан ощути-мо продвинулся в избранном направлении, прежде всего в области защиты прав собственности и свободы ведения бизнеса, опередив по последнему показателю Оман и ОАЭ.

Выводы и рекомендации

Проведенный анализ применения стратегического бенчмаркинга к проблематике социально-экономической модернизации Республики Казахстан позволяет сформулировать ряд выводов и рекомендаций.

Во-первых, с точки зрения методологии стратегического планирования при определении достижимых целей развития метод бенчмаркинга можно использовать на уровне не только отдельных фирм, но и *стран*, что существенно расширяет область его применения.

Во-вторых, при использовании данного метода на страновом уровне самое важное — сформировать основной кластер, то есть группу стран, схожих или близких к анализируемой стране по объективным характеристикам. Поскольку вопрос о составе последних нельзя считать окончательно решенным, нужно сочетать формальные методы кластеризации с качественным, экспертным анализом результатов, получаемых математическими методами.

В-третьих, не менее важен подбор индикаторов, характеризующих *результаты* социально-экономического развития. С нашей точки зрения, ориентация на большое число показателей, детально отражающих многие аспекты развития, не полностью соответствует самой идее *стратегического* планирования. Ведь стратегия — не исчерпывающий план действий, а определение базовых ориентиров развития, выступающих отправными точками для разработки более детальных планов. Сама же идея социально-экономической модернизации, суть которой, по нашему мнению, хорошо отражена в ее трактовке как *повышение конкурентоспособности в миросистеме*¹³, требует рассмотрения как минимум двух ее сторон — материальной и поведенческой, что и было реализовано посредством выбора двух индексов результатов — ИРЧП и ИЭС.

Наконец, предложенный подход позволяет сформулировать поэтапные приоритетные задачи, вытекающие из сопоставления параметров стран-ориентиров и анализируемой страны. Для Казахстана такие задачи представлены в таблице 5. Они непосредственно вытекают из данных таблиц 3 и 4, наглядно показывающих, по каким направлениям Казахстан отстает от стран-ориентиров.

Т а б л и ц а 5

Основные целевые задачи для Республики Казахстан

Задача	До 2020 г.	После 2020 г.
В экономике	Диверсификация	Расширение диверсификации
В социальной сфере	Развитие здравоохранения и образования	Дальнейший рост человеческого потенциала
В институциональной сфере	Создание сильного правосудия, обеспечение верховенства права для граждан и бизнеса	Создание эффективного местного самоуправления путем повышения ответственности чиновников за решение местных задач

Источник: подготовлено авторами.

¹³ Заславская Т. И., Ядов В. А. Социальные трансформации в России в эпоху глобальных изменений: Доклад на открытии III Социологического конгресса, 21 окт. 2008 г. www.isras.ru/publications_bank/1225398577.pdf.

С. АФОНЦЕВ,
доктор экономических наук,
завотделом ИМЭМО РАН,

Н. ЗУБАРЕВИЧ,
доктор экономических наук,
профессор географического факультета
МГУ имени М. В. Ломоносова,
директор региональной программы
Независимого института социальной политики

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ КАК МЕХАНИЗМ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Региональные экономические различия в Казахстане сформировались под воздействием многочисленных факторов и барьеров развития, в основном объективных: обеспеченности природными ресурсами, местоположения, уровня заселенности и урбанизированности, качества человеческого капитала. Сложившаяся отраслевая специализация регионов достаточно устойчива и может меняться только при появлении новых и очень значимых конкурентных преимуществ, связанных, в частности, с разработкой новых месторождений сырья, востребованного на мировом рынке, с развитием новой столицы путем дополнительных масштабных инвестиций и др. Традиционные меры региональной политики, в том числе развитие транспортной инфраструктуры с помощью государственных инвестиций, далеко не всегда компенсируют негативное влияние факторов слабой заселенности территории, удаленности от рынков сбыта или небольшого объема внутреннего спроса. Мировой опыт показывает, что *попытки выравнять уровни экономического развития регионов даже при масштабных затратах не обеспечивают устойчивого пространственного развития.*

При размещении советских промышленных активов во многих случаях *не учитывалось влияние объективных барьеров развития.* К условиям рыночной экономики смогли адаптироваться только те предприятия, которые имели явные конкурентные преимущества, в основном ресурсные. Попытки стимулировать развитие новых отраслей в постсоветский период были недостаточно успешными (причем не только в Казахстане, но и в России). При всем желании придать новый импульс развитию экономики за счет усиления роли государства необходимо помнить о хорошо известных рисках неэффективных решений, связанных с такой стратегией.

В рыночной экономике невозможно предугадать отраслевую специализацию регионов на 20 лет вперед. Целесообразнее определить рамки направлений экономической деятельности, для развития которых имеются *конкурентные преимущества в сочетании с более низкими барьерами.* Эффективная поддержка развития экономики регионов должна опираться на следующие базовые принципы: макси-

мальное использование существующих конкурентных преимуществ региона; формирование новых конкурентных преимуществ, но с учетом издержек на преодоление барьеров на этом пути; определение вектора развития экономики регионов, а не конкретных специализаций в виде жесткого набора «приоритетных» отраслей, видов товаров или услуг.

Дополнительным фактором, обнажившим *острые структурные проблемы* в экономике Казахстана, стал начавшийся в 2008 г. глобальный финансово-экономический кризис. Набор вызовов, препятствующих достижению долгосрочных приоритетов развития и радикальному улучшению позиций страны в глобальной конкуренции, в настоящее время таков.

1. Фактическая *изоляция* наиболее конкурентоспособного и инвестиционно привлекательного нефтегазового сектора от несырьевых отраслей экономики, *отсутствие импульсов роста*, направляемых из сырьевых отраслей в обрабатывающие.

2. *Сильная зависимость от сырьевого экспорта*, что в период высокой конъюнктуры повышает вероятность развития «голландской болезни», а в период низкой лишает бюджет ключевого источника доходов.

3. *Невысокая емкость внутреннего рынка*, что в сочетании с низкой плотностью населения препятствует использованию эффекта масштаба в обрабатывающей промышленности и подрывает ее конкурентоспособность.

4. *Недостаточный уровень развития человеческого капитала*, препятствующий развитию высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг за пределами двух столичных агломераций.

5. *Фиксация значительных трудовых ресурсов* в низкопроизводительном секторе традиционного сельского хозяйства в сочетании с *дефицитом рабочей силы* для развития несырьевых отраслей промышленности и трудоинтенсивного сельского хозяйства.

6. Отсутствие *эндогенных источников технологических инноваций*, не связанных с заимствованием иностранных технологий в нефтегазовом секторе и с приходом иностранных инвесторов (при отсутствии интереса последних к несырьевым отраслям).

7. При передовых подходах к поддержке малого и среднего бизнеса сохраняются *устаревшие подходы к проведению промышленной политики* («назначение» региональной специализации, формирование экономических «псевдокластеров» как территориально-производственных комплексов советского типа).

С учетом перечисленных обстоятельств Казахстану целесообразно выбрать *стратегию развития, опирающуюся на использование преимуществ традиционной (сырьевой) специализации*. Акцент надо сделать на повышении степени переработки сырья («диверсификация первого типа»), а также на содействии распространению импульсов роста из сырьевого сектора в обрабатывающую промышленность и сектор услуг («диверсификация второго типа»).

Для реализации соответствующей стратегии существуют *объективные возможности*, которые, при условии адекватной поддержки мерами экономической политики, могут стать основой *модернизации экономики Казахстана*, совершенствования ее структуры и выхода

на лидирующие позиции в регионе Центральной Азии и Прикаспия. К этим возможностям относятся:

- наличие крупной традиционной (Алматы) и динамично развивающейся новой (Астана) городских агломераций с перспективами формирования третьей (Шымкент) как естественных центров концентрации внутреннего спроса и, как следствие, центров «притяжения» отраслей, ориентированных на его удовлетворение;

- позитивный имидж Казахстана в глазах иностранных инвесторов в нефтегазовом комплексе, что может содействовать их привлечению (с сопутствующим трансфертом технологий) также в несырьевые отрасли;

- культурно-религиозная близость с двумя динамичными экономиками исламского мира (Турция и Малайзия), обуславливающая возможность привлечения инвесторов и технических специалистов из этих стран в экономику Казахстана;

- сильные позиции в регионе постсоветской Центральной Азии, позволяющие в посткризисный период играть роль локомотива развития для соответствующих стран (экспорт промышленных товаров, импорт сырьевой продукции, возможно — привлечение на временной основе рабочей силы в трудодефицитные регионы/отрасли);

- наличие большой казахстанской диаспоры в ведущих научно-промышленных центрах России (в первую очередь в Новосибирске, Омске, Томске), что создает потенциал развития технологических связей как инновационного фундамента несырьевого развития.

Сочетание вызовов для развития Казахстана и имеющихся возможностей делает наиболее важной задачу *увязать территориальное развитие с отраслевыми (кластерными) приоритетами, нацеленными на максимальное использование конкурентных преимуществ*. Необходимым условием этого выступает эффективная координация инвестиционных проектов бизнеса и государства с учетом как позитивных факторов, так и барьеров на пути территориального развития.

Для увязки пространственного развития с отраслевыми приоритетами можно использовать *укрупненную схему зонирования территории* в виде макрорегионов, схожих по структуре экономики, природным условиям, ресурсообеспеченности и системе расселения, а также наличию крупнейших городов-центров. Макрорегиональные различия в Казахстане сложились во второй половине XX в. и носят устойчивый характер. Можно выделить *шесть макрорегионов*, хотя не все они имеют четкие границы.

В двух макрорегионах расположены крупнейшие города-центры, которые выступают и центрами развития всей территории макрорегиона, — *Алматы* с Алматинской областью и *Центр* — столица Астана, Акмолинская и Карагандинская области (внутренне наиболее неоднородный макрорегион). Четыре других макрорегиона выделены на основе сходства условий, уровня развития и отраслевой специализации: *Запад* — Атырауская, Мангистауская и Западно-Казахстанская области; *Север* — Северо-Казахстанская и Костанайская области (Актюбинская область занимает промежуточное положение между Западом и Севером и в зависимости от приоритетов развития может быть отнесена к одному из этих макрорегионов); *Восток* — Павлодарская и Восточно-Казахстанская области; *Юг* — Южно-Казахстанская, Жамбылская области (Кызылординская область занимает промежуточное положение между Югом и Западом, но по многим особенностям развития она ближе к Югу).

Основная логика пространственного развития первой группы макрорегионов (Алматы и Центр) должна опираться на принцип *«от центров к периферии»*. Использование центрально-периферийной концепции в политике пространственного развития позволяет максимально использовать агломерационные преимущества, которыми обладают крупнейшие города-центры, и тем самым ускорить распространение инноваций. *Развитие Астаны и Алматы — отправная точка модернизации всей страны*. Для этого в первую очередь необходимо решить инфраструктурные проблемы, развивать сектор качественных услуг (образование, здравоохранение, культура и рекреация, современные формы торговли и общественного питания) и городское планирование для эффективного использования территории.

Для всех макрорегионов важнейшей задачей является *увязка отраслевых и пространственных приоритетов развития*. В отраслевой структуре реального сектора экономики макрорегионов сформировались три кластера: *топливно-энергетический комплекс* (Запад); *металлургия* (черная металлургия — Север и Центр, нижние технологические звенья отраслей цветной металлургии — Север, Центр и Восток); *агропромышленный комплекс*, разделяемый на зерновой кластер с товарным производством — Север, Центр (Акмолинская область) и Восток (Павлодарская область), а также плодоовощной и хлопковый Юг и макрорегион Алматы, менее интегрированные в товарные цепочки. Достройка этих кластеров возможна в рамках политики инфраструктурного и кадрового обеспечения их развития, стимулирования отдельных наиболее востребованных на внутреннем и мировом рынках направлений переработки сырья. В то же время представляется проблематичным расширить число кластеров за счет создания «с нуля» новых отраслей обрабатывающей промышленности при существующих барьерах развития.

С учетом низкой плотности населения Казахстана для экономического развития страны очень важно *развивать городские агломерации*. Очевидно, из-за незавершенности процесса урбанизации в Казахстане (доля городского населения — 57%) в ближайшие десятилетия будет происходить приток сельского населения (в основном молодежи) в города. В то же время необходимы дополнительные стимулы для увеличения миграции из села в город, а также меры по адаптации мигрантов, чтобы избежать их маргинализации.

Механизмы, «притягивающие» население в крупные города, должны быть прежде всего рассчитаны на *привлечение молодежи* (поскольку фактическая мобильность семей с детьми низка из-за высокой стоимости переезда) и ориентированы на развитие профессионального образования, создание новых рабочих мест в самих городах и пригородных зонах (как для *квалифицированной молодежи*, получившей профессиональное образование, так и для *молодежи, из-за безработицы покидающей села* и не имеющей профессионального образования), а также решение жилищной проблемы. Масштабы миграции будут преимущественно определяться *градиентом в уровне жизни* между местом «выхода» и «входа» мигрантов, а также *экономическим расстоянием* (издержками на перемещение) между ними. Административные барье-

ры или попытки управлять миграционными процессами в нужную властям сторону могут лишь несколько ослабить (или дополнить) действие объективных экономических стимулов и регуляторов.

Конкуренция крупных городов за ограниченные человеческие ресурсы страны неизбежно будет усиливаться, при этом *оптимальная политика в этой ситуации — стимулировать естественно складывающиеся агломерационные процессы и максимизировать агломерационные преимущества*. Процесс концентрации экономической деятельности в ключевых городских агломерациях с последующим распространением импульсов роста на прилегающие территории должен стать ключевым фактором территориального развития Республики Казахстан.

Быстрее и легче всего можно стимулировать развитие двух крупнейших агломераций (Алматы, Астана), поскольку для их динамичного роста уже сложились (или могут быть созданы) необходимые условия. Потенциальная агломерация Шымкента может развиваться по пути, характерному для стран с низким уровнем урбанизации. Она будет формироваться быстрее благодаря наличию близлежащих небольших городов и плотно заселенных пригородов, но их интеграция потребует инвестиций в развитие транспортной сети. Для возникновения хотя бы одной агломерации на западе Казахстана слишком мало человеческих ресурсов даже при стабильном миграционном притоке и сохранении естественного прироста населения. С учетом существующих барьеров развития формирование развитых городских агломераций на базе крупных промышленных городов (Караганда, Павлодар, Усть-Каменогорск) может занять не менее 15–20 лет. На среднесрочный период для таких городов задача-максимум — постепенно стягивать жителей отдаленных районов в региональный центр и его ближние пригороды.

Благоприятный контекст для развития агломераций создают такие черты социального и культурного капитала Казахстана, как высокая склонность к мобильности и адаптивности, использование механизмов и ресурсов «большой семьи», способность выстраивать и включаться в горизонтальные сети. Поддерживать естественно складывающиеся агломерационные процессы можно путем инвестиций в развитие городской среды, повышения качества человеческого капитала, стимулирования притока молодежи (в том числе путем совершенствования системы качественного профессионального образования), содействия развитию малого и среднего бизнеса в секторе услуг, инвестиций в ближние пригороды для создания рабочих мест в переработке сельскохозяйственной продукции, логистике, производстве стройматериалов и строительстве.

С точки зрения увязки территориального развития страны с отраслевыми и кластерными инициативами приоритетом выступает *диверсификация структуры экономики с помощью динамических фокальных сетей*. Вследствие высокого уровня специализации экономики Казахстана на производстве продукции ТЭК и горнодобывающей промышленности, а также относительно малой длины цепочек добавленной стоимости в национальной экономике, *оптимальная стратегия ее диверсификации* должна опираться на *повышение степени переработки сырьевой продукции*.

Реализовать данную стратегию можно путем формирования *фокальных сетей*, когда локальные частные компании малого и сред-

него бизнеса выступают в качестве поставщиков, субконтракторов и переработчиков продукции крупных фирм и компаний (в том числе находящихся в государственной собственности), тем самым достраивая и удлиняя цепочки добавленной стоимости. Эти фокальные производственные сети должны носить *динамический характер*, когда развитие сопутствующих производств в среде компаний среднего и малого бизнеса стимулирует крупные компании осваивать более высокие звенья производственной цепочки, что, в свою очередь, «притягивает» новые компании среднего и малого бизнеса, обслуживающие возросшие потребности ведущей компании («эффект растущей ели»). Поддержка формирования динамических фокальных сетей должна стать *главным приоритетом кластерной политики*. Ее основные принципы следующие:

- поддержка *географической локализации производств* (максимальные выгоды связаны со стимулированием формирования динамических фокальных сетей на компактной территории — как правило, это промышленный город с ближайшими окрестностями);

- *создание конкурентной среды* (для эффективного формирования динамических фокальных сетей необходимо обеспечить полную свободу входа средних и малых предприятий в новые сферы деятельности);

- *принятие мер для повышения мобильности рабочей силы* (субсидии на переезд, перевоз семьи, приобретение жилья, создание социальной инфраструктуры) с целью формирования динамичных зон роста вокруг крупных промышленных предприятий.

Дополнительным фактором, усиливающим значение фокальных сетей, выступает создание Единого экономического пространства России, Казахстана и Беларуси. С одной стороны, устранение таможенных барьеров между тремя странами снизит издержки освоения новых рынков, что будет содействовать горизонтальному развитию фокальных сетей. С другой стороны, экономическая интеграция стран СНГ может актуализировать преимущества географического положения Казахстана, поскольку устранение таможенных барьеров при адекватном упрощении административных процедур существенно сократит издержки трансконтинентальных перевозок по вектору АТР—СНГ—ЕС. Связанное с этим развитие транспортно-логистической инфраструктуры откроет новые возможности для казахстанского бизнеса, повышая стимулы к удлинению цепочек добавленной стоимости и способствуя формированию новых центров пространственного развития.

*А. АГАНБЕГЯН,
академик РАН,
завкафедрой Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ — ЛОКОМОТИВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ*

О роли жилищного строительства в социальном развитии России

Обеспеченность населения комфортным жильем — один из наиболее важных социальных показателей развития общества, ключевая характеристика уровня благосостояния людей, качества их жизни. Закономерно, что расходы на жилье, включая коммунальные и другие сопутствующие услуги, в развитых странах составляют до 30% совокупных номинальных доходов семьи и до 40% доходов после уплаты всех налогов.

Об остроте проблемы обеспечения населения России комфортным жильем свидетельствуют следующие данные. Средняя обеспеченность жильем в стране в 2010 г. равнялась 22,4 кв. м, причем доля домохозяйств, где на одного человека приходится менее 15 кв. м, составляла 26% (в них проживало более 30 млн человек). При этом 26% жилья не оборудовано канализацией и водопроводом и 35% — горячим водоснабжением, душем (ванной). В результате на душу населения приходилось менее 15 кв. м общей площади жилья, характеризующегося элементарным комфортом. Заметим, что в XXI в. понятие «комфортное жилье» предполагает наличие современных коммуникаций, телевидения, Интернета, стиральной и посудомоечной машин, микроволновой печи, духового шкафа. Во многих регионах необходимы кондиционеры, увлажнители воздуха и др.

В странах Западной Европы средняя обеспеченность населения комфортным жильем составляет 35—50 кв. м при практически 100-процентном наличии водопровода, канализации и горячего водоснабжения, что в два-три раза выше, чем в России. Если учесть совокупное качество жилья, включая его энергоэффективность и тех-

* В статье использованы данные Росстата, ООН, Всемирного банка.

ническое оснащение, то разрыв увеличится до 3—5 раз. В то же время по уровню экономического развития Россия отстает от этих стран в 1,5 раза, а по реальным доходам на душу населения — примерно в 2 раза. Если по уровню экономического развития Россия занимает 43-е место среди 146 стран, а по реальным доходам на душу населения — примерно 50-е, то по жилищным условиям с учетом их комфортности, по нашей оценке, 80—100-е место.

В наиболее обеспеченной в жилищном отношении стране — Норвегии — на душу населения приходится 74 кв. м, в США — 65, Великобритании — 44, Германии — 40, Франции — 38 кв. м. Из постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы только Польша и Литва имеют такую же жилищную обеспеченность, как Россия, но при более высокой комфортности жилья. Жилищная обеспеченность в Словении составляет 29,5 кв. м на душу населения, в Чехии — 28,7, в Венгрии — 28,8, в Эстонии — 27,7, в Словакии — 26 кв. м. По этому показателю Россия уступает и большинству стран СНГ.

Казалось бы, при столь значительном отставании по показателям жилищной обеспеченности и комфортности жилья Россия должна его много строить. К сожалению, и в этой области наша страна отстает.

РСФСР 40 лет назад, в 1970 г., ввела 58,6 млн кв. м; 30 лет назад, в 1980 г. — 59,4 млн; 20 лет назад, в 1990 г. — 61,7 млн кв. м. По объему ВВП Россия превзошла лучший советский показатель (1989 г.) в 2007 г., а по уровню реальных доходов населения — в 2005 г. и сегодня превышает его более чем на 30%. Наивысший показатель советского периода по вводу жилья в России был достигнут в 1988 г. (72,3 млн кв. м), сейчас он на 15% ниже и, по-видимому, будет превзойден только в 2015 г. В настоящее время из всех социальных индикаторов хуже всего обстоит дело с жилищной обеспеченностью, в том числе по сравнению с отдаленным прошлым.

Наибольший объем жилищного строительства в современной России был достигнут в 2008 г. — 64 млн кв. м, затем в кризисном 2009 г. он заметно сократился и в 2010 г. снизился до отметки 58 млн кв. м. В 2011 г. объем жилищного строительства вновь стал расти, составив 62 млн кв. м. Таким образом, в расчете на душу населения в России в лучший год было построено 0,45 кв. м жилья.

Во многих развитых странах, где жилищная обеспеченность и комфортность жилья намного выше, чем в России, ежегодно строится больше жилья. Во Франции, например, в расчете на душу населения в 2008 г. было построено свыше 0,6 кв. м жилья, в Испании — 1,35, в Финляндии — 0,6, в США (2007 г.) — 1 кв. м. Примерно столько же жилья в расчете на душу населения в 2008 г. было построено в Польше, а в Белоруссии в 2010 г. — около 0,8 кв. м, то есть почти вдвое больше, чем в России.

В области комфортности жилья прогресс еще меньше. За последние пять лет обеспеченность жилья водопроводом увеличилась с 76 до 78%, канализацией — с 72 до 74, горячим водоснабжением — с 63 до 65, ванными (душем) — с 66 до 67%. При таких темпах и в середине XXI в. останется жилье без водопровода, канализации и горячего водоснабжения. Газификация жилья даже снизилась с 70% в 2000—2005 г. до 69% в 2010 г., причем за счет городского жилищного фонда при отсутствии прогресса в сельской местности.

Число семей, улучшающих свои жилищные условия, в России крайне мало и в разы меньше, чем в других странах. Если в 1990 г. число семей, включая одиночек, получивших жилье и улучшивших жилищные условия, за год составило 1296 тыс. (2,8% общего числа семей в России), то к 1995 г. оно сократилось до 652 тыс., к 2000 г. — до 253 тыс., к 2005 г. — до 151 тыс., к 2010 г. — до 144 тыс.

За 2000–2008 гг. ВВП России увеличился более чем на 80%, реальные доходы населения — в 2,3 раза, а число людей, улучшивших жилищные условия, оказалось примерно таким же, как в 1990 г. В среднем за этот период ежегодно улучшали жилищные условия лишь 0,3% семей. Главная причина — не только отставание жилищного строительства, но и резкое подорожание жилья при переходе к рынку по сравнению с ростом заработной платы и доходов граждан, что сделало его недоступным для большинства жителей страны.

ООН и Всемирный банк определяют доступность жилья, сравнивая годовой медианный доход домохозяйств с медианной ценой дома или квартиры на рынке жилья. Это соотношение показывает, сколько лет необходимо домохозяйствам накапливать средства, чтобы купить жилье.

Чтобы купить жилье на уровне средней обеспеченности в США (65 кв. м на душу населения), среднемедианной по доходам семье нужно накопить 2,8 годовых дохода, в том числе в Вашингтоне — 2,2, а в Бостоне — 3 года. В Германии этот показатель составляет около 3 лет, во Франции — 3,4, в Великобритании — 3,7 года. По городам: в Лейпциге — 3,1 года, Эрфурте — 2,6, Манчестере — 3, Бирмингеме — 3,2, Эдинбурге — 3,3, Лондоне — 4,6 года. В среднем в развитых странах показатель доступности жилья превышает 3,5 года, а в развивающихся странах — 5,5 года, в том числе в Бразилии — 5,6, в Южной Корее — 5,5, в Турции — 5,7, в Чили — 5,7 года. Наиболее дорогие города с точки зрения доступности жилья: Токио (5,5 года), Стокгольм (6 лет), Анкара (4,8 года), Улан-Батор (8 лет). В странах с переходной экономикой этот показатель в среднем составляет 6,8 года.

Рассчитаем показатель доступности жилья для России. Медианный среднедушевой доход в месяц в 2010 г. составил 14 тыс., а средний — около 19 тыс. руб. Средняя цена за 1 кв. м на вторичном рынке равнялась примерно 60 тыс. руб. Тогда показатель доступности жилья для семьи из трех человек при среднедушевой норме обеспеченности 20 кв. м составит 7 лет, а с учетом перспективной нормы 30 кв. м — 11 лет. Благоприятным считается показатель не выше 3 лет. Это позволяет семье приобрести квартиру примерно за десять лет, выплачивая за нее не более 30% годового дохода. При рассчитанных показателях доступности жилья в России 7 и 11 лет при обеспеченности соответственно 20 и 30 кв. м на душу населения оно будет доступно в первом случае для 15% семей с наибольшими доходами (свыше 33 тыс. руб. в месяц на душу, или 100 тыс. руб. на семью из трех человек), а во втором — примерно для 3% семей с ежемесячным душевым доходом 50 тыс. руб.

В России принят свой порядок расчета доступности жилья: для семьи из трех человек выбрана стандартная двухкомнатная квартира 54 кв. м по средней рыночной цене. Здесь средняя обеспеченность на душу населения составляет 18 кв. м, что на 20% ниже фактической.

По регионам России доступность жилья существенно различается. Наиболее подробные расчеты выполнены для Москвы, где доступность жилья из-за непрерывного роста цен снижается. Индекс его доступности в 2000 г. в столице был равен 7,1, к 2006 г. достиг 9,9, а затем превысил 10¹.

На доступность жилья в России влияют не только его дороговизна и относительно низкие денежные доходы населения, но и их высокая дифференциация. Среднедушевой доход 10% самых зажиточных семей в нашей стране составляет примерно 50 тыс. руб., а 10% самых бедных — 3 тыс. руб., то есть разрыв около 17 раз. В кризисный и посткризисный периоды это соотношение несколько снизилось — до 16,5 раза. В Западной Европе соответствующая разница составляет в среднем 8—10 раз, а в странах социал-демократической ориентации — около 6, в Японии — 5 раз. В СССР она составляла около 3 раз, увеличившись к 1990 г. до 4 раз. При такой огромной дифференциации доходов улучшить жилищные условия могут только относительно богатые семьи.

Проблема усугубляется тем, что в России деньги намного дороже, чем в других странах. В настоящее время средняя ставка ипотеки превышает 10% годовых. При такой ставке брать кредит на длительный срок невыгодно, и для покупки жилья требуется крупная сумма наличных средств.

Проблема доступности жилья не сводится к его приобретению в собственность. Доступность арендного жилья рассчитывается при сопоставлении медианной оплаты за аренду жилья и медианного месячного дохода домохозяйств. В развитых странах показатель доступности арендной платы составляет около 20%, в развивающихся — около 30%. Во многом из-за высоких процентных ставок доступность арендного жилья в России и в других странах с переходной экономикой намного выше, чем покупки жилья, — около 20%. Таким образом, арендовать жилье выгоднее, чем покупать.

Заметим, что показатель доли семей, для которых доступно жилье, сам по себе не характеризует платежеспособный спрос на него, так как эти семьи, как правило, весьма зажиточные и уже в основном обеспеченные жильем. Поэтому важно ориентировать продажу жилья на группы населения, которые не просто имеют деньги для этого, но и нуждаются в нем.

Ускорение жилищного строительства — локомотив экономического роста России

Жилищное строительство — одна из крупнейших отраслей национальной экономики. По объему она сопоставима, например, со всем агропромышленным комплексом, особенно если учесть ее высокий мультипликативный эффект.

¹ Ноздрина Н. Н., Шевяков А. Ю., Шнейдерман И. М. Жилье в Москве: реалии и перспективы. М., 2009. С. 74.

Ключевой вопрос при выборе стратегии развития России — повышение темпов роста ВВП. Проблема обострилась из-за того, что в посткризисный период наша экономика перешла на сниженную траекторию экономического роста. За пять докризисных лет ВВП России в среднем рос на 7% в год, а сейчас — примерно на 4%. Инвестиции в среднем за год до кризиса увеличивались на 13%, а сейчас — на 6%, реальные доходы населения — соответственно на 11 и 3–4%.

Как можно видеть, темпы роста социально-экономических показателей снизились вдвое. При сохранении действующих тенденций они скорее всего будут и дальше снижаться, так как показатели посткризисного развития обусловлены значительным ростом цен на нефть и большим притоком валюты в страну за счет экспортной выручки. В ближайшей перспективе, по общему мнению, подобный рост цен на нефть практически невозможен, внешнеэкономические условия будут менее благоприятными, особенно из-за затянувшегося кризиса в странах еврозоны — главных внешнеэкономических партнерах России, а также замедления темпов роста и потребления ресурсов в Китае.

Вследствие снижения ВВП в ходе кризиса доля России в мировой экономике сократилась с 4 до 3,5%. Значительно снизился удельный вес отечественной экономики и среди стран БРИК. Без ускорения темпов экономического роста нельзя успешно решать ни задачи модернизации национальной экономики, ни назревшие задачи социального развития. Поэтому крайне важно ускорить темпы экономического роста хотя бы до 5–6% в год. Только в этом случае мы сумеем в обозримом будущем войти в число развитых стран по основным социально-экономическим показателям.

За счет чего Россия способна существенно ускорить свой экономический рост? В первые 5–10 лет основным локомотивом этого ускорения может стать резкое расширение жилищного строительства с ежегодным ростом на 8–10%. Что это даст?

В 2008 г. (достигнут максимальный ввод жилья) объем инвестиций в отрасли составил 1,2 трлн руб., или 13,6% всех инвестиций. В 2010 г. он снизился до 1 трлн руб. при сокращении удельного веса до 11,4%. Доля этих инвестиций в ВВП России уменьшилась с 2,9% в 2008 г. до 2,3% в 2010 г.

Отметим, что удельный вес инвестиций в жилищное строительство в общем объеме валового накопления основных средств в России меньше, чем в других странах. В США он составляет 25%, в Германии — 29,9, Испании — 30,1, Италии — 25,1, Канаде — 31,4, Великобритании — 22,8, Финляндии — 28,3, во Франции — 31,7% (данные 2007 г.). Доля инвестиций в жилищное строительство в России вдвое ниже, чем в развитых странах, где обеспеченность жильем в два-три раза выше. Существенно выше (около 20%) доля затрат на жилищное строительство и в общем объеме инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы².

Жилищное строительство неразрывно связано со строительством коммунальных сетей, куда вкладывают 150–200 млрд руб. в год. Но 86% инвестиций в жилищное строительство частные. В то же время расходы консолидированного бюджета на жилищно-коммунальное

² Инвестиции в России: стат. сб. / Росстат. М., 2009.

хозяйство в целом — на инвестиции и содержание жилья и коммунальной сферы — составляют 8,2% его расходов, или 2,8% ВВП, и практически равны суммарным инвестициям в жилищное строительство. Кроме того, организации, которые занимаются управлением и эксплуатацией жилья, также вкладывают кратко- и долгосрочные средства, объем которых в 2008 г. составил 1,263 млрд руб., или 3% ВВП.

Значительную часть этих расходов оплачивает население. Объем платных жилищно-коммунальных услуг в 2008 г. был равен 928 млрд руб., из них 212 млрд приходилось на оплату жилья и 716 млрд — коммунальных услуг. По данным выборочных обследований, удельный вес расходов населения на оплату жилищно-коммунальных услуг в общих расходах домашних хозяйств составил 8,7%, причем эта доля растет (2000 г. — 4,6%). Наиболее значимы расходы на жилищно-коммунальные услуги у относительно бедных слоев населения. У 30% бедных семей эти затраты достигают 13—15% всех расходов, а у 30% зажиточных семей — от 4% (10-я дециль) до 6,7% (8-я дециль)³.

Суммарные расходы домашних хозяйств на жилищно-коммунальные услуги составляют 2,6% ВВП. Затраты на строительство и эксплуатацию жилья и коммунальных сетей за счет текущих расходов населения и расходов консолидированного бюджета приближаются к 9% ВВП.

Развитие жилищного строительства стимулирует производство стройматериалов, продукции лесопереработки, металлургии, химической промышленности, специализированного оборудования и приборов. Общий объем этой сферы — более 2 трлн руб., из них добавленная стоимость составляет более 1 трлн, или 2,5% ВВП.

Кроме того, с жилищным строительством тесно связано социально-бытовое строительство. В строящихся жилых массивах создаются торговые заведения, школы, детские сады, возникает сфера платных услуг и т. д. На эти цели направляется до 0,5 трлн руб. инвестиций и текущих расходов.

Ввод в действие нового жилья побуждает население приобретать предметы домашней обстановки — мебель и предметы длительного пользования. Сопутствующая и важная отрасль в этом комплексе — ремонт жилья и коммунальных систем.

С жилищным хозяйством неразрывно связано развитие большого сектора, именуемого в статистике *операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг*, где создается добавленная стоимость в размере 4,4 трлн руб., или 11,8% ВВП (2009 г.).

Если теперь суммировать все цифры и учесть возможный повторный счет в различных расходах, то развитие жилищного строительства определяет темп социально-экономического развития страны — прирост ВВП — примерно на 15%. Примем за базисный темп прироста ВВП 5% в год и предположим, что жилищное строительство и вся

³ Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России: стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 231.

связанная с ним сфера будут увеличиваться на 8%, тогда общий экономический рост ускорится более чем на 0,4 п. п. в год.

Об условиях и факторах ускорения жилищного строительства в перспективе

Чтобы достичь уровня жилищной обеспеченности развитых стран с учетом комфортности жилья, нужно увеличить общий жилищный фонд в стране в 2—2,5 раза, то есть дополнительно построить 3—4 млрд кв. м комфортного жилья, что компенсирует и определенную убыль устаревшего. Для решения этой задачи в исторически обозримой перспективе нужно обеспечить в течение ближайших пяти лет ежегодное строительство 100 млн кв. м жилья, а в следующие пять лет довести объем жилищного строительства до 150 млн кв. м. Это предполагает рост жилищного строительства в стране в течение ближайших десяти лет на 8% в год. Затем темпы можно снизить до 6% в течение еще одной пятилетки, что позволит строить около 200 млн кв. м жилья в год — втрое больше, чем в 2008 г.

Если еще в течение пяти лет строить жилье в объеме 200 млн кв. м в год, то примерно за 20 лет в основном удастся достичь показателей жилищной обеспеченности и комфортности жилья развитых стран, выйдя на отметку 35—40 кв. м на душу населения. Предполагается, что население России будет расти достаточно медленно и вряд ли к концу этого периода превысит 150 млн человек.

Насколько реально обеспечить рост жилищного строительства на 8 и 6% в год? С 2000 по 2008 г. его объем в России увеличился более чем вдвое — с 30,3 млн кв. м в 2000 г. до 64,1 млн кв. м в 2008 г. Среднегодовой темп прироста жилищного строительства составил 8%. При этом удельный вес государственного жилья сократился с 12 до 5%, а частной собственности соответственно увеличился. Объем ее ввода вырос с 19,3 млн до 53,9 млн кв. м, то есть в 2,8 раза при среднегодовом темпе ввода жилья более чем на 10% в год.

Конечно, по мере увеличения объема строительства жилья каждый прирост его ввода на 1 п. п. будет сложнее обеспечить. Поэтому, если мы хотим сохранить такие же темпы прироста жилищного строительства, нужно реализовать комплекс мер, включая:

- производственно-технические мероприятия, связанные с дальнейшей индустриализацией и резким повышением эффективности и качества жилищного строительства;

- мероприятия по стимулированию спроса на жилье, что предполагает снижение цен на него, сокращение процентной ставки и улучшение других условий предоставления ипотечных кредитов, развитие более выгодных форм приобретения жилья, например через сберегательные жилищные кассы, а также массовое строительство доходных домов, предоставляемых на выгодных условиях в аренду. Речь идет о резком расширении доступности жилья, прежде всего для среднего класса;

- организационно-экономические мероприятия, связанные с упрощением и облегчением всех аспектов жилищного строительства — от

предоставления участков земли до согласования проекта строительства, присоединения к коммуникациям и др.;

- мероприятия по государственной поддержке жилищного строительства и обеспечению жильем малообеспеченных семей, введение налоговых и других льгот и стимулов как для доступного жилищного строительства, так и для приобретения населением собственного жилья;

- создание условий для массового участия граждан, особенно в сельской местности и небольших городских поселениях, в строительстве собственного жилья из готовых блочных конструкций, продаваемых населению по относительно невысоким ценам и при содействии со стороны органов власти на местах в подключении коммуникаций, строительстве фундамента и общей инфраструктуры, обучении навыкам строительства.

Для этого нужно выработать принципиально новую концепцию жилищного строительства и на ее основе разработать конкретную программу строительства жилья в каждом субъекте Федерации, в каждом городе, поселке и на селе. Чтобы запустить масштабное жилищное строительство, следует сначала принять ряд законодательных актов, стимулирующих расширение и формирование новых строительных организаций, особенно малых и средних, облегчая для них регистрацию, получение участков земли, согласование проектов, присоединение к коммуникациям и т. п.

В основу новой концепции надо положить приоритетное строительство малоэтажного жилья из легких и теплостойких готовых конструкций с вмонтированной электрикой и сантехникой, выпускаемых на специальных высокomeханизированных заводах. Речь идет о строительстве малоэтажного жилья каркасного типа, где каркас в основном изготавливается из тонколистовой стали на специализированных прокатных станах. На заводе автоматизированным способом производятся также легкие панели, заполненные термоматериалом, удобные для сборки, и другие детали домов.

Такой завод производительностью 200 тыс. кв. м малоэтажного жилья в год спроектирован и построен вблизи Смоленска фирмой «Аркада». Стоимость завода — 196 млн руб., персонал — несколько десятков человек. Цена комплекта малоэтажного дома составляет 10—12 тыс. руб. за 1 кв. м. Весь комплект блоков для готового дома площадью 100 кв. м умещается на одной фуре. Он монтируется «под ключ» бригадой из четырех человек за две недели с помощью простейших приспособлений без использования индустриальных кранов.

Если строительство линий электропередачи, газопроводов, дорог и другой инфраструктуры возьмет на себя государство, то подключение к коммуникациям при наличии в каждом доме локального источника тепла и горячей воды и упрощенной канализационной системы при соблюдении всех экологических правил будет стоить не так дорого. В зависимости от стоимости материалов отделки дома и крыши, с учетом транспортировки, монтажа, работ по присоединению к коммунальным сетям стоимость 1 кв. м. дома составит 15—18 тыс. руб. В сельской местности и поселках городского типа из этих деталей можно строить коттеджи и дачи, таунхаусы, многоквартирные двух- и трехэтажные дома разнообразной архитектуры и внутренней планировки.

Необходимо стимулировать расселение густонаселенных районов больших городов со значительным расширением их пригородов, застроенных малоэтажными домами. С учетом этого доля малоэтажных домов в общем объеме строительства может составить 70—80%.

При таком подходе для создания новой индустриальной базы жилищного строительства потребуются не столь большие инвестиции. Производительность труда при этом вырастет в 3—5 раз, а качество и комфортность жилья улучшатся. Строительство подобного жилья соответствует мировым тенденциям.

Во многих странах жилье возводят небольшие группы строителей из 3—5 человек, образующих мини-фирму, которая пользуется многими льготами и вполне конкурентоспособна по сравнению с крупными строительными компаниями. При такой индустриальной организации малоэтажного домостроения можно широко привлекать население к строительству собственного жилья из готовых индустриальных панелей. В этом случае их можно продавать с определенной скидкой.

Важно стимулировать массовое дешевое строительство, для чего необходимо дифференцировать налог на строительство жилья, уплачиваемый стройорганизациями, в зависимости от его рыночной цены. За строительство жилья стоимостью свыше 30 тыс. руб. за 1 кв. м целесообразно брать повышенный налог, заставляющий стройорганизации максимально снижать цены на жилье. И наоборот: при массовом строительстве дешевого жилья налог должен быть минимальным.

При стоимости 15—20 тыс. руб. за 1 кв. м при приобретении жилья из расчета 30 кв. м на душу потребуется 450—600 тыс. руб. на человека, или 1,35—1,8 млн руб. на семью из трех человек. При двух работающих медианный доход семьи равен 28 тыс. руб. в месяц. Для оплаты жилья потребуется 48—64 месяцев, или 3—5 лет. Уже сегодня такое жилье могут приобрести 30—40% семей.

Если среднегодовой прирост реальных доходов населения будет на уровне 5%, то через 5—7 лет 50—60% населения страны смогут при благоприятных условиях приобретать такие дома по ипотеке при ставке процента 6—7% годовых. Это связано с тем, что тогда стоимость дома равна трехлетнему медианному доходу семьи. Другими словами, каждая вторая семья из трех человек сможет по ипотеке купить 100-метровый дом.

Но государство в состоянии предоставить серьезные налоговые льготы не только на подоходный налог, но и на будущий налог на недвижимость. Предприятия могут взять на себя выплату процентов по кредиту для своих ведущих работников или даже гарантировать выплату кредита в случае неплатежеспособности своего сотрудника, что приведет к снижению процентной ставки. Такие меры расширят доступность подобного жилья. Этому будет способствовать и приобретение жилья через сберегательные жилищные кассы. Если из легких панелей строить дешевые малоэтажные доходные дома с арендуемыми квартирами, то доступность жилья увеличится не менее чем вдвое.

Задачу обеспечения населения жильем в нашей стране нужно решать одновременно с реформированием всего жилищно-коммунального комплекса. Важно перевести его на рыночную основу, как в других

странах. Надо создать конкурентную среду и условия, при которых частный жилищно-коммунальный бизнес был бы так же выгоден, как и любой другой.

Все жилищно-коммунальное хозяйство следует перевести на рыночные цены. Исключение составит лишь социальное жилье для малообеспеченных слоев населения, которое будет частично дотироваться государством по аналогии с зарубежной практикой. Тогда исчезнут общие государственные субсидии на жилье и коммунальные услуги, поскольку в основном их получают богатые — те, у кого больше площадь жилья, кто тратит больше электроэнергии, воды, газа, имеет не только квартиру, но и дачу, и т. д.

В результате цены на жилье и коммунальные услуги повысятся. Чтобы не допустить снижения реальных доходов населения, целесообразно одновременно повысить заработную плату и его другие доходы на величину, при которой для 90% граждан повышение цен на жилье и коммунальные услуги будет компенсировано. При этом 20—30% населения получают заметную прибавку к реальным доходам, поскольку их жилищно-коммунальные условия существенно хуже средних. И напротив, 10% наиболее зажиточных семей будут платить за жилищно-коммунальные услуги несколько больше, что вряд ли сильно отразится на их благосостоянии.

Аналогичным образом нужно вводить налог на недвижимость для населения при обязательном единовременном повышении зарплат, что для 90% граждан компенсирует дополнительные расходы. Люди с относительно низкими доходами и в этом случае получают прибавку к своим реальным доходам, а 10% самых зажиточных понесут небольшие потери.

Переход к рыночным ценам и налогу на недвижимость создаст финансовую базу для улучшения состояния всего жилищно-коммунального хозяйства. При этом налог на недвижимость будет главным финансовым источником доходов муниципалитетов, сельских и городских поселений, которые на эти средства смогут осуществлять прокладку сетей, строительство дорог и другие инфраструктурные мероприятия, облегчающие и удешевляющие строительство жилья для населения.

Удвоение и утроение жилищного строительства даже при снижении средних цен на жилье в 1,5—2 раза и массовом переходе к малоэтажному каркасному жилью из легких конструкций потребует дополнительных инвестиций. В настоящее время инвестиции в жилищное строительство немного превышают 1 трлн руб. Для удвоения объема жилищного строительства дополнительно потребуется максимум 0,5 трлн руб., а для утроения — еще 1 трлн руб. инвестиций. С переходом на рыночные цены и при введении налога на недвижимость для граждан эти затраты окупятся достаточно быстро — за 3—5 лет.

К инвестициям непосредственно на строительство жилья следует добавить вложения в строительство связанных с жильем объектов, прежде всего коммунального хозяйства и социально-бытовых, а также инфраструктуры. Это в целом удвоит сумму необходимых дополнительных инвестиций.

Где взять средства для финансирования такого объема инвестиций? Необходимые «длинные» деньги можно изыскать из следующих источников:

- за счет использования части золотовалютных резервов, которые можно заимствовать на 5—8 лет;
- путем кратного увеличения объема инвестиционных кредитов банков, для чего надо принять специальное законодательство;
- из дополнительных доходов государства, полученных от намеченной приватизации части государственной собственности.

Целесообразно эти средства из Центрального банка и (или) ВЭБа передавать коммерческим банкам по низким процентным ставкам (до 6% годовых) для выдачи инвестиционных кредитов стройорганизациям и резкого увеличения ипотечного кредитования. При надлежащей организации процесса темпы роста жилищного строительства можно повысить до 8—10% в год примерно за три года.

Важный источник — накопления населения. Ежегодные финансовые активы, остающиеся у него, из года в год в основном накапливаются; к настоящему времени их накопленная сумма составляет около 22 трлн руб. Она не включает в полной мере вклады населения за рубежом, с учетом которых общие накопления населения нужно увеличить по крайней мере в 1,5 раза. На наш взгляд, 1 трлн долл. — это минимальная оценка всех отложенных активов, или общая сумма накоплений населения России.

Реальный способ использовать их — привлечь эти средства для улучшения жилищных условий и на покупку дачных участков. Стимулом могла бы стать выдача ипотеки по сниженной кредитной ставке в случае, если приобретатель квартиры или дачи с участком вкладывает больше своих средств. Например, при вложении собственных средств в размере 10% ипотека выдается под 8% годовых, а в размере 20% — под 7, 30% — под 6% годовых.

Крайне трудно оценить долю накопленных средств населения, которую можно привлечь для улучшения жилищных условий граждан. Даже если удастся ежегодно привлекать, например, на цели ипотеки только 5% накоплений населения, то это составит дополнительно 1 трлн руб. в год, направляемых на расширение жилищного строительства. Насколько велика эта сумма? Она составляет около 65% всех ежегодных вложений в жилищное строительство в России. Как видно, использование накоплений населения может стать серьезным источником дополнительных инвестиций в социально-экономическое развитие нашей страны.

Решение жилищной проблемы в России кардинально повысит уровень жизни населения, создаст условия для ускоренного социально-экономического развития страны, позволит людям с уверенностью смотреть в будущее.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ ОЭСР: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ. ДЕКАБРЬ 2011 ГОДА*

(Основные выводы и рекомендации)

Российская экономика восстанавливается после глубокой рецессии 2008—2009 гг., однако она еще не достигла докризисного уровня деловой активности. Темпы инфляции остаются высокими, хотя возобновилась тенденция к их снижению, во многом из-за хорошего урожая, собранного в 2011 г. Трендовый рост экономики на уровне около 4% не полностью отражает возможности, которыми располагает страна благодаря богатым природным ресурсам и высокому уровню квалификации рабочей силы. В представленном Экономическом обзоре ОЭСР содержатся рекомендации по применению сбалансированного набора мер с целью дальнейшего укрепления основ макроэкономической политики, значительного улучшения условий ведения бизнеса, в том числе решительных действий по борьбе с коррупцией и обеспечению верховенства права, а также повышения энергоэффективности. Сочетание указанных мер позволит добиться эффекта синергии, который ускорит процесс сближения доходов в России и странах — членах ОЭСР и будет способствовать повышению уровня жизни населения России.

Руководство России все чаще подчеркивает важность модернизации экономики, указывая на необходимость уменьшить ее зависимость от экспорта нефти и газа и потребность в диверсификации. Процесс вступления России в ОЭСР способствует решению названных задач. Он позволяет изучить опыт сближения уровней экономического развития разных стран, а также определить, в каких направлениях удалось достигнуть прогресса, а где разрыв остается значительным. Тем самым можно выявить области, в которых использование результатов сравнительного анализа и опыта ОЭСР будет наиболее полезным.

* © 2011 OECD. Публикуется с разрешения ОЭСР. Любое воспроизведение или распространение этого материала возможно только с письменного согласия ОЭСР. OECD Economic Surveys: Russian Federation. December 2011. Overview. Настоящий Обзор подготовлен в рамках рассмотрения вопроса о присоединении Российской Федерации к ОЭСР Дж. Барнардом (G. Barnard) и Т. Лысенко под руководством А. Ворготтера (A. Wörgötter). Техническую помощь оказала К. Шантелу (C. Chanteloup). Я. Вазякова провела исследования для Приложения 1.A.1 «Прогресс в области структурных реформ», И. Башмаков — для главы по энергоэффективности.

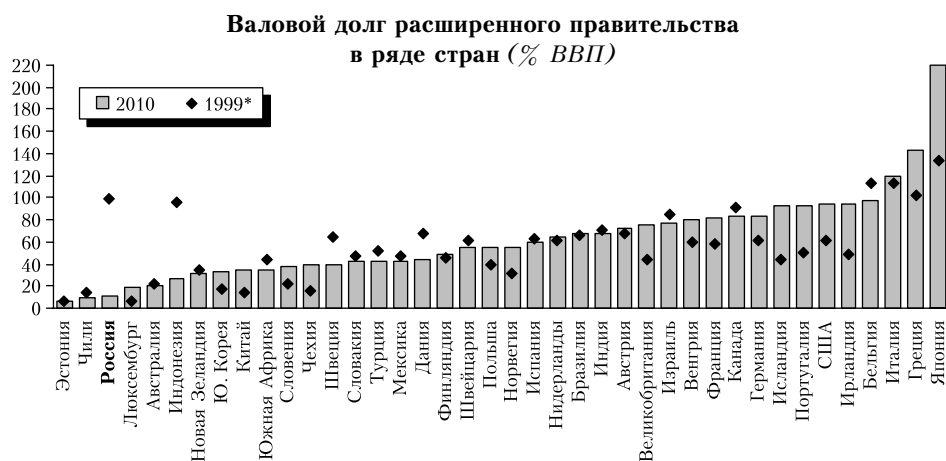
Правильный акцент на модернизации экономики

В последние годы руководство России стало все чаще делать акцент на необходимости модернизации экономики для включения страны в число наиболее развитых государств с рыночной экономикой. В целом достигнут консенсус относительно того, что в долгосрочной перспективе для обеспечения высоких темпов экономического роста нельзя полагаться на постоянное улучшение условий торговли и мобилизацию неиспользованных ресурсов. Источниками роста должны все в большей мере становиться более эффективное использование имеющихся факторов производства, а также новые методы производства товаров и услуг. Это означает создание условий для развития инноваций и инвестиций, в том числе в человеческий капитал, что требует дальнейших реформ во многих сферах деятельности.

Выдвинутая руководством РФ инициатива по модернизации российской экономики утверждает следующий подход: данная цель будет достигнута благодаря тому, что Россия станет привлекательной для жизни, учебы, работы и инноваций. При этом будут обеспечены развитие демократии, в том числе более широкое участие представителей гражданского общества в жизни страны, а также благоприятная окружающая среда.

Сокращение отставания от развитых стран в макроэкономической и социальной сферах

В последние годы по ряду показателей социально-экономического развития в России достигнут очевидный прогресс, в целом они находятся в границах аналогичных показателей стран — членов ОЭСР. Более того, в некоторых областях Россия занимает передовые позиции. Например, государственный долг страны невелик (см. рис. 1), за девять



* Данные по Бразилии, Израилю, Индонезии, Турции и Южной Африке — за 2000 г.
Источник: WEO Database / IMF. 2011. Sept.

Рис. 1

месяцев 2011 г. наблюдался существенный профицит государственного бюджета, а на ближайшие годы прогнозируется незначительный дефицит (см. табл.). Уровень занятости населения высокий, а удельный вес выпускников российских школ, поступающих в вузы, значительно выше, чем в любой стране — члене ОЭСР.

Тем не менее Россия по-прежнему отстает по многим показателям: в стране низкие производительность труда и доходы на душу населения, относительно высокая инфляция, чрезвычайно велик разрыв в доходах различных категорий населения, недостаточно развиты сферы здравоохранения и охраны окружающей среды. Имеются сложности в получении доступа к информации и использовании информационно-коммуникационных технологий, неоднозначны результаты в области образования: наблюдается тенденция к сравнительному их ухудшению в процессе продвижения по образовательной лестнице.

Т а б л и ц а

Макроэкономические показатели России

Показатель	2009	2010	2011 оценка	2012 прогноз	2013 прогноз
Рост реального ВВП (темпы прироста)	-7,8	4,0	4,0	4,1	4,1
Инфляция (ИПЦ), в среднем за период (в %)	11,7	6,9	8,4	6,5	5,7
Баланс государственного бюджета (% ВВП)*	-4,3	-3,5	0,2	-0,7	-0,7
Баланс счета текущих операций (% ВВП)	3,9	4,7	5,6	4,0	3,3

* Консолидированный бюджет.

Источник: OECD Economic Outlook 90 Database. 2011.

**Позитивные результаты
проведения структурных реформ**

В 1990-е годы в России происходили важные перемены в законодательной сфере и в области регулирования экономики, направленные на создание основ рыночной экономики. Однако из-за хаотичности экономической среды и недостатка средств, выделенных из государственного бюджета, нередко реформы были неэффективными. Благодаря стабильным и высоким темпам экономического роста в 2000-е годы и формированию прочной системы государственных финансов удалось значительно продвинуться в развитии экономики и социальной сферы.

Так, повышение заработной платы и наращивание ресурсов, направляемых на финансирование образования, здравоохранения и судопроизводства, помогли решить ряд проблем в этих сферах. Улучшения в сфере государственных финансов позволили создать в 2002 г. трехуровневую пенсионную систему, а повышение базовой пенсии значительно снизило уровень бедности среди пожилого населения. В настоящее время обсуждается новый дизайн пенсионной реформы. Несмотря на сложности в преодолении советского наследия в некоторых областях (чрезмерное регулирование экономики и социальной сферы, недостаточный учет экономических стимулов развития), практически везде удалось достичь позитивных результатов. В процессе разработки и проведения структурных реформ большое значение имело сотрудничество с развитыми странами и международными организациями.

Наибольший прогресс в регулировании банковской сферы достигнут после финансового кризиса 1998 г. В соответствии со стратегией развития банковского сектора (2002 г.) банки обязаны предоставлять отчетность на базе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), введена система страхования вкладов населения, укреплена система пруденциального надзора и создана сеть кредитных бюро. Хотя в ходе глобального кризиса 2008–2009 гг. позиции банков ухудшились в результате повышения удельного веса безнадежных и просроченных кредитов в кредитном портфеле и убытков по ценным бумагам, власти отреагировали очень быстро, обеспечив стабильность банковской системы. Вместе с тем практически ничего не было сделано для устранения уязвимых мест, выявившихся в ходе кризиса, поэтому необходимо дальнейшее совершенствование системы пруденциального надзора, особенно введение консолидированного надзора.

Как и в других странах, финансовые рынки в России остаются волатильными, однако достигнут определенный прогресс в их регулировании и устранении препятствий для дальнейшего развития. В последнее десятилетие быстро развиваются фондовый рынок и рынок корпоративных облигаций. Важным направлением модернизации экономики выступает создание в Москве Международного финансового центра (МФЦ), что вызвало ряд серьезных инициатив в области регулирования, например законодательное ограничение инсайдерской торговли. Выигрыш от создания МФЦ будет больше, если он станет инструментом стимулирования необходимых преобразований в сфере регулирования экономики, а не просто магнитом, притягивающим субсидии и налоговые льготы.

Рынок труда *de facto* гибкий, несмотря на высокую долю членов профсоюза и достаточно жесткое регулирование порядка найма и использования рабочей силы. Однако по сравнению с большинством стран — членов ОЭСР практика заключения коллективных договоров по заработной плате развита слабо, а обеспечение исполнения трудового законодательства недостаточное. Это способствует поддержанию безработицы на низком уровне даже в условиях глобального экономического кризиса, когда максимальное падение объема производства в России составило около 11%, но при этом ведет к сегментации рынка труда и высокой дифференциации доходов. Степень поддержки безработных — с точки зрения и суммы страховых выплат в случае безработицы, и политики трудоустройства временно неработающих — достаточно низкая по сравнению со странами — членами ОЭСР. Главная задача политики в сфере регулирования рынка труда — сохранить преимущества, которые дает его высокая гибкость, одновременно обеспечивая исполнение трудового законодательства и усиливая социальную защищенность трудящихся.

Россия пока не добилась заметных успехов в области охраны окружающей среды, однако активно формулирует соответствующие задачи и вырабатывает меры по их решению. Страна по-прежнему отстает в использовании финансовых стимулов в данной области (торговля квотами, «зеленые» налоги), чтобы воздействовать на поведение потребителей. Поэтому неясно, в какой степени Россия преодолевает отставание от стран — членов ОЭСР в плане эффективных мер по охране окружающей среды.

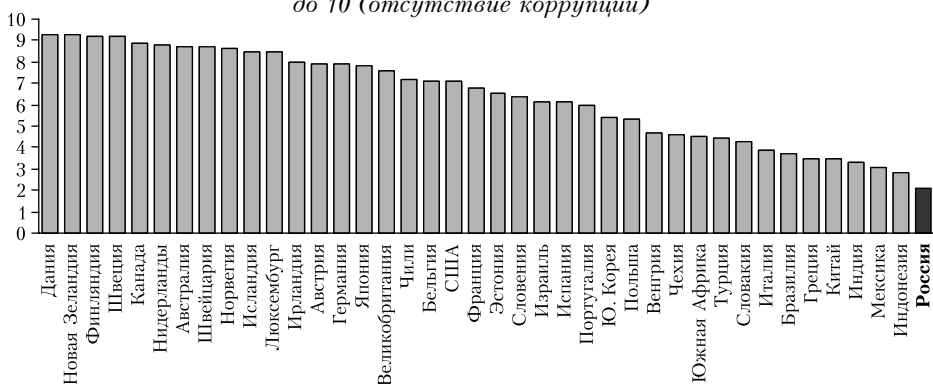
Неблагоприятный деловой климат

Существенным препятствием для развития российской экономики выступает неблагоприятный деловой климат. Многие показатели свидетельствуют о том, что заниматься бизнесом в России сложно и рискованно. Это подтверждается тем, что нередко российские компании регистрируются, включают свои акции в листинг, выпускают ценные бумаги и заключают юридические соглашения за рубежом. Последствия этого серьезные: наличие барьеров для входа на рынок, что ослабляет воздействие конкуренции на деятельность компаний; недостаточная динамичность инновационного процесса; низкий уровень инвестиций; сильная зависимость экономики от нефтегазового сектора и медленное преодоление различий в уровне жизни населения в России и странах — членах ОЭСР. Хотя по ряду направлений достигнут значительный прогресс, отставание России в этой области по-прежнему очень велико, что сдерживает ее превращение в современную страну с диверсифицированной, инновационной экономикой.

Необходимость борьбы с коррупцией

Одна из важнейших характеристик условий для ведения бизнеса — коррупция, которая, как свидетельствуют различные показатели, представляет серьезную проблему для предпринимателей в России. Например, по оценкам Transparency International, уровень коррупции в РФ намного выше, чем в любой стране — члене ОЭСР (см. рис. 2). Хотя многое сделано для решения этой проблемы, но, как отметил президент Д. А. Медведев, заметных результатов достичь не удалось.

Индекс восприятия коррупции Transparency International
шкала от 0 (высокий уровень коррупции)
до 10 (отсутствие коррупции)



Примечание. Индекс восприятия коррупции (CPI) классифицирует страны в соответствии с восприятием коррупции в государственном секторе. Обзоры и оценки, которые используются при подготовке индекса, включают ответы на вопросы относительно подкупа должностных лиц, взяток в сфере государственных закупок, хищения государственных средств, а также эффективности мер по противодействию коррупции.

Источник: Corruption Perception Index 2010 / Transparency International.

Рис. 2

В последнее десятилетие резко возросла ресурсная рента, которая выступает одним из ключевых факторов, порождающих возможности для коррупции. Таким образом, проведение административной реформы с целью обеспечить неподкупность государственных служащих — хотя и необходимое условие для уменьшения коррупционного бремени, которое несут компании и население, но не достаточное. Требуется более широкий набор мер экономической политики, направленных на ограничение масштабов коррупции. Некоторые из них помогут в решении других задач, например либерализация регулирования рынка товаров и услуг может снизить уровень рыночной ренты и уменьшить возможности ее распределения между заинтересованными компаниями и государственными чиновниками, а также содействовать инновационному процессу и экономическому росту.

Эффективные правила, регулирующие налогообложение в нефти и газодобыче и порядок использования этих налоговых поступлений, будут сдерживать стремление извлекать ренту и в то же время позволят оградить экономику страны от потрясений, связанных с резкими изменениями цен на углеводороды. Сокращение числа государственных служащих с одновременным повышением зарплаты оставшимся ослабит мотивацию к получению взяток и позволит уменьшить нагрузку, которую несет бизнес в связи с государственным вмешательством в экономику.

Вместе с тем надо принять специальные меры, направленные непосредственно на решение проблемы коррупции. В их числе можно отметить:

- укрепление независимости судебной системы, совершенствование системы подготовки и оплаты труда судей;
- обеспечение защиты лиц, сообщающих о злоупотреблениях;
- предотвращение неправомερных действий в системе государственных закупок. Для этого правительство должно определить риски подкупа, с которыми сталкиваются лица, занимающие определенные должности, или характерные для определенных видов деятельности или проектов, и разработать механизмы их минимизации.

Кроме того, всеобъемлющие меры по борьбе с коррупцией должны сопровождаться реформами, направленными на обеспечение открытости политического процесса, его прозрачности и участия представителей гражданского общества в политической жизни страны.

Укрепление верховенства права

Еще одна сфера, тесно связанная с деловым климатом, — верховенство права. Именно здесь Россия, согласно проведенным международным сопоставлениям, отстает от других стран по ряду показателей, в том числе по параметрам ограничения полномочий правительства, мерам по обеспечению исполнения законов и открытости управления. Соблюдение верховенства права — многогранное понятие. Как и в случае борьбы с коррупцией, чтобы изменить ситуацию к лучшему, необходимо принять ряд взаимодополняющих мер,

на что может потребоваться длительное время. Прежде всего нужно повысить качество и согласованность принимаемых законов и подзаконных актов, одновременно сократив их количество. Деятельность государственных учреждений должна стать более прозрачной и подотчетной обществу, надо предоставить больше свободы средствам массовой информации и обеспечить исполнение законов. Также крайне важна независимость судебной системы. Среди мер, целесообразных в данной сфере, можно назвать следующие:

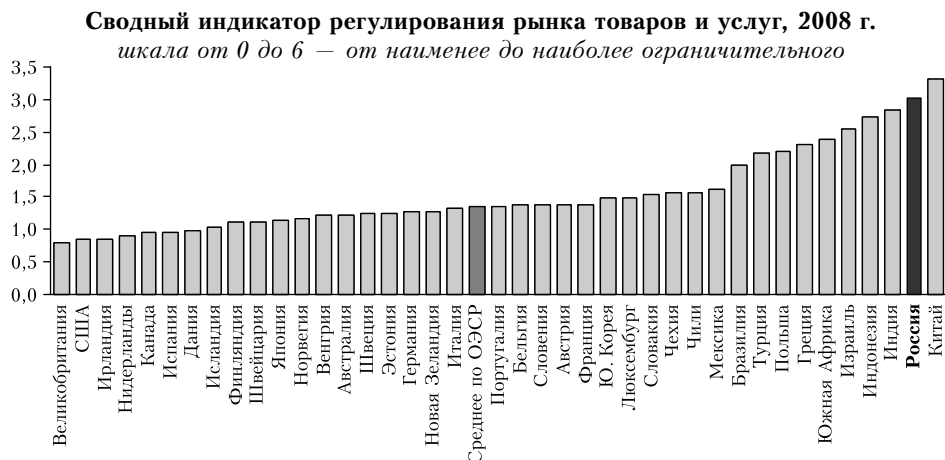
- необходимо обеспечить ротацию судей на регулярной основе, перемещая их между различными судами, чтобы предотвратить установление долгосрочных неформальных взаимоотношений, которые могут повлиять на принятие судебных решений;

- спектр вопросов, находящихся в компетенции председателей региональных судов, должен быть ограничен, чтобы уменьшить возможное давление на них и воспрепятствовать выбору «удобных» судей для рассмотрения конкретных дел. Судьи по ним могут назначаться на случайной основе;

- следует избегать даже видимости политического влияния на рассмотрение дел в судах.

Реформы в других сферах

Ряд количественных показателей свидетельствует о наличии иных негативных аспектов российского делового климата. Прежде всего речь идет об индикаторах регулирования рынка товаров и услуг (PMR). Они измеряют степень, в которой инструменты экономической политики содействуют развитию конкуренции на рынках товаров и услуг. Как показывает анализ, применяемые в России инструменты экономической политики ограничивают конкуренцию сильнее, чем во всех странах — членах ОЭСР и вообще в странах, по которым имеются такие индикаторы, за исключением Китая (см. рис. 3).



Источник: Indicators of Product Market Regulation Database / OECD. 2009.

Рис. 3

В частности, в России очень велико влияние государства на экономику. В стране сравнительно высоки административные барьеры, препятствующие развитию новых предприятий, а политика в области конкуренции относительно слабая, несмотря на усилия, предпринимаемые Федеральной антимонопольной службой. Россия отстает и с точки зрения внешнеторгового режима и условий для прямых иностранных инвестиций. Все эти проблемы находят отражение в указанных индикаторах, которые свидетельствуют о сравнительно низком уровне конкуренции в России и недостаточном развитии малого и среднего бизнеса.

Для улучшения ситуации важно определить направления дальнейших действий. Целесообразно рассмотреть, в частности, следующие рекомендации.

1. Учитывая текущее состояние переговоров о вступлении России в ОЭСР, руководство страны должно использовать возможности, которые предоставляются в рамках процесса присоединения, в ходе которого различные комитеты ОЭСР проводят анализ ситуации в стране, чтобы привести инструменты ее экономической и социальной политики в соответствие с юридическими инструментами и принципами политики ОЭСР, связанными с состоянием инвестиционного климата.

2. Для уменьшения роли государства как собственника производственных активов правительство должно выполнить и расширить Программу приватизации на 2011–2013 гг., отказавшись от государственного управления в секторах, где конкуренция возможна, а также обеспечить эффективное регулирование процесса приватизации и эффективное управление оставшимися государственными предприятиями.

3. Мерам по снижению административного давления на бизнес должны предшествовать консультации с заинтересованными компаниями до внесения изменений в законодательные и нормативные акты. Необходим также соответствующий переходный период, который позволит компаниям приспособиться к новым условиям. Правительство должно обеспечить режим «подразумеваемого решения», в соответствии с которым лицензии выдаются автоматически, если лицензирующий орган не предпринимает никаких действий до окончания предусмотренного законом срока подготовки ответа на запрос.

4. Политику в области защиты конкуренции можно улучшить, разработав четкие и экономически обоснованные определения злоупотребления доминирующим положением на рынке и согласованных действий. В настоящее время соответствующие положения трактуются очень широко, что создает атмосферу неуверенности для бизнеса. Кроме того, власти должны воздерживаться от попыток контролировать инфляцию путем ситуативного применения закона о конкуренции.

5. Необходимо содействовать конкуренции за счет отказа от всех субсидий крупным компаниям, которые были предоставлены или увеличены в период глобального экономического кризиса.

6. Все ограничительные меры в сфере внешней торговли, принятые в период глобального кризиса, должны быть отменены, средние ставки и разброс таможенных пошлин необходимо снизить, чтобы перейти в среднесрочной перспективе к унифицированной низкой ставке таможенного тарифа. После подписания на министерской кон-

ференции протокола о присоединении России к ВТО правительство РФ должно принять пакет необходимых документов.

7. Надо создать равные условия для отечественных и иностранных инвесторов с точки зрения государственных закупок, доступа к субсидиям, применения законодательства и разрешения споров. Следует привести в соответствие федеральные и региональные нормативные акты, чтобы минимизировать сложности для иностранных инвесторов. Важно распространять в регионах передовой опыт по привлечению иностранных инвестиций.

Налогово-бюджетная политика

В последние 12 лет Россия использовала благоприятную ситуацию на мировых рынках, но вместе с тем придерживалась политики существенных ограничений, чтобы сформировать и поддерживать разумную систему государственных финансов. Повышение мировых цен на нефть в течение длительного периода — с минимального уровня 10 долл./барр. в начале 1999 г. до более чем 140 долл./барр. в июле 2008 г. — привело к нарастающему потоку сверхдоходов от налогообложения нефтегазового сектора, а также дало импульс к росту экономики в целом и увеличению налоговых поступлений. Вместе с тем значительная часть сверхдоходов была сохранена в Стабилизационном фонде (впоследствии разделен на две части — Резервный фонд и Фонд национального благосостояния), в котором аккумулировались средства, поступающие сверх запланированных доходов от нефтегазового сектора. В какой-то мере причиной такой бережливости был негативный опыт частичного дефолта по государственным обязательствам в 1998 г., что также обусловило проведение важных фискальных реформ, включая широкомасштабную налоговую реформу и реформу бюджетной системы.

Через бюджетные профициты, в основе которых лежало сочетание растущих цен на нефть, высоких темпов экономического роста и осторожной фискальной политики, продолжалась почти десять лет и была прервана только глобальным экономическим кризисом. Показатель чистого государственного долга в 2006 г. стал отрицательным и остается таковым, хотя дефицит государственного бюджета в 2009—2010 гг. составил в среднем 5% ВВП. Большинство действующих в России бюджетных процедур достаточно развиты и сопоставимы с теми, которые используют во многих странах — членах ОЭСР.

Вместе с тем необходимо консолидировать бюджет в среднесрочном периоде. Ненефтяной дефицит бюджета резко возрос в 2008—2009 гг. и остается значительным, с перспективой лишь постепенного снижения в 2012—2014 гг. Любое резкое падение цен на нефть усложнит финансирование дефицита бюджета и может привести к проциклическому сокращению расходов. Между тем негативные демографические тенденции окажут дополнительное давление на государственные финансы.

Хотя бюджетные правила, определяющие общий дефицит бюджета и использование доходов от нефтегазового сектора, прописаны в Бюджетном кодексе, их действие было временно приостановлено

в период глобального экономического кризиса. Несмотря на доказанную приверженность Министерства финансов принципу бережливости, Россия выиграет от быстрого возобновления действия бюджетных правил наряду с другими мерами по устойчивой консолидации бюджетной позиции. Необходимо восстановить правило, зафиксированное в Бюджетном кодексе, которое определяет порядок управления нефтегазовыми доходами и ограничивает ненефтяной дефицит бюджета, одновременно четко сформулировав условия, при которых оно может быть нарушено. Следует также ограничить ежегодный прирост расходов в реальном выражении.

Систему правил, определяющих порядок управления бюджетом, можно улучшить, создав независимый бюджетный совет (как в некоторых странах — членах ОЭСР) для выполнения ряда важных консультативных задач, например оценки краткосрочных макроэкономических показателей и прогнозирования трендового экономического роста. Группа независимых экспертов может участвовать в выработке методологии внесения поправок на циклические колебания ненефтегазовых доходов. По мере готовности подобной методологии власти должны публиковать более детальную информацию о структурной бюджетной позиции, подчеркивая наличие неопределенности.

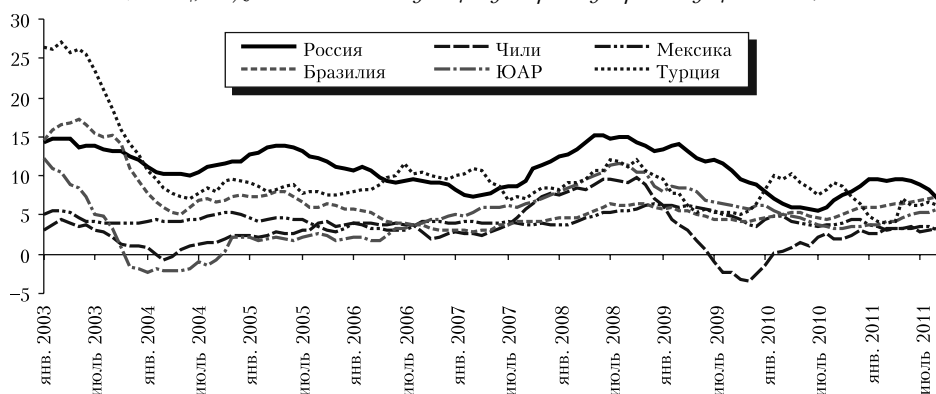
Проблему роста будущих пенсионных обязательств в первую очередь необходимо решать путем выравнивания пенсионного возраста для мужчин и женщин и постепенного его повышения в соответствии с увеличением продолжительности жизни.

Процесс наращивания бюджетных расходов в предкризисные годы характеризовался регулярным принятием поправок к бюджету, приводящих к увеличению обязательств, иногда даже чаще, чем раз в год. Эта тенденция также привела к неравномерному расходованию бюджетных средств в течение года с пиком в декабре. Помочь сократить количество поправок к бюджету, связанных с принятием дополнительных обязательств, и при этом способствовать консолидации бюджетной позиции могло бы включение в годовой бюджет значительного резерва на случай непредвиденных обстоятельств, расходование которого должно контролировать Министерство финансов. Средства этого резерва могут направляться на удовлетворение неучтенных потребностей в некоторых областях, не прибегая к сокращению расходов по другим статьям бюджета.

Относительно высокий уровень инфляции

Хотя потребительская инфляция с 1998 г. демонстрирует тенденцию к снижению, темпы роста цен в России по-прежнему значительно выше, чем в развитых странах, и несколько превышают показатели стран со средним уровнем дохода (см. рис. 4). За 20 лет рыночных реформ в России только трижды удалось добиться однозначных среднегодовых темпов инфляции, причем индекс потребительских цен постоянно превышал целевые показатели, публикуемые Центральным банком РФ (Банком России). Более высокие темпы инфляции по

Инфляция в России и ряде стран со средним уровнем дохода
(ИПЦ, в % к соответствующему периоду предыдущего года)



Источник: OECD Main Economic Indicators and Statistics Database.

Рис. 4

сравнению с большинством стран — членов ОЭСР предсказуемы, принимая во внимание изменение относительных цен в странах с переходной экономикой и со средними доходами, которые стремятся достичь уровня доходов развитых стран. В частности, относительные цены на энергоносители в России остаются низкими, несмотря на их значительное повышение.

Поскольку добиться снижения цен в абсолютном выражении без значительных потерь для выпуска достаточно сложно, наилучшее решение — обеспечить ценовые сдвиги при несколько более высоких темпах инфляции. Денежно-кредитная политика, проводившаяся до глобального экономического кризиса, предусматривала одновременное удержание инфляции в допустимых рамках и ограничение реального укрепления рубля (путем интервенций на валютном рынке с целью не допустить номинального повышения его курса). Напряжение, возникающее в процессе достижения этих двух целей, в условиях значительного профицита по текущему счету платежного баланса и периодически фиксируемого большого притока частного капитала проявилось в устойчивом превышении темпов инфляции относительно целевых установок.

**Новые основы денежно-кредитной политики
в условиях низкой инфляции**

В течение ряда лет Банк России заявлял о своем намерении перейти к режиму таргетирования инфляции. С развитием глобального экономического кризиса были заложены новые основы, которые можно рассматривать как шаг в этом направлении. В частности, допускалась большая гибкость валютного курса, больше внимания начали уделять процентным ставкам Центрального банка. Более доступной стала информация о решениях в области денежно-кредитной политики; в день заседаний Совета ЦБ РФ, на которых устанавливаются ставки Банка,

выпускаются пресс-релизы, в которых приводятся некоторые обоснования принимаемых решений. По мере формирования условий для успешного таргетирования инфляции (особенно сравнительно невысоких и стабильных ее темпов) целесообразно предпринять дальнейшие шаги в направлении режима гибкого инфляционного таргетирования.

1. Для начала следует четко заявить, что обеспечение стабильности цен выступает главной целью денежно-кредитной политики, и внести соответствующие изменения в Закон о Центральном банке. Также необходимо определить временной горизонт, в пределах которого эта цель будет достигнута.

2. Чрезмерное количество кредитных инструментов в России можно уменьшить, оставив одну-две ставки в качестве главных инструментов денежно-кредитной политики. Интервенции на валютном рынке должны проводиться, только если они не противоречат главной цели — обеспечению стабильности цен.

3. Другое важное направление, по которому Россия все еще отстает от развитых стран, — обеспечение прозрачности денежно-кредитной политики. Для преодоления этого отставания можно предложить следующие меры:

— Банк России может предоставлять больше информации о принимаемых решениях, проводя пресс-конференции по итогам заседаний Совета, на которых принимаются решения по вопросам денежно-кредитной политики, а также публикуя протоколы заседаний и/или протоколы по итогам голосования;

— нужно обеспечить большую прозрачность анализа экономики. По мере перехода к таргетированию инфляции ЦБ РФ должен публиковать собственные прогнозы инфляции и ВВП, сопровождаемые соответствующими обоснованиями, а также информацию об инфляционных ожиданиях, за период, в течение которого предполагается достигнуть показателей, определенных в целевых установках;

— прояснению инфляционных ожиданий могло бы способствовать развитие рынка ценных бумаг, индексированных по уровню инфляции.

Меры денежно-кредитной политики в случае большого притока частного капитала

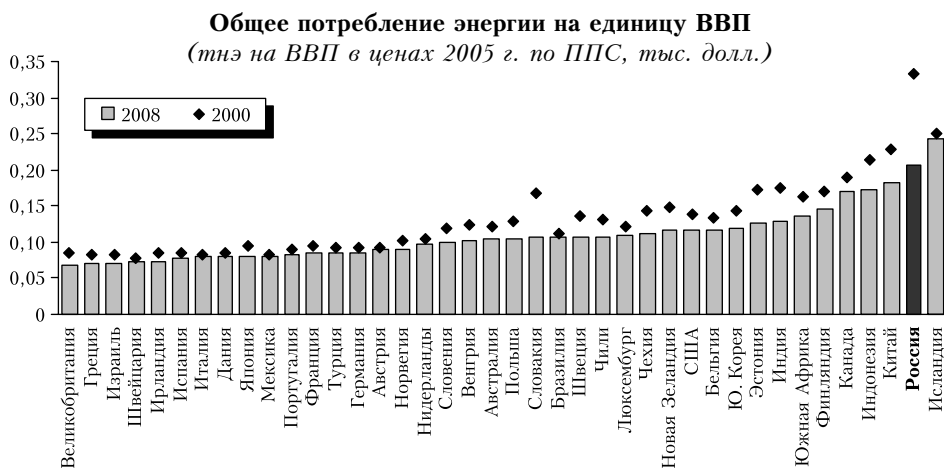
Перед началом глобального кризиса в России наблюдался масштабный приток частного капитала, поскольку повышение цен на сырьевые товары, укрепление рубля и низкие процентные ставки в развитых странах стимулировали крупные российские компании и банки занимать деньги за границей. В свою очередь, энтузиазм по поводу развивающихся рынков в целом и в отношении стран, богатых природными ресурсами в частности, вызвал у иностранных инвесторов растущий интерес к российским активам. Этот приток капитала затруднял проведение денежно-кредитной политики и вынуждал ЦБ РФ выбирать между быстрым укреплением рубля и необходимостью проводить массированные интервенции на рынке, что превышало его возможности стерилизовать избыточную денежную массу. Хотя после

кризиса цены на ресурсы резко повысились, а процентные ставки в основных странах — членах ОЭСР остались на низком уровне, чистый приток капитала в Россию не восстановился, в отличие от других стран с развивающимся рынком. Российские компании, вероятно, с учетом негативного опыта, приобретенного в ходе глобального экономического кризиса, пока осторожно наращивают внешние долговые обязательства и нередко даже снижают долю заемных средств.

Неопределенность политической ситуации в стране, по-видимому, снизила заинтересованность в российских активах в 2010–2011 гг. По мере восстановления доверия и снижения политической неопределенности после президентских выборов и формирования нового правительства, особенно если условия для ведения бизнеса будут улучшены, Россия может опять столкнуться с масштабным притоком частного капитала. Поэтому нужно выработать политику в ответ на потенциальное увеличение притока краткосрочного капитала, которое окажет сильное повышательное давление на курс рубля. Необходимо предусмотреть несколько вариантов, включая ужесточение налогово-бюджетной политики и меры пруденциального надзора на макро- и микроуровнях. Данные меры можно дополнить проведением интервенций с одновременной стерилизацией избыточной денежной массы; временные рыночные меры по дестимулированию притока капитала должны применяться только в крайнем случае.

Повышение энергоэффективности

По сравнению с советским периодом потребление энергии в России в абсолютном выражении значительно сократилось, но российская экономика по-прежнему остается одной из самых энергоемких (см. рис. 5). Так, она занимает шестое место в мире по показателю ВВП (по ППС), но четвертое — по объему используемой энергии и третье — по объему выбросов парниковых газов в атмосферу. Более того, из-за низкой



Источники: World Energy Database / IEA; WDI Database / World Bank.

Рис. 5

энергоэффективности ухудшается качество воздуха, и Россия занимает одно из первых мест в мире по преждевременной смертности вследствие загрязнения воздуха.

Для повышения энергоэффективности требуются значительные средства. Согласно Государственной программе РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», чтобы снизить энергоемкость ВВП на 40%, совокупные затраты во всех секторах экономики должны в среднем превысить 1% ВВП в 2011—2020 гг. Тем не менее потенциальный выигрыш от инвестиций в эту сферу в России огромен. Хотя немало вложений уже сделано, на оптимальный вариант выйти не удалось. Это означает, что повышение энергоэффективности должно стать приоритетным направлением государственной политики в России. Официально были определены амбициозные цели в этой области, но пока намеченные меры по их достижению явно недостаточны.

Цены на энергию должны соответствовать предельным общественным издержкам

Одна из очевидных мер по повышению энергоэффективности в России — отказ от государственного вмешательства, которое ведет к формированию цен на уровне ниже рыночных. В частности, благодаря регулированию внутренних цен на природный газ и налогам на экспорт нефти и природного газа уровень цен на электроэнергию, моторное топливо, а также топливо, используемое в жилищном секторе, был ниже, чем в любой стране — члене ОЭСР (см. рис. 6). Более того, в России в меньшей степени, чем в большинстве других стран, в цене энергоносителей учитываются негативные экстерналии, связанные со сжиганием топлива.

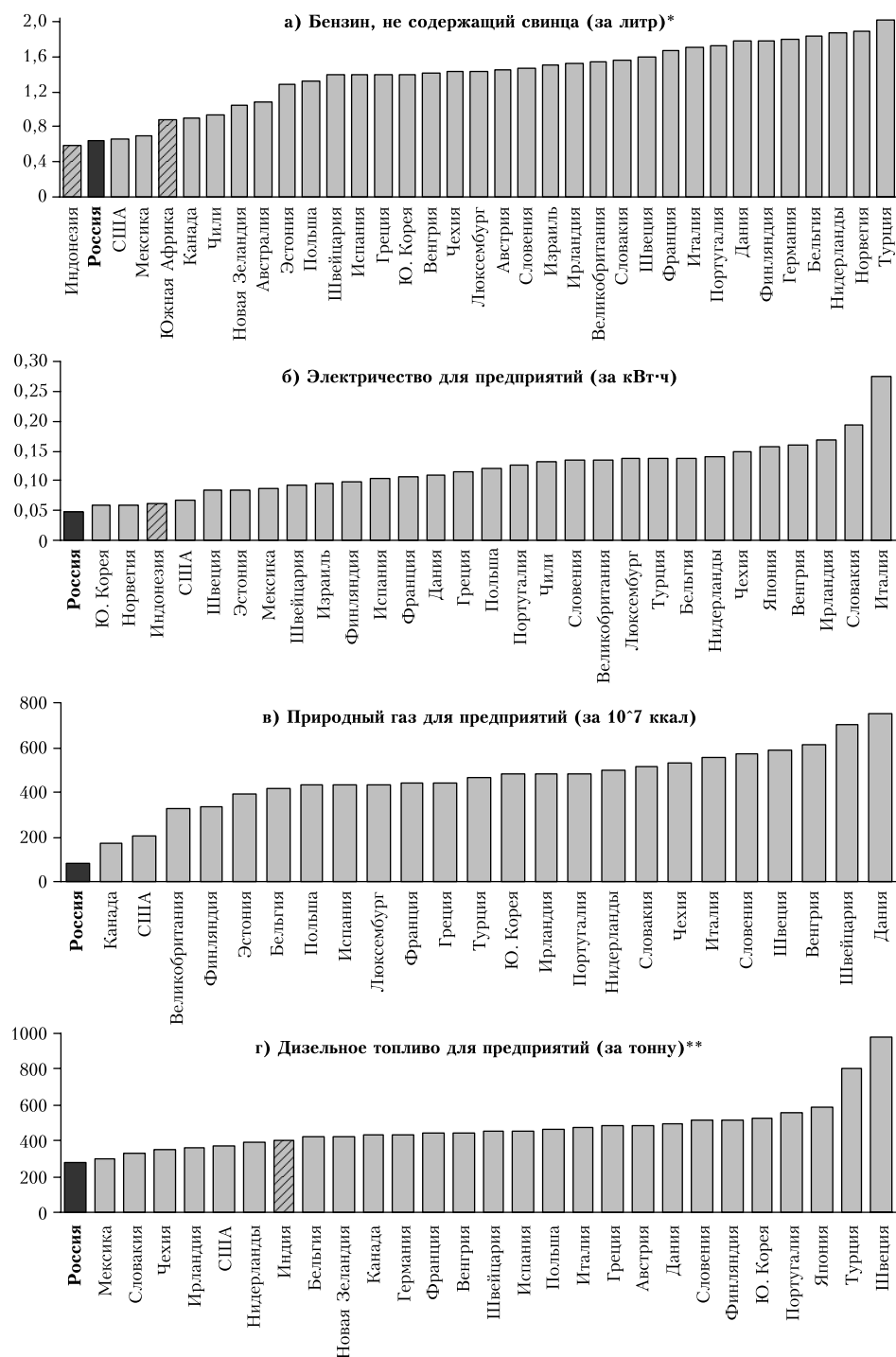
Многие российские граждане не имеют стимулов к экономному расходованию энергии из-за недостаточно широкого внедрения измерительной аппаратуры: по состоянию на 2009 г. примерно 90% потребляемой электроэнергии учитывалось специальной аппаратурой, для потребления воды этот показатель составил 60, тепла — 30%. Имеются резервы для введения более сложной тарификации, что позволяет точнее учитывать предельные издержки в ценах, уплачиваемых потребителем. Например, вводятся множественные тарифы, в которых уровень цен различается в зависимости от времени суток, однако данная мера пока не очень распространена.

Требуются и другие меры:

- правительство должно не только отказаться от всех субсидий на внутреннее потребление энергии, но и внедрить механизмы (например, налог на выбросы углекислого газа в атмосферу, реализация схемы ограничений на выбросы CO₂ и торговля квотами), которые учитывают негативные внешние эффекты использования энергоносителей;

- граждане с низкими доходами должны получать помощь посредством налоговых льгот и пособий, возможно, в форме «энергетических ваучеров», а не через низкие цены. Негативный социальный

Розничные цены на энергию (долл. за ед., 2009 г.)



* Неэтилированный высококачественный бензин (95 RON).

** Дизельное топливо с низким содержанием серы. Дизельное топливо с высоким содержанием серы для Индии, Ирландии, Канады, Мексики, Новой Зеландии, России, США и Турции.

Источник: Energy Prices Database / IEA.

Рис. 6

эффект от повышения цен на энергию можно смягчить за счет государственных инвестиций в повышение энергоэффективности;

— необходимо ускорить установку счетчиков потребления всех видов энергии и воды, в том числе используя финансовые стимулы;

— множественные тарифы, которые различаются в зависимости от потребления энергии в определенное время суток, должны быть повсеместно внедрены как можно скорее. Целесообразно установить более низкий тариф за поставку услуг с перерывами.

Другие меры по повышению энергоэффективности

Помимо главного направления — обеспечить условия, при которых потребители энергии будут четко понимать, каковы предельные издержки ее производства, с помощью учета потребляемой энергии и ценообразования — имеются и другие способы реализовать государственную политику повышения энергоэффективности. Прежде всего необходим мониторинг использования энергии. Правительственные учреждения, которые занимаются реализацией стратегии повышения энергоэффективности, должны сотрудничать с Росстатом, а эксперты — составить список важнейших показателей эффективности использования энергии.

Кроме того, упомянутая государственная программа предусматривает сравнительно небольшое число мер по повышению энергоэффективности на транспорте и в промышленности. Пока цены на энергию не будут отражать предельные общественные издержки, в транспортном секторе можно реализовать различные меры, например ввести обязательный стандарт эффективности топлива для легковых и грузовых автомобилей, принять программы экологического управления транспортом, совершенствования управления дорожным движением и развития дорожной инфраструктуры. Один из способов повысить энергоэффективность в промышленности: ликвидировать барьеры для создания компаний, специализирующихся на оказании услуг в области систем освещения, установки и обслуживания электромоторов и парогенераторных установок. Учитывая, что собственники помещений не всегда заинтересованы в повышении эффективности энергопотребления, целесообразно разработать инструменты привлечения финансовых ресурсов для ремонта помещений.

В целом для оценки и мониторинга различных подходов и проектов в области энергоэффективности важно анализировать затраты и результаты, включая социальные, в том числе выигрыш от неуплаты налога на выбросы парниковых газов.

Эффект синергии в результате сбалансированного сочетания разных направлений государственной политики

Проблемы, стратегии и рекомендации, которые содержатся в настоящем *Экономическом обзоре*, тесно взаимосвязаны. Таким обра-

зом, и проблемы, и решения могут оказывать влияние друг на друга. В настоящее время инвестиционную активность сдерживают широко распространенная коррупция и слабая и непоследовательная система обеспечения верховенства права. Это замедляет процесс модернизации, а экономика России оказывается более энергоемкой, чем могла бы быть. Коррупция повышает стоимость государственных закупок, снижает эффективность государственных расходов и, при прочих равных условиях, ухудшает состояние государственного бюджета. Значительный дефицит ненефтяного бюджета частично связан с тем, что мерами бюджетной политики не удастся в должной степени изолировать экономику от последствий изменения цен на нефть. Это, в свою очередь, означает, что диверсификация российской экономики недостаточная.

Негативные механизмы обратной связи можно улучшить, но только при правильном сочетании мер экономической политики и максимальной концентрации усилий в ходе реформирования экономики. Более конкурентная бизнес-среда могла бы стимулировать инновационные процессы, тем самым внося вклад в модернизацию экономики. Модернизация, в свою очередь, приведет к повышению уровня доходов на душу населения, что обусловит сокращение коррупции. В результате возрастет эффективность государственных расходов, будут ликвидированы «узкие места» в бюджете без угрозы для финансовой устойчивости страны. Оптимальное налогообложение рентных доходов уменьшит масштабы коррупции и позволит лучше защитить экономику от изменения цен на нефть и природный газ. Более благоприятные условия для ведения хозяйственной деятельности будут содействовать росту числа малых и средних предприятий, ускорят диверсификацию экономики, а также повысят привлекательность инвестиций. Все это будет способствовать модернизации экономики.

В более диверсифицированной экономике валютный курс будет менее чувствителен к изменению цен на нефть, что облегчит решение задач денежно-кредитной политики. При наличии крупных инвестиций и более высоких темпах замены устаревших основных фондов повысится энергоэффективность, что окажет позитивное влияние на окружающую среду и здоровье населения, а также на конкурентоспособность компаний.

Таковы главные преимущества от принятия взаимодополняющих мер по осуществлению четко ориентированной макроэкономической политики, улучшению бизнес-среды и повышению энергоэффективности. Их реализация позволит активизировать процессы модернизации российской экономики и тем самым ускорить экономический рост, а также повысить жизненный уровень населения.

*В. ОБОЛЕНСКИЙ,
доктор экономических наук,
заведующий Центром исследований
внешнеэкономической деятельности ИЭ РАН*

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ УРОКИ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА*

Мировой кризис ударил по России сильнее, чем по другим странам. Произведенный ВВП в 2009 г. сократился на 7,8%, по глубине его снижения наша страна уступила прибалтийским государствам, Финляндии, Армении и Украине. Кризис в России оказался столь глубоким главным образом потому, что российская экономика чрезмерно зависит от внешних факторов — мировых рынков товаров и капиталов¹. Массовый уход иностранных инвесторов с отечественного фондового рынка, сокращение глобального спроса, падение мировых цен на основные товары российского экспорта и соответственно экспортной выручки, сжатие мировых рынков ссудного капитала и уменьшение возможностей привлекать на них относительно дешевые «длинные» деньги вызвали серьезные негативные последствия для российской экономики и социальной сферы.

В статье будут рассмотрены следующие вопросы: насколько велика зависимость отечественной экономики от внешних факторов? В каких ее секторах эта зависимость проявляется в наибольшей мере? Есть ли шансы снизить ее в перспективе?

Воспроизводственная открытость российской экономики

Степень открытости² российской экономики, иногда без всяких оснований, оценивается как беспрецедентно высокая. На самом деле такая оценка была отчасти справедливой лишь в самом начале рыночных реформ, когда на пути импорта товаров в страну не существовало тарифных барьеров, а нетарифные меры были нацелены исключительно на обеспечение безопасности, охрану жизни и здоровья. В течение всего переходного периода сравнительная узость внутреннего рынка вынуждала часть отечественных производителей выходить за его пределы, а сложившаяся структура экономики, отдельные сегменты

* Статья подготовлена на основе доклада, представленного на заседании круглого стола «Внешнеэкономические исследования: современные вызовы», который был проведен Институтом экономики РАН и Международной Академией менеджмента 12 декабря 2011 г.

¹ Подробнее см.: Аганбегян А. Экономика России на распутье. Выбор посткризисного пространства. М.: АСТ; Астрель, 2010. С. 30–46, 66–74.

² В научных публикациях открытость обычно рассматривается в двух ракурсах: как институциональная (по степени либерализации торгового и инвестиционного режимов) и как функциональная (воспроизводственная, показывающая меру зависимости производства от внешних рынков).

которой остаются неэффективными, предопределяла использование импорта как безальтернативного источника удовлетворения некоторых сегментов внутреннего спроса. Но даже в начале 1990-х годов экспорт товаров регулировался достаточно жестко, главным образом с помощью административных мер — экспортных квот и регистрации спецэкспортеров.

С середины 1990-х годов рыночному распределению ресурсов способствует относительная открытость экономики. И если в начале столетия из-за ограниченного внутреннего спроса $\frac{1}{5}$ создаваемого в России ВВП потреблялась за рубежом, то к середине 2000-х годов чистый экспорт товаров и услуг составлял 14% ВВП, а в 2008—2010 гг. — 7—9%³.

Формировавшаяся с 1990-х годов система регулирования внешне-экономической деятельности приблизила торгово-политический и инвестиционный режимы России к режимам большинства других стран. Но к числу лидеров открытости наша страна не относится. Средние ставки российского импортного тарифа до 2010 г. и нынешнего тарифа Таможенного союза выше ставок стран — членов ОЭСР. В отличие от других стран Россия использует и вывозные пошлины. Условия доступа иностранных провайдеров на российские рынки услуг сопоставимы с условиями во многих странах — членах ВТО. Также наши правила трансграничного перемещения капитала не очень отличаются от правил, действующих во многих развитых и развивающихся странах.

По воспроизводственной открытости, измеряемой отношениями экспорта и импорта к ВВП⁴, Россия не опережает многие страны. По сравнению со среднемировыми показателями у России несколько выше отношение экспорта к ВВП и заметно ниже отношение к нему импорта. Экспортные рынки для России важнее, чем для США, Японии, Франции, Италии и Великобритании, и имеют примерно такое же значение, как для Китая. США и Япония уступают России по размерам импортной квоты, у всех остальных ведущих мировых экспортеров она больше. Особо следует отметить, что Нидерланды и Бельгия опережают Россию по степени воспроизводственной открытости в три-пять раз (табл. 1).

В разгар кризиса произошло синхронное снижение воспроизводственной открытости во всех странах. Главной причиной стало сокращение глобального спроса из-за сжатия внутренних рынков. Отношение экспорта и импорта к ВВП в мире в целом уменьшилось примерно на 2 п. п., в наибольшей мере сокращение затронуло Нидерланды (около 10 п. п.). В России экспортная квота сократилась на 3,7 п. п., импортная — на 1,9 п. п. Из этого можно было бы сделать вывод, что российская экономика столь же зависима от внешних рынков, как и другие страны. Однако картина будет совершенно иной, если

³ Россия в цифрах 2011 / Росстат. М., 2011. С. 176.

⁴ Отношения экспорта и импорта к ВВП обычно называют экспортной и импортной квотами. Но это не доли экспорта и импорта в ВВП, как считают многие, а просто показатель, своего рода коэффициент. Считать этот коэффициент долей целого некорректно: ВВП учитывается по добавленной стоимости, а экспорт и импорт — по полной стоимости.

**Степень воспроизводственной открытости России
и десяти стран — лидеров мирового экспорта (в %)**

Страна	Экспорт товаров к ВВП				Импорт товаров к ВВП			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Россия	27,4	28,1	24,4	27,0	17,3	17,4	15,5	16,8
<i>Ведущие экспортеры</i>								
Китай	35,2	33,0	25,6	26,8	27,6	26,2	21,4	23,7
США	8,4	9,1	7,7	8,8	14,6	15,3	11,6	13,5
Германия	40,0	40,1	33,7	38,3	31,9	34,7	28,1	32,2
Япония	16,3	15,9	11,4	14,0	14,2	15,5	10,8	12,6
Нидерланды	71,0	72,7	63,0	73,0	63,3	65,8	56,3	66,0
Франция	21,3	21,1	18,1	20,4	23,7	24,6	20,9	23,7
Ю. Корея	35,4	45,4	43,8	45,9	34,0	46,9	38,9	41,9
Италия	23,2	23,4	19,2	21,8	23,9	24,1	19,5	24,1
Бельгия	94,0	94,3	78,8	87,9	90,1	93,1	75,0	83,4
Великобритания	15,6	17,2	16,2	18,0	22,1	23,7	22,1	24,8
Мир в целом	25,2	26,4	24,4	24,2	25,8	27,0	24,8	24,4

Источник: рассчитано по данным UNCTAD Handbook of Statistics 2010; International Trade Statistics. 2008–2011. WTO; World Development Indicators database, World Bank.

оценить воспроизводственную открытость с помощью величины экспортно-импортных квот в отдельных видах производства и отраслях.

Добывающие отрасли и некоторые отрасли первичной переработки сырья чрезмерно ориентированы на внешний спрос. На экспорт поставляется более $\frac{9}{10}$ производимого никеля и кобальта, $\frac{4}{5}$ первичного алюминия, химических удобрений и целлюлозы, более $\frac{1}{2}$ добываемой нефти, нефтепродуктов, необработанного леса и фанеры, почти $\frac{1}{3}$ природного газа, каменного угля и плоского проката черных металлов⁵. Не работая на внешний спрос, добывающие отрасли, металлургия, химия, лесопереработка могли бы не иметь значительной части объемов производства и рабочих мест, но при такой величине экспортных квот высока вероятность внешних шоков.

По целому ряду потребительских товаров зарубежные поставщики занимают в России сильные позиции. Так, их доля на рынке лекарств составляет 77%, фруктов — 80, кожаной обуви — 90, вина — 29, говядины — 30, свинины — 25, молочной продукции — 20, легковых автомобилей — 34%. Больше $\frac{1}{2}$ реализуемой в России сельскохозяйственной техники и $\frac{1}{4}$ грузовиков выпускается за рубежом, $\frac{1}{5}$ используемой химической продукции — иностранного производства⁶. Возможности для импортозамещения на перечисленных рынках существуют, но они слабо используются. Подавляющая часть импортируемой продукции (80%) идет на удовлетворение текущих потребностей домашних хозяйств либо производственной сферы и всего $\frac{1}{5}$ — на обновление основных фондов.

⁵ Королев И. Вызовы для России. Материалы совместного заседания Ученого совета ИМЭМО РАН и правления ИНСОР «Мировой кризис: угрозы для России». М., 2009.

⁶ Что нам даст ВТО?: [Инфографика] / Спецпроект «Ъ-Online» // kommersant.ru/doc/1820345.

Проявления кризиса во внешней торговле

С начала XXI в. и вплоть до мирового кризиса Россия опережала все другие страны по темпам роста внешней торговли. Лишь в Китае темпы прироста товарного экспорта были выше, а Индия быстрее наращивала импорт услуг. Товарный обмен с другими странами оказывал очевидное позитивное воздействие на российскую экономику: экспорт обеспечивал от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{5}$ прироста ВВП, импорт приносил почти $\frac{1}{2}$ товарных ресурсов розничной торговли, таможенные платежи — более $\frac{2}{5}$ доходов федерального бюджета.

В ходе глобальной рецессии все резко изменилось, и Россия оказалась в числе стран — лидеров по величине сокращения внешней торговли товарами и услугами. В 2009 г. отечественный экспорт товаров уменьшился по стоимости на 36% по сравнению с предыдущим годом, экспорт услуг — на 17%. Импорт товаров сократился на 34%, услуг — на 19%. В 2010 г. экспорт товаров и услуг составил только 85% к уровню 2008 г., импорт — 87,4%, в 2011 г. были достигнуты докризисные показатели (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Внешняя торговля России товарами и услугами (по методологии платежного баланса, млрд долл.)

Показатель	2005	2008	2009	2010	2011*
Экспорт, всего	268,8	522,8	345,0	444,6	576,4
товары	243,8	471,6	303,4	400,1	521,4
услуги	25,0	51,2	41,6	44,5	55,0
Импорт, всего	164,2	367,3	253,2	321,0	415,4
товары	125,4	291,8	191,8	248,7	323,3
услуги	38,8	75,5	61,4	72,3	92,1

* Оценка ЦБ РФ.

Источник: Россия в цифрах 2011. С. 541.

Столь глубокое падение товарного экспорта и импорта России объясняется главным образом их структурой. Если в экспорте стран — лидеров мировой торговли преобладает готовая продукция (75–88% всего экспорта), то в экспорте России продукция обрабатывающей промышленности составляет 17%, а остальное — топливо и сырье, в том числе сельскохозяйственное. Из-за значительного падения в период кризиса цен на нефть стоимостной объем российского экспорта снизился гораздо больше, чем у других стран. В российском импорте готовая продукция составляет 80%, более половины его — машины и оборудование, а также потребительские товары длительного пользования (автомобили, бытовая электроника и электротехника, компьютеры, мобильные телефоны). В странах-лидерах импорт этих товаров составляет 45–69%. В кризис импорт производственных товаров в Россию сократился в наибольшей степени, поскольку в обстановке рецессии и возросшей неопределенности приобретение технически сложных потребительских товаров и нового производственного оборудования откладывают до лучших времен. В итоге это обусловило заметное сокращение импорта в целом.

В основе высокой динамики экспорта и импорта в предкризисные годы лежали различные факторы. Экспорт увеличивался благодаря росту мировых цен на основные вывозимые Россией товары (сырье), а импорт — вследствие расширения внутреннего платежеспособного спроса со стороны производственного сектора и домашних хозяйств. Экспортные цены на отечественную продукцию увеличились за 2000—2008 гг. в 2,8 раза, а физический объем экспорта вырос в 1,6 раза. Физический объем импорта возрос в 5,7 раза, а импортные цены — в 1,4 раза (рис. 1).



Источник: расчеты автора по данным Федеральной таможенной службы.

Рис. 1

В острой фазе кризиса наша страна понесла значительные потери из-за ухудшения «условий торговли»: изменилось соотношение между экспортными и импортными ценами⁷. Так, в 2003—2008 гг. при опережающем росте мировых цен на сырьевые товары Россия выиграла на экспорте 310,8 млрд долл. и проиграла на импорте 85,5 млрд долл., получив общий суммарный выигрыш 225,3 млрд долл. (3,9% ВВП за 2003—2008 гг.). В 2009 г. при падении мировых цен, когда падение сильнее затронуло сырье, а не машины и оборудование, Россия сэкономила на импорте 1,7 млрд долл., но проиграла на экспорте 152,8 млрд долл., то есть потеряла от изменения условий торговли 151,1 млрд долл., или 12,4% ВВП⁸.

Ухудшение условий деятельности российских операторов на внешних рынках (снижение цен) вызвало падение экспорта, а рецессия российской экономики привела к снижению импорта и потребительского спроса внутри страны.

Вместе с тем на осуществление экспортных и импортных операций повлияла проводившаяся в период кризиса внешнеэкономическая политика. Антикризисные меры правительства были адресованы в первую очередь банковскому сектору и системообразующим пред-

⁷ «Условия торговли» — соотношение индексов средних экспортных и импортных цен в определенный календарный период (как правило, год). Если коэффициент «условий торговли» больше 1, то они считаются благоприятными, если меньше — неблагоприятными.

⁸ Расчеты автора.

приятиям промышленности, а также направлены на выполнение социальных обязательств (сокращение безработицы). Формально поддержка экспорта и регулирование импорта не входили в число антикризисных мер. Но на практике для облегчения налоговой нагрузки на нефтяные компании и для сохранения положительных показателей эффективности экспорта нефти и нефтепродуктов ввели новый порядок расчета вывозных пошлин. Это позволило оперативно изменять размер пошлин в зависимости от колебаний мировых цен. Вдвое увеличили государственные экспортные гарантии (экспортеры получили гарантии на сумму около 500 млн долл.). Из бюджета была возмещена часть расходов экспортеров ($\frac{2}{3}$), связанных с уплатой процентов по привлеченным кредитам (более 6 млрд руб.). Государство также частично профинансировало участие российских предприятий в зарубежных выставках. Все эти меры противодействовали падению экспорта.

Главным механизмом регулирования импорта стала проведенная Банком России в начале 2009 г. плавная девальвация рубля. В результате рубль подешевел по отношению к доллару США в 1,5 раза, то есть импортные товары подорожали. Высокие цены заставляли покупателей переключаться на более дешевую отечественную продукцию.

Другой сдерживающий импорт фактор — протекционизм в таможенно-тарифной политике. По оценке аналитического центра *Global Trade Alert*, только в 2009 г. Россия ввела 37 протекционистских мер и заняла первое место по их числу в мире. Хотя ЕС в целом использовал 90 защитных мер, отдельные входящие в него страны применяют меньше инструментов, чем Россия: Германия — 16, Великобритания — 11, Италия — 6⁹. Страны — члены ВТО действовали в рамках принятых ими на себя обязательств по «связыванию» импортных пошлин. Россия, не входя в ВТО, повышала степень тарифной защиты своей экономики. В число отраслей отечественной экономики, которым помогали повышением ставок импортных пошлин, входили: автомобильная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, станкостроение и черная металлургия, а также сельское хозяйство. Повышение пошлин затронуло и некоторые виды оборудования, на которые ранее ставки были обнулены (примерно 800 позиций). При принятии этого решения, судя по всему, ставили цель увеличить объем таможенных платежей. Таможенные пошлины, по информации Минэкономразвития РФ, были повышены примерно на 7% импорта из дальнего зарубежья. Часть защитных мер не сработала, а другие помогли поддержать производство¹⁰.

Хотя девальвация и усиление защиты внутреннего рынка привели к импортозамещению (доля импорта в розничной торговле уменьшилась с 47% в 2007 г. до 41% в 2009 г.), но эффект от этих мер оказался противоречивым. Увеличение пошлин привело к усилению защиты одних производителей за счет потребителей их продукции (других производителей, которые потребляли защищаемую продукцию, или

⁹ РБК. 2010. 19 янв.

¹⁰ Россия — лидер по барьерам // Ведомости. 2009. 29 дек.

домашних хозяйств). Поэтому повышение пошлин обусловило рост цен на зарубежные, а затем и на некоторые российские товары на внутреннем рынке.

Трансграничные инвестиции в условиях рецессии

Кризис изменил объем и вектор трансграничного движения капитала. До кризиса объем поступающих в отечественную экономику прямых иностранных инвестиций стабильно рос: за 2001–2008 гг. годовой приток вырос в 28 раз. За тот же период выросли и российские прямые инвестиции за границу (в 17 раз) и объем отечественных портфельных вложений (в 20 раз). Приток аналогичных вложений иностранных инвесторов в российские активы периодически сменялся оттоком, величина которого достигла максимума в 2008 г. (27,6 млрд долл.). В 2004–2008 гг. в 3 раза увеличился приток в отечественную экономику прочих иностранных инвестиций, носящих главным образом возвратный характер (это были преимущественно кредиты и займы, которые в итоге приходится возвращать кредиторам), в 11 раз — прочих российских финансовых вложений в других странах.

В 2009 г. в наиболее острый период кризиса стремительно — на 51% — сократилось поступление в Россию прямых иностранных инвестиций, а российские прямые инвестиции за рубеж уменьшились на 21%. Российские портфельные вложения за границей увеличились на 33%. Портфельные инвестиции в нашу страну после оттока в предыдущий период выросли на 8,2 млрд долл. Это было связано в первую очередь со значительным падением стоимости акций на отечественном фондовом рынке и удешевлением других видов активов в результате девальвации рубля. Из России стали уходить прочие иностранные инвестиции, из других стран — аналогичные российские вложения (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Движение трансграничных инвестиций (млрд долл.)

Год	Прямые		Портфельные		Прочие	
	в Россию	из России	в Россию	из России	в Россию	из России
2007	55,1	45,9	15,5	10,0	139,8	60,1
2008	75,0	55,6	-27,6	7,8	63,2	177,5
2009	36,5	43,7	8,2	10,4	-25,2	-6,1
2010	41,2	51,7	2,1	3,7	9,4	22,2

Источник: данные ЦБ РФ.

Высокий объем трансграничных инвестиций в докризисный период во многом стал следствием либерализации режима в середине 2000-х годов. Снятие барьеров было призвано стимулировать приток иностранного капитала в отечественную экономику и снизить утечку российского капитала за рубеж. Либерализация имела целью обеспечить условия для транснационализации крупного российского бизнеса, который получил широкие возможности приобретать активы и привле-

каты кредиты за рубежом на условиях, которые не могла предоставить отечественная банковская система.

Интенсификация обмена капиталом между Россией и другими странами в 2000-х годах имела следствием существенный рост объемов накопленных иностранных вложений в России и российских вложений за границей (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Иностранные инвестиции в Россию и российские инвестиции за рубежом
(накопленный итог на начало года, млрд долл.)

Показатель	2001	2005	2008	2009	2010	2011
<i>Иностранные инвестиции в Россию</i>						
Прямые	32,2	122,3	491,1	215,8	378,8	493,4
Портфельные	32,1	130,8	367,5	112,6	217,3	278,3
Прочие	119,9	164,0	383,3	417,2	384,7	383,0
<i>Российские инвестиции за рубежом</i>						
Прямые	20,1	107,3	370,1	205,5	302,5	369,1
Портфельные	1,3	7,9	19,9	24,2	38,1	37,3
Прочие	199,4	166,7	222,0	349,4	307,2	285,8

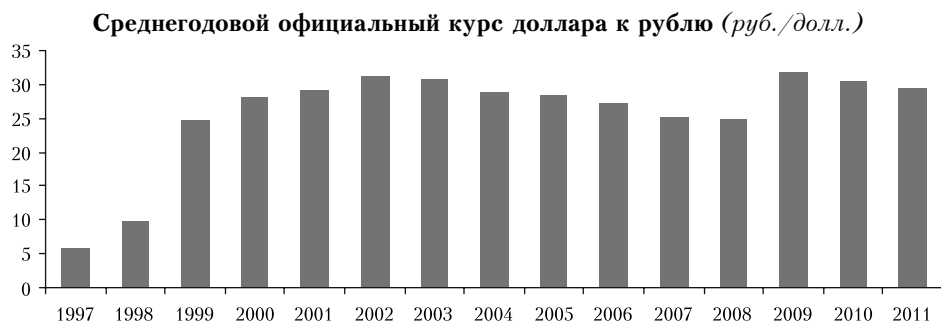
Источник: Международная инвестиционная позиция РФ в 2001–2011 гг. / ЦБ РФ (www.cbr.ru).

За два года (2009–2011 гг.) объем накопленных Россией иностранных инвестиций сократился на 7%, а российских инвестиций за рубежом увеличился на 13%. В структуре иностранных инвестиций в Россию выросла доля прямых и прочих инвестиций при сокращении доли портфельных. В российских инвестициях за рубежом увеличился удельный вес портфельных и прочих инвестиций. В начале второго десятилетия доля прямых инвестиций в общем накопленном итоге иностранных вложений в Россию составила 42,7%, портфельных — 24,1%, прочих — 33,2%. На долю аналогичных российских инвестиций за рубежом приходилось соответственно 53,3%, 5,4 и 41,3%.

В результате либерализации движения капитала основную роль в нем в отличие от 1990-х годов стал играть негосударственный сектор. После снятия ограничений чистый вывоз капитала, постепенно снижавшийся с начала 2000-х годов, сменился ввозом, который продолжался вплоть до кризиса (41,4 млрд и 81,7 млрд долл. в 2006 и 2007 гг. соответственно). После кризиса вектор движения капитала по линии частного сектора вновь изменился: с 2008–2010 гг. из страны было вывезено 223,4 млрд долл., в 2011 г. — 84,2 млрд долл. Это связано как с оттоком иностранных инвестиций, так и со все более частым переносом отечественного бизнеса в офшоры. В итоге Россия стала, пожалуй, единственным развивающимся рынком, с которого чрезвычайно активно уходил и продолжает уходить частный капитал.

Активизацию иностранных инвесторов на российском рынке нельзя оценить однозначно. Импорт капитала вызывает увеличение инфляции, а также усиливает давление на национальную валюту. Последнее порой приводит к укреплению рубля и снижению конкурентоспособности отечественных производителей на международном и внутреннем рынках. Динамика официального курса доллара к рублю

показана на рис. 2. Такое влияние притока капитала очевидно и на сменяющихся друг друга циклах девальвации и ревальвации в 2000-е годы, а в 1990-е годы рубль только девальвировался. В 1991 г. курс рубля в административном порядке был снижен более чем в 60 раз, в течение последних четырех месяцев 1998 г. рубль подешевел в 3,5 раза.



Источник: рассчитано по данным ЦБ РФ.

Рис. 2

Увеличение прямых иностранных инвестиций, несущих с собой современное оборудование и управленческий опыт, сопровождалось притоком подверженных колебаниям и нередко спекулятивных портфельных и прочих инвестиций. Приток капитала в отечественную экономику способствовал периодической перекапитализации фондового рынка и рынка недвижимости, кредитной экспансии банков, опирающейся на внешние займы, стремительному увеличению внешней долговой нагрузки российских компаний, преимущественно с государственным участием. По данным ЦБ РФ, за 2005 г. — первую половину 2011 г. внешний долг России увеличился в 2,5 раза. При этом государство, включая органы денежно-кредитного регулирования, сократило свою задолженность в 2,2 раза, а коммерческие банки и предприятия нефинансового сектора, напротив, увеличили ее в 4,5 раза (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Внешний долг РФ в 2005—2011 гг. (на начало года, млрд долл.)

	2005	2008	2009	2010	2011 *
Всего	213,5	463,9	480,5	467,2	538,6
Органы государственного управления	97,2	37,4	29,5	31,3	35,1
Органы денежно-кредитного регулирования	8,3	1,9	2,7	14,6	12,8
Банки	32,3	163,6	166,3	127,2	159,0
Прочие секторы	75,7	261,0	282,0	294,1	331,7

* На конец первого полугодия.

Источник: Внешний долг Российской Федерации / ЦБ РФ (www.cbr.ru).

На негосударственный сектор формально теперь приходится 91% всей суммы внешнего долга России. Но значительная его часть носит квазигосударственный характер. Не исключено, что в случае угрозы дефолтов банков и компаний с государственным участием правительству придется для их спасения использовать имеющиеся валютные резервы.

Есть ли шанс уменьшить зависимость от внешних рынков?

В ходе кризиса внешнеэкономические связи утратили роль главного драйвера экономического роста и превратились в мощный катализатор спада. Активно эксплуатировавшаяся в течение последних лет экспортно-сырьевая модель экономического роста не может служить надежным основанием для стабильного развития страны в будущем.

Кризис продемонстрировал, что на структуру и динамику внешней торговли влияет ситуация на внутрироссийском рынке. Спрос на внутреннем рынке на продукцию и услуги практически всех отраслей экономики отличается от производственных возможностей действующих в этих отраслях предприятий. С одной стороны, производственный потенциал российской добывающей промышленности и отдельных секторов переработки сырья позволяет производить заметно больше продукции, чем ее может поглотить внутренний рынок. С другой стороны, основная часть обрабатывающих отраслей, аграрный сектор и сфера услуг не в состоянии удовлетворять потребности внутреннего рынка по номенклатуре, качеству или количеству производимых товаров и услуг. Вследствие дисбаланса между экономической структурой и внутренним спросом зависимость российской экономики от внешних рынков высокая.

Можно снизить эту зависимость? Думается, что да. Сначала нужно изменить архаичный характера участия страны в международном разделении труда. Россия до сих пор обменивает сырье на готовую продукцию и продовольствие. Это было характерно для мировой торговли несколько десятилетий назад, когда она базировалась на межотраслевом разделении труда. Но в настоящее время в международной торговле возрастающую роль играет внутриотраслевое разделение труда. Страны обмениваются во многом аналогичными готовыми товарами, которые отличаются отдельными характеристиками (типоразмер, дизайн, качество, дополнительные функции и т. п.). Кроме того, выпуск отдельных деталей, узлов и агрегатов или выполнение технологических операций зачастую концентрируются на узкоспециализированных расположенных в разных странах предприятиях, которые образуют последовательные звенья кооперированного производства (цепочка добавленной стоимости). Сегодня около 40% мировой торговли, по оценке ЮНКТАД, представляет собой внутрифирменную торговлю, функция которой — обеспечивать международное разделение производственного процесса.

Во внутриотраслевое разделение труда, характерное для обрабатывающих отраслей, наша страна вовлечена слабо. По данным Всемирного банка, доля России в мировом экспорте готовой продукции составляет менее 0,8%. На пути к встраиванию в глобальные «производственные цепочки» сделаны первые шаги. В России начали действовать сборочные производства, созданные крупнейшими мировыми автоконцернами. Но этого для полноценного встраивания не достаточно. Изменить характер участия страны в международном разделении труда нельзя, не развивая ресурсопотребляющие и обрабатывающие отрасли, то есть без новой индустриализации. Лишь так

можно диверсифицировать отечественный экспорт за счет готовых изделий, в том числе конкурентоспособной на мировом рынке продукции высокотехнологичных отраслей. Индустриализация России ослабила бы ориентацию потребителей на импорт и укрепила бы позиции отечественных производителей на внутреннем рынке.

Какой должна быть роль государства в новой индустриализации?

Для увеличения экспорта готовых изделий необходимо расширять и совершенствовать государственную поддержку. Правительство 16 лет занимается системой поддержки экспорта, но она до сих пор по-настоящему не работает. Нужно шире использовать кредитные гарантии, страхование сделок от политических и коммерческих рисков, финансовое содействие принятыми в мировой торговой системе методами, внешнеэкономическую информацию и государственное финансирование участия предприятий в выставочно-ярмарочной деятельности. Необходимо активизировать экономическую дипломатию, в том числе в продвижении отечественной продукции на зарубежные рынки.

Опережающее развитие ресурсопотребляющих отраслей позволит постепенно замещать внешний спрос на сырье и полуфабрикаты внутренним спросом. Это уменьшит зависимость всего воспроизводственного процесса от внешних рынков. Технологическая модернизация обрабатывающей промышленности создаст предпосылки для повышения ее конкурентоспособности и поможет отечественным предприятиям встроиться в мировые цепочки добавленной стоимости. Все это изменит роль России в международном разделении труда.

Для этого нужна целенаправленная промышленная политика. Ее необходимость пока признается лишь на словах, на деле же преобладают прежние постулаты о принципиальной невозможности выбора отраслевых приоритетов в постиндустриальную эпоху, о чрезмерно высокой цене ошибок при таком выборе и низкой эффективности государственных инвестиций. Каждый из этих тезисов не совсем корректен. В развитых странах формулируется, регулярно обновляется и последовательно реализуется промышленная политика. Во многом благодаря ей развитые страны сумели подняться на стадию постиндустриального развития. В кризис в развитых странах заговорили о реиндустриализации на новой технологической основе.

Применительно к России, на наш взгляд, еще рано оперировать понятиями постиндустриализма. На эту стадию развития наша страна еще не вышла. Но пример развитых стран доказывает, что политику индустриализации можно проводить, а выбор приоритетов отнюдь не предполагает навязывания бизнесу сфер деятельности на основе предпочтений государственных чиновников, которые, естественно, могут заблуждаться и давать ошибочные установки. Существуют другие методы. В рамках промышленной политики инвестиции могут быть не только государственными, ее инструментами могут выступать кредиты банков развития. Государство могло бы поддерживать некоторые

импортозамещающие отрасли (фармацевтику, производство кожаной обуви и др.) методами косвенного стимулирования — предоставляя льготы по налогообложению, в том числе на период становления новых производств, облегчая доступ к кредитным ресурсам, разрешая ускоренную амортизацию и т.д.

Импорт зачастую представляют в виде некоего зла, которое чинит непреодолимые препятствия отечественному производству. Но развитие импортозамещающих производств не должно быть самоцелью. Импорт играет важную роль в балансировании спроса и предложения на наших рынках. И на самом деле, объем нашего импорта недостаточный¹¹. Будь внутренний платежеспособный спрос у нас больше, была бы выше и наша импортная квота, тем более что постоянное внушительное положительное сальдо торгового баланса позволяет ее увеличивать.

Еще один способ снизить зависимость от внешних факторов состоит в улучшении инвестиционного климата, причем не только для зарубежных, но и для отечественных предпринимателей. Со вступлением России в ВТО к инвесторам вне зависимости от их национальной принадлежности должен применяться одинаковый режим. Хотя возможности для осуществления капиталовложений относительно велики (разрыв между нормой сбережения и нормой накопления в последние годы составляет 8—9% ВВП), российская экономика остается недоинвестированной: объем инвестиций в основной капитал в 2010 г. составил всего 59% к уровню 1990 г.

Большинство экспертов считают, что сформировать благоприятный инвестиционный климат можно за счет надлежащей защиты прав собственности, независимости судебной системы, серьезного сокращения масштабов коррупции, а также уменьшения административного давления на бизнес. Но этого недостаточно. Привлекательный климат невозможно создать без формирования полноценной конкурентной среды, наращивания капитализации банковской системы, уменьшения стоимости заимствований, снижения темпов инфляции, сокращения нелегальной утечки капитала за рубеж.

Межотраслевой баланс

Российский капитал сконцентрирован в наиболее доходных секторах и отраслях. Из них он не переливается в другие отрасли, поскольку они менее рентабельны. В 2010 г. рентабельность продукции в добыче полезных ископаемых достигала 35,5%, в производстве кокса и нефтепродуктов — 23,1, в металлургии — 18,7%. Рентабельность производства машин и оборудования составляла 7,3%, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования — 10,1, производства транспортных средств и оборудования — 4,7, деревообрабатывающего производства — 2,5%¹². Очевидно, что столь значи-

¹¹ Подробнее см.: Оболенский В. Антикризисные меры: регулирование импорта // МЭиМО. 2009. № 10. С. 33—35.

¹² Россия в цифрах 2011. С. 450—451.

тельные различия в уровнях доходности не стимулируют предпринимателей вкладывать свободный капитал в обрабатывающие производства.

Выровнять отраслевые нормы прибыли можно с помощью большей дифференциации налоговой нагрузки, а также снижая общее налоговое бремя на бизнес. По подсчетам РСПП¹³, НДС слишком высок для отраслей, создающих продукцию с высокой добавленной стоимостью, например, в налоговых платежах машиностроения он составляет 40%. Снижение НДС до 13% позволит уменьшить налоговую нагрузку машиностроителей на 12% и повысить темпы капиталовложений в отрасль до 13—14% в год. Впрочем, доводы отечественного бизнеса в пользу изменений, к сожалению, не находят поддержки.

Инвестиции, денежная политика и индустриализация

В отношении трансграничных инвестиций следовало бы, на наш взгляд, сохраняя режим их свободного перемещения (введенный в середине 1990-х годов), осуществлять мониторинг и контроль за заимствованиями главных участников обмена капиталом — компаний и банков с государственной долей. Быстрый и неконтролируемый рост корпоративного внешнего долга, как показывает мировая практика, может быть причиной финансовых неурядиц и кризисов. Чтобы повысить прозрачность и снизить отток капитала, можно законодательно ограничить долю офшорных компаний в капитале российских корпораций и банков. Необходимо также создать режим сплошного параллельного контроля экспортно-импортных операций и движения валютной выручки. Это ограничит «серые» трансграничные потоки товаров и финансовых средств и, следовательно, расширит финансовую базу инвестиционного процесса.

Многие специалисты считают, что в условиях продолжающегося глобального кризиса государство и бизнес не имеют возможностей увеличивать инвестиции в основной капитал. Это не совсем так. У бизнеса средства есть. Это пресловутая утечка капитала¹⁴, которая за 2008—2011 гг. составила около 160 млрд долл. (почти 50% инвестиций в основные фонды в 2010 г.). Нелегальный вывоз капитала связан, скорее всего, с ростом неуверенности бизнеса в период кризиса, его стремлением уйти от налогообложения и желанием физических лиц создать за границей собственные «резервные фонды» на случай непредвиденных обстоятельств.

И у государства имеются средства — внушительные золотовалютные резервы в сумме примерно 400 млрд долл. (без учета средств суверенных фондов). Даже в случае досрочного погашения всего государственного внешнего долга (чего кредиторы, кстати, не требуют) останется около 365 млрд долл. Это в 5 раз больше, чем нужно для

¹³ Ведомости. 2007. 9 марта.

¹⁴ К утечке капитала принято относить величину двух статей платежного баланса: своевременно не полученную экспортную выручку и не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводов по фиктивным операциям с ценными бумагами; чистые ошибки и пропуски.

обеспечения трехмесячного импорта, считающегося в международной практике нормативом достаточности резервов. Часть этих средств, допустим, $\frac{2}{5}$, можно направить через банки развития на кредитование технологической модернизации в обрабатывающих отраслях.

Еще один способ привлечь инвестиции связан с совершенствованием алгоритма управления валютным курсом рубля. Это важно для бизнеса, который в условиях спонтанных изменений курса не может планировать свою деятельность хотя бы на два-три года вперед.

Центробанк за прошедшие годы хорошо освоил технику валютных и рублевых интервенций, направленных на предотвращение резких колебаний курса национальной валюты. Но эти интервенции проводились в русле складывающихся трендов, не корректировали их. В последнее время ЦБ заявляет о намерении отпустить рубль в «свободное плавание», не разъясняя, каким будет диапазон такой свободы.

На наш взгляд, на нынешнем этапе Россия должна сохранять заниженный курс рубля. Именно такую политику проводят большинство развивающихся стран, в том числе быстрорастущий Китай. Заниженный курс не может быть фиксированным, а должен учитывать разницу в темпах инфляции в России и в зонах эмиссии валют, входящих в бивалютную корзину ЦБ. Желательно удерживать рубль в рамках этой разницы, обеспечивая тем самым его относительную стабильность.

Но при этом наши денежные власти не могут ограничиваться только предотвращением серьезных колебаний курса. Вероятно, они должны постоянно поддерживать на нормальном уровне ценовую конкурентоспособность отечественного производства. Конкретные значения курса нужно определять с учетом данных постоянного мониторинга цен отечественных производителей. Их издержки, выраженные в иностранной валюте (долларе и евро), при оптимальном курсе должны быть такими, чтобы внутренние российские цены оказывались ниже уровня мировых цен или, в крайнем случае, были равны им. Тогда продукция и услуги российских компаний окажутся конкурентными по цене с товарами и услугами иностранных производителей, что станет весомым стимулом для развития импортозамещения, увеличения и диверсификации экспорта.

* * *

Глобальный кризис обострил для России проблему модернизации экономики, содержание которой должно заключаться в коренном обновлении технологической базы и формировании рыночных институтов. Чем успешнее государство и бизнес будут справляться с решением этой проблемы, тем менее зависимой от внешних рынков станет отечественная экономика и тем лучше она сможет адаптироваться к негативным тенденциям в мировой экономике. Но осуществлять модернизацию придется при менее благоприятной ситуации на внешних рынках, чем в предкризисные годы.

*К. ЦЫГАНКОВ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры бухгалтерского учета
и аудита Сибирской академии финансов
и банковского дела (Новосибирск)*

РОЛЬ ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРИИ В ПРОИСХОЖДЕНИИ КАПИТАЛИЗМА

Особенности капитализма и факторы его появления

Серьезные исследования капитализма, его сущности, сходств и отличий от прежних традиционных форм хозяйственной жизни начались только в XIX в., после невиданного прогресса, достигнутого благодаря этому способу ведения хозяйства в нескольких ведущих европейских странах.

Сколько-нибудь значительные состояния в традиционном обществе формировались, как правило, насильственным путем: угрозой применения грубой силы или непосредственным ее применением — грабежами и войнами. Добытые таким образом богатства или демонстративно потреблялись, или превращались в сокровища, выводились из оборота, или, в лучшем случае, использовались для создания архитектурных сооружений и произведений искусства. Это не способствовало ни развитию производительных сил, ни приросту технических и научных знаний.

Основная часть докапиталистического общества, не способная или не желавшая прибегать к насилию, не стремилась к инновациям и развитию, довольствуясь сохранением прежнего, пусть низкого, но привычного уровня потребления. М. Вебер называл такой тип поведения традиционализмом. Согласно ему человек «по природе» склонен удовлетворяться стабильным заработком, достаточным для привычной жизни, сохранять неизменными род, место и интенсивность своей деятельности, длительность рабочего дня, круг клиентов.

С Вебером соглашался даже его оппонент В. Зомбарт, называвший такой образ жизни «идеей пропитания». Большинство людей в средневековом обществе, утверждал он, «не хотят ничего иного, как трудами рук своих добывать средства на приличное их сословию существование, — не меньше, но и не больше; над всей его

деятельностью господствует идея пропитания»¹. (Именно эта идея господствовала в России вплоть до реформ 1861 г., о чем свидетельствует образ жизни российских дворян, создававших свои уютные поместные гнезда, развлекавшихся охотой, балами, семейным чтением при свечах, созданием собственных театров и лишь изредка помышлявших о каких-либо нововведениях, увеличивающих урожайность или производительность труда.) Этими особенностями традиционного способа хозяйствования и менталитета людей докапиталистического общества во многом объясняются крайне медленные темпы социально-экономического развития.

Предприниматели во всех отношениях резко отличались от традиционалистов. Они жестоко эксплуатировали наемных работников, но делали это на договорной основе — без прямого насилия и угроз его применения. И если Маркс называл это ограблением, то Вебер — формально мирным способом накопления состояний. Наряду с эксплуатацией буржуазия, невзирая на риски, уделяла невиданное прежде внимание рационализации хозяйства: разделению труда, внедрению производительного оборудования и технических инноваций.

Отличия заключались и в использовании заработанных богатств. Ранняя буржуазия была очень умеренна в удовлетворении личных потребностей и большую часть прибыли вновь вкладывала в дело. Это признавал и Маркс: «В Манчестере еще в первые десятилетия XVIII в. фабрикант, угостивший своих гостей кружкой заграничного вина, вызывал толки и пересуды среди всех своих соседей... До появления машинного производства фабриканты, сходясь по вечерам в трактирах, никогда не потребляли больше, чем стакан пунша за 6 пенсов и пачку табака за 1 пенс»².

Расточительность в те времена особой редкостью не была, но, как правило, объяснялась интересами дела: «На известной ступени развития некоторый уровень расточительности, являясь демонстрацией богатства и, следовательно, средством получения кредита, становится деловой необходимостью для „несчастливого“ капиталиста. Роскошь входит в представительские издержки капитала... Однако расточительность капиталиста никогда не приобретает такого характера, как расточительность разгульного феодала; наоборот, в основе ее всегда таится самое грязное скряжничество и мелочная расчетливость»³.

Эту особенность раннего капитализма считали главной его апологеты, создавшие так называемую теорию воздержания. «Не только накопление, но и простое сохранение капитала требует постоянного напряжения сил для того, чтобы противостоять искушению потратить его», — отмечал Курсель-Сенель⁴. «Я заменяю слово капитал, рассматриваемый как орудие производства, словом воздержание», — заявлял Н. Сениор⁵. К этой точке зрения частично присоединялся и Вебер, считавший, что капитализм возник именно на Западе вследствие

¹ Зомбарт В. Современный капитализм. М.-Л.: Гос. изд-во, 1931. Т. 1. С. 291.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 608.

³ Там же. С. 607.

⁴ Цит. по: Там же. С. 711.

⁵ Цит. по: Там же. С. 710.

распространения здесь протестантизма (особенно кальвинизма), «хозяйственная этика» которого осуждала расточительство.

В глазах здравомыслящих людей такое поведение необъяснимо и в наши дни: жертвуя своим личным временем и здоровьем, ограничивая свое потребление и рискуя уже накопленным состоянием, предприниматели не выходят из дела и не превращаются в рантье даже после того, как все разумные потребности их семей обеспечены на десятилетия вперед. Затруднялся с объяснениями и Маркс, называвший такое поведение фанатичным: «Движущим мотивом его деятельности является не потребление и потребительная стоимость, а меновая стоимость и ее увеличение. Как фанатик увеличения стоимости, он безудержно понуждает человечество к производству ради производства»⁶.

Фанатиками были и многие собиратели сокровищ и произведений искусства, но этот фанатизм объясним: он направлен на накопление потребительных стоимостей, видом которых можно наслаждаться, которые можно демонстрировать другим. Специфика же буржуазного фанатизма заключалась в его направленности на максимизацию стоимости капиталистического предприятия — в высшей степени абстрактного, неосязаемого, неуловимого для органов чувств понятия. Это относится не только к стоимости предприятия, но и к стоимости любого конкретного товара⁷.

Со временем фанатизм в максимизации стоимости стал более умеренным, а успешные предприниматели не так скупы в части личного потребления. Но суть капитализма от этого не изменилась. Мы полагаем, что его существенной чертой можно назвать *менеджмент, ориентированный на максимизацию капитала*, или стоимостно-ориентированное управление хозяйством. Прочие особенности капитализма лишь дополняют картину.

Маркс начал свой «Капитал» с поистине блестящего исследования сущности денег и их происхождения. Но только денег для появления капитализма было недостаточно. Его возникновению должно было предшествовать появление, во-первых, понятия капитала и, во-вторых, информационной технологии, с помощью которой осуществлялся бы его количественный анализ.

По-видимому, эти соображения привели Зомбарта к его знаменитому тезису: появлению капитализма должно было предшествовать создание *бухгалтерии* — технологии, позволяющей исчислять капитал и прибыль, разлагать их на отдельные компоненты и превращать для предпринимателя все хозяйственные процессы в количественные величины, выраженные в терминах капитала. Без бухгалтерского учета капитализм не мог появиться!

Зомбарт интуитивно осознавал гений создателей бухгалтерии и восхищался им: «Ее можно отметить как первую, построенную на основе механистического мышления систему мира, она родилась из того же духа, что и система Галилея, в ней содержатся зародыши идей тяготения, кровообращения, сохранения энергии и других идей, кото-

⁶ Маркс К. Капитал. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 605.

⁷ Ср.: Там же. С. 56.

рые так оплодотворили познание природы... Оценка при посредстве денег, цифровое определение всякого действия или услуги становятся категориями созерцания предпринимателя. И над всем этим горят написанные золотыми буквами слова, являющиеся девизом Нового мира: Дебет и Кредит»⁸.

Тезис Зомбарта вызвал бурные дискуссии, напоминая полемику вокруг происхождения курицы и яйца. С одной стороны, логика Зомбарта выглядит убедительно, и даже постоянный его оппонент Вебер соглашался с тем, что создание бухгалтерии было одной из необходимых предпосылок появления капитализма. Но, с другой стороны, невозможно поверить в появление такой совершенной и сложной информационной системы, как бухгалтерия, до возникновения практической потребности в ней. В настоящее время с Зомбартом согласны лишь немногие авторы. Мы предпримем попытку дополнительно обосновать тезис Зомбарта, проанализировав генезис бухгалтерского учета.

Происхождение слова «капитал»

Слово «капитал» не случайно появилось именно в Древнем Риме⁹. Это было вызвано культом богатства, получившим распространение в римском обществе и нашедшим свое воплощение в религиозных обрядах. Храм Юпитера — главного бога римлян — был построен на самом высоком из семи холмов Рима — Капитолийском. Перед храмом совершалось торжественное жертвоприношение белых быков. Мясо отдавали населению, а голова предназначалась Юпитеру. В те времена деньги в виде монет еще не появились, и роль денег как всеобщего эквивалента в обмене выполнял домашний скот. Чем большим стадом обладал римлянин, тем богаче он считался. Стало быть, римляне, видевшие в богатстве главный критерий успеха, жертвовали Юпитеру на Капитолийском холме самое дорогое — быков.

Первые монеты, появившиеся в Риме, чеканились на том же Капитолийском холме в храме Юноны Монеты — жены Юпитера. На них изображалась голова быка как официальный символ денег и богатства. Капитолийский холм был центром Рима, а Рим со временем превратился в главный город мира. И слово «капитал» стало использоваться еще в одном смысле — как центр столицы, символ чего-то главного. Так обрели связь слова «капитал», «голова», «деньги», «богатство», «центр», «главное».

Римские цензы

В середине VI в. до н. э. культ богатства получил в Риме законодательную основу. Сервий Туллий провел реформу, оказавшую столь

⁸ Цит. по: Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М.: ЮНИТИ, 1996. С. 60. Слова «дебет» и «кредит» в этом эмоциональном высказывании следовало бы заменить на «капитал» и «прибыль».

⁹ Баликов В. З. К вопросу о происхождении категории «капитал» // Сибирская финансовая школа. 2008. № 1. С. 100.

сильное влияние на весь характер общественных отношений, что некоторые историки называют ее конституцией Туллия. В соответствии с реформой все мужское население Рима делилось на шесть имущественных разрядов.

«К 1-му разряду относились люди, обладавшие имуществом, которое оценивалось не менее чем в 100 000 медных ассов; ко 2-му — те, чье имущество оценивалось как минимум в 75 000 ассов; к 3-му — в 50 000 ассов; к 4-му — в 25 000 ассов; к 5-му — в 11 500 ассов. Все люди, обладавшие меньшим состоянием, входили в 6-ой разряд — пролетариев»¹⁰.

Количественное исчисление размера семейного богатства главы семейств вели в домашних учетных книгах, а результаты исчисления раз в пять лет представляли цензорам в цензовых описях. *Итоговым показателем в описях был капитал, отражавший общий размер семейного богатства*, определявший имущественный разряд семьи, а значит, права и обязанности ее членов. Каждая римская семья (кроме семей пролетариев) платила налоги в размере определенной доли от стоимости принадлежавшего ей имущества. Кроме того, богатые римские семьи несли большие воинские повинности. Взамен они получали столь же большие политические права. Только богатейшие из них имели право избираться в сенат — высший орган государственной власти. Римляне, относившиеся ко второму имущественному разряду (всадники), получали право занимать должности прокураторов — наместников Рима на захваченных им территориях. Цензовый принцип ранжирования граждан, ставший одной из основ политического устройства римского общества, поставил государство перед сложнейшей интеллектуальной проблемой — *количественно исчислить показатель, выражавший размер семейного богатства*. Судя по огромному вниманию, уделявшемуся проведению цензов и их роли в жизни общества, проблема эта была успешно решена.

Первые цензы Римской республики относятся к 508 г. до н.э., последние — к 74 г. н.э. Организацией проведения цензов руководил цензор — третье по значимости должностное лицо Римского государства, а ответственность за правильность исчисления семейного капитала нес глава семейства. «Приходно-расходные книги (*codex accerti et expensi*) оставались принадлежностью каждого исправного домохозяина (*bonus pater familias*) и хранились им вместе с другими документами в особой счетной комнате (*tablinium*)»¹¹. Раз в пять лет главы семейств обязаны были лично и под присягой сдать свою цензовую опись, искажения данных в которой наказывались строжайшим образом, вплоть до лишения гражданства.

«Римляне рассуждали так: кто не обладает умением управлять домашним хозяйством, тот тем более не может управлять делами государства; а потому желавший быть назначенным на какую-нибудь

¹⁰ Кузищин В. И., Маяк И. Л., Гвоздева И. А., Ершова Г. Г. История древнего Рима. М.: Высшая школа, 2000. С. 47.

¹¹ Барц С. М. Курс двойной бухгалтерии. СПб.: Изд-во Журнала «Счетоводство», 1905. С. 648.

высокую официальную должность должен был сначала доказать свои способности по своим домашним книгам»¹².

Впрочем, сам по себе большой размер семейного богатства не демонстрировал способности главы семьи: ведь все это богатство могло быть получено им по наследству. Критерием успешности управления семейным капиталом было его преумножение за счет собственных усилий главы семейства.

Чтобы продемонстрировать эту способность, в цензовой отчетности следовало показать, какую часть капитала глава семьи получил по наследству, а какую — заработал собственными усилиями (то есть *прибыль*). Такой способ оценки превращал глав римских семейств не только в собственников, но и, говоря современным языком, в топ-менеджеров, максимизирующих капитал. Об этом свидетельствует необычная процедура похорон глав римских семейств, сопровождавшаяся сплошной инвентаризацией всего семейного имущества. Кстати, в Дигестах под *inventarium* понимается опись имущества, составленная после смерти главы семейства¹³.

Надо полагать, что посмертная инвентаризация необходима была для получения объективной оценки заслуг умершего и точки отсчета, с которой начинал его наследник. В качестве таковой выступал семейный капитал, исчисленный на день смерти главы семейства и подтвержденный данными инвентаризации. В пользу данного предположения свидетельствует пассаж из работы Катона-Цензора: «Мужчины должны увеличивать свое состояние; только те из них достойны похвалы и преисполнены божественного духа, после смерти которых оказывается из их счетных книг, что они нажили более того, что получили по наследству»¹⁴.

Аналогичным образом заслуги менеджмента современных организаций определяются финансовым результатом, исчисленным из бухгалтерских регистров и подкрепленным для верности данными инвентаризации.

Цензоры Древнего Рима

Во времена ранней Римской империи ценз сенаторов устанавливался в размере 1 млн сестерциев, и те из них, чье семейное состояние было ниже этой величины, теряли право на членство в сенате. В такой ситуации возникал соблазн завысить данные в цензовых описях, чтобы удержаться в политической элите. Для выявления подобных нарушений проводились проверки, особенно востребованные во времена политических конфликтов. Именно так развивались события в 380 и 351 гг. до н. э., однако наиболее известным примером такого рода стала цензура Катона в 184 г. до н. э.

¹² Бауэр О. О. Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины. М.: Т-во «Печатня С. П. Яковлева», 1911. С. 16.

¹³ Лунский Н. С. Несостоятельность учения, распространяемого Сиверсом. М.: Издание книжного магазина «Высшая школа», 1916. С. 22.

¹⁴ Цит. по: Моммзен Т. История Рима. Т. 1. М.: ГСЭИ, 1936. С. 801.

После победы в Пунических войнах сенат раскололся на две примерно равные по силам группировки, отстаивающие разные пути дальнейшего развития Рима. Во главе каждой стояли видные политические деятели: Публий Корнелий Сципион, победитель Ганнибала, и Марк Порций Катон. Долгое время противостояние между ними, принявшее форму затяжных судебных разбирательств, проходило с переменным успехом; развязка наступила лишь после избрания Катона цензором. В ходе его цензуры в 184 г. до н. э. из состава сената были выведены многие сторонники Сципиона, что и решило исход конфликта¹⁵.

Эти события позволяют сделать важные для нас выводы. Изгнать из сената целую группу сторонников влиятельной политической группировки, избранных римским народом, цензор мог лишь в одном случае: предъявив неопровержимые (по римским меркам) доказательства нарушений ими цензовой процедуры. Следовательно, Катону в ходе приема ценза или проверки цензов прошлых лет удалось такие факты найти. Из этого, в свою очередь, следует, что *такая процедура в строго регламентированном виде существовала уже во II в. до н. э.* Субъективизм мог заключаться лишь в избирательности и пристрастности цензуры Катона.

Нетрудно представить, насколько эти события повысили личный и корпоративный интерес римских сенаторов к тексту цензовой процедуры, насколько подхлестнули они ее дальнейшее совершенствование. Это дает основания полагать, что над текстом процедуры кропотливо работали лучшие юристы и методологи Рима, так как по качеству он не уступал тексту римского права.

Ценз неоднократно использовали как инструмент в политической борьбе и в дальнейшем. Так, Цезарь, провозглашенный в 45 г. до н. э. вечным диктатором, не удовлетворился этим и добился для себя еще и полномочий цензора. В ходе ближайшего ценза он воспользовался этим, значительно изменив и расширив (с 600 до 900 человек) состав сенаторов. А Август, тоже получивший права цензора, расширил сенат уже до 1000 человек, включив в него многих своих сторонников, причем тем из них, имущество которых не достигало 1 млн сестерциев, он помогал из личных средств. В том же духе поступил в 74 г. н. э. Тит Веспасиан. После прихода к власти он принял на себя полномочия цензора «и провел пересмотр списка сената, исключив из него своих противников и запятнавших себя сенаторов»¹⁶.

Капитализм в древнем Риме

Практика современного менеджмента свидетельствует о том, что выбор оценочного показателя оказывает огромное влияние не только на собственно процесс управления, но и на менталитет менеджеров.

¹⁵ Марк Порций Катон-старший (234—149 гг. до н. э.), известный Риму множеством своих громких деяний, вошел в историю под именем Катон-Цензор. Его не следует путать с его правнуком и полным тезкой Марком Порцием Катон-младшим (95—46 гг. до н. э.), который неистово боролся с Цезарем за сохранение республиканского строя и заслужил прозвище «Катон-Святой».

¹⁶ Кузищин В. И., Маяк И. Л., Гвоздева И. А., Ершова Г. Г. Указ. соч. С. 216.

Подчеркнем: речь идет о выборе *одного* показателя (сейчас его называют интегрированным, рейтинговым, или комплексным оценочным), всесторонне оценивающего качество менеджмента и степень достижения поставленных перед ним целей. Только оценка по одному показателю позволяет сопоставлять качество менеджмента за разные периоды на одном предприятии, как и качество менеджмента за один период на разных предприятиях. Оценка по нескольким показателям приводит к потере сопоставимости, а значит, и духа состязательности.

Выбор капитала в качестве единственного оценочного показателя сыграл огромную роль в формировании общественного менталитета и развитии экономики древнего Рима. Получая каждые пять лет в ходе цензов официальную (количественную и сопоставимую!) оценку своего имущественного состояния, своих менеджерских способностей, общественного статуса и политических прав, римляне проникались духом состязательности и наживы, сформировали особую шкалу ценностей. «Неудивительно, что коммерческий дух охватил всю нацию или, вернее, что стремление к приобретению капиталов настолько теперь проникло во все сферы деятельности и поглотило их, что и земледелие, и государственное управление стали превращаться в предприятия капиталистов. Сохранение и увеличение состояний вошло в число и общественной, и домашней морали... „В Риме, — говорит Полибий, — никто никому ничего не дарит, если не обязан этого делать, и никто не уплачивает ни копейки ранее срока даже между близкими родственниками“»¹⁷.

Обратим внимание на недооценку экономического и культурного развития древнего Рима большинством историков бухгалтерского учета. На этом заблуждении, как мы полагаем, во многом основана гипотеза о средневековом происхождении бухгалтерии. Так, по мнению американского историка А. Литтлтона (его цитируют с 1933 г. многие члены учетного сообщества), двойная бухгалтерия не могла появиться в древнем Риме ввиду отсутствия некоторых предпосылок, возникших только в средневековой Европе по окончании крестовых походов.

В нашей работе¹⁸, со ссылками на мнения ведущих историков античности и средневековья, предпринята попытка доказать обратное: *все* условия, необходимые для появления двойной бухгалтерии, в древнем Риме были значительно благоприятнее, чем в средневековой Италии¹⁹.

¹⁷ Моммзен Т. Указ. соч. С. 801.

¹⁸ Цыганков К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2007.

¹⁹ Многие историки исходят, например, из того, что бухгалтерия могла найти практическое применение только после появления арабских цифр (десятичной позиционной системы счисления). Отсюда однозначный вывод: в древнем Риме бухгалтерия не могла появиться. Однако исходная посылка этого вывода опровергается архивными исследованиями. Все первые учетные книги, включая книги Датини (1390—1410), признанные вершиной средневековой двойной бухгалтерии, велись с использованием только римской системы счисления. Дело в том, что десятичная позиционная система, описанная Л. Фибоначчи в 1202 г., долгое время оставалась непонятной не только рядовым гражданам, но и математикам того времени. Об этом свидетельствует, например, постановление от 1348 г. о запрете на использование арабских цифр в Парижском университете (Кейль К. П. О некоторых древнейших обработках Трактата Луки Пачиоло по бухгалтерии. Могилев: Губернская типография, 1912. С. 175). Еще раньше, в 1299 г., власти Флоренции (где появились первые учетные книги) издали указ, предписывающий купцам

Одной из таких предпосылок была устойчивость римской денежной системы. Характеризуя ее, ограничимся словами Моммзена: «Римская монетная система по своей простой и понятной структуре и по железной последовательности, с которой она проводилась в жизнь, не знает себе равных в древнем мире; да и в новейшей истории лишь редко можно констатировать нечто подобное»²⁰. «Следствием стабильности римского денежного хозяйства стало развитие ссудного дела, и никакой другой отраслью коммерции римляне не занимались более усердно»²¹.

В целом отношение римлян к банкирам было, наверное, самым благоприятным за всю историю древнего мира и средневековья²². Без банкиров жизнь римлян была бы совершенно другой — им доверяли свои деньги почти все, имеющие их. «В последние годы Римской республики не было ни одного мало-мальски достаточного гражданина, имеющего хотя бы небольшие деньги, кто держал бы их у себя дома, под замком. Все деньги относились банкиру, который записывал их у себя в книгах и обязывался выплачивать по требованию вкладчика»²³.

Такое соединение масштабов и доходности банковского дела, коммерческого духа и отлаженной государством методологии количественного исчисления капитала создавало идеальные условия для появления системы управления, направленной на максимизацию стоимости банков. Мы полагаем, что именно банки Древнего Рима были колыбелью капитализма.

Развитию банковской системы Рима способствовало и обилие кредитоспособных заемщиков, в первую очередь из сферы торговли, достигшей невиданного до Нового времени развития. Об этом можно судить по размерам и платежеспособности городского населения, определяющих

использовать в учетных книгах только римские цифры (Там же). Кейль объясняет это тем, что арабские цифры были знакомы в то время лишь немногим итальянцам, а потому учетные книги, в которых они встречались, не могли претендовать на общественное доверие. Первые известные историкам учетные книги, в которых использовались арабские цифры, датированы 1436 г. Лишь в начале XVII в. арабские цифры в учетных книгах полностью вытесняют римские (Там же. С. 174). Таким образом, бухгалтерия достигла своего расцвета до появления и широкого распространения арабских цифр. Подробнее об этом см. в: Цыганков К. Ю. Указ. соч. С. 24–34.

²⁰ Моммзен Т. Указ. соч. С. 374.

²¹ Там же. С. 797.

²² Банковская деятельность велась и в эпоху средневековья, но в гораздо худших условиях. Каноническая доктрина церкви, сформулированная Фомой Аквинским в 1250 г., формально поставила банковскую деятельность вне закона. Церковь запрещала ссудный процент, причем любой процент, даже самый скромный. Любой заимодавец, кроме тех, кто выдавал беспроцентные ссуды, квалифицировался как ростовщик. За это грозило страшное наказание — отлучение от церкви, превращавшее отлученного в изгоя, с которым никто из христиан, под угрозой такого же отлучения, не смел поддерживать никаких контактов. Более того, в 1312 г. папа Климент V издал декрет, согласно которому заимодавцы могли быть уличены в ростовщичестве на основании собственных учетных книг. В связи с этим банкиры средневековья постоянно подвергались рискам и вынуждены были использовать разного рода лазейки, имевшиеся в канонической доктрине, при заключении договоров и различных ухищрения, позволявшие маскировать проценты в учетных книгах. Однако последнее не препятствовало знатым людям отказываться от уплаты не только процентов, но и основной суммы долга, ссылаясь на ростовщический характер займа. «Неудивительно, что вплоть до половины XVIII в. говорили: не давай займы более сильному, если же дал, то смотри на эту сумму, как на потерянную» (Кулишер И. М. История экономического быта западной Европы. 7-е изд. Т. 2. М.-Л.: Госиздат, 1926. С. 232).

²³ Барац С. М. Курс двойной бухгалтерии. СПб.: Тип. Стасюлевича, 1905. С. 650.

размеры торговых оборотов. Население Рима, который называют первым мегаполисом в истории человечества, по оценкам историков, составляло 1—1,5 млн человек²⁴. По числу жителей «с Римом состязались многочисленные города Кампании, Центральной и Северной Италии, крупнейшими из которых были Капуя, Путеолы, Неаполь, Помпеи, Клузий, Перузия (Перуджа), Парма, Милан... Эти города, населенные уже в I в. до н. э. зажиточными людьми — владельцами земель, домов и мастерских, купцами, банкирами и ростовщиками, в свою очередь, превращались в важные центры производства и потребления»²⁵. В этот список следует включить города за пределами Италии, так как весь средиземноморский ареал представлял собой единое рыночное пространство. Население Александрии достигало 700 тыс. жителей, сотни тысяч человек проживали в Афинах, Дамаске и Пальмире.

Капиталы вкладывались не только в торговлю и банковское дело. Прибыльными сферами деятельности были откуп налогов, наряды на военные поставки и строительные работы. На территории Римского государства начался строительный бум, о масштабах которого можно судить по сохранившимся до наших дней остаткам гигантских общественных сооружений: мостов, водопроводов, театров, терм. Самый крупный в Риме Большой цирк вмещал 60 тыс. зрителей, знаменитый Колизей — 50 тыс., театр Марцелла — 14 тыс., термы Каракаллы были рассчитаны на 1600 посетителей одновременно. Бурный подъем переживало земледелие и скотоводство: вокруг городов создавались крупные специализированные товарные хозяйства.

Развитию капитализма во многом способствовало понятие *юридического лица*, появившееся именно в Древнем Риме и давшее толчок развитию предприятий, основанных на коллективной форме собственности.

«Необычайное развитие ассоциаций было одним из важнейших последствий такого преобладания купеческих нравов. В Риме оно нашло себе особо обильную пищу вследствие правительственной системы вести все дела через посредников; ввиду обширности этих дел и с целью иметь более надежные обеспечения правительство стало сдавать откупа и поставки не отдельным капиталистам, а компаниям капиталистов. По образцу этих предприятий была организована и вся крупная торговля... У римлян считалось за правило, что лучше участвовать небольшими долями в нескольких спекуляциях, чем предпринимать самостоятельные спекуляции за свой личный риск. Катон советовал капиталисту не снаряжать на свой счет особый корабль, а вместе с сорока девятью капиталистами отправлять в море пятьдесят кораблей и иметь в каждом из них пятидесятую долю. Эти купеческие ассоциации связывались тысячами нитей с денежными делами каждого знатного римлянина. По свидетельству Полибия, едва ли можно было указать хоть одного зажиточного человека, который не был бы гласным или негласным участником в государственных откупах; тем более не подлежит сомнению, что у каждого из них значительная часть

²⁴ Население крупнейших городов Северной Италии в конце XIII в. (уже после появления двойной бухгалтерии) измерялось десятками тысяч человек. Так, население Флоренции в 1300 г., по данным историка Флоренции Р. Давидсона, составляло 39 тыс. человек. Население Венеции, Милана, Генуи и Болоньи в XIV в. оценивалось в 40—50 тыс. человек (*Зомбарт В.* Указ. соч. С. 218).

²⁵ *Луццатто Дж.* Экономическая история Италии. Античность и средние века. М: Иностранная литература, 1954. С. 82.

капитала была сосредоточена в купеческих ассоциациях. Все это способствовало прочности больших римских состояний, едва ли не еще более замечательной, чем их размеры. Принципами купеческого управления состоянием объясняется и то поразительное явление, что состав знатных родов оставался без изменений в течение нескольких столетий»²⁶.

Римские ассоциации были прообразом современных акционерных обществ. Поэтому вполне логичным стало появление в Древнем Риме и прообраза фондового рынка: «Огромный Траянов рынок служил также местом ежедневных встреч деловых людей. Сделки, которые они заключали, напоминали операции на современной бирже: там велась торговля паями товариществ, бравших на откуп сбор налогов и общественные строительные работы, товариществ, арендовавших государственные земли и рудники; торговали также *долями кораблей, паями банкирских и торговых предприятий*»²⁷.

Эти факты свидетельствуют о том, что оценка по капиталу проникла из римских домохозяйств в сферу коммерческой деятельности и привела к появлению капитализма. Многие известные ученые (Т. Моммзен²⁸, Э. Мейер, М. Ростовцев и др.) считали, что товарное производство в Риме уже во II—I вв. до н.э. превратилось в капиталистическое. У этой точки зрения немало авторитетных оппонентов, обвиняющих указанных ученых в модернизации античности. Но даже Маркс, критикуя Моммзена, признавал наличие капитализма в банковском деле и торговле Рима²⁹.

Итальянское Возрождение

После падения Рима в V в. слово «капитал» надолго вышло из употребления, а появилось вновь только в XIII в. в средневековой Италии³⁰. Весьма показательно, что впервые встречается оно в самых ранних из дошедших до нас учетных книг, датированных 1211 г. и принадлежавших неизвестной банковской компании Флоренции. Система учета в этом банке не вполне понятна, но в итогах под каждой колонкой фигурирует слово «капитал». А уже в конце XIII в. флорентийские компании ежегодно исчисляли капитал и прибыль посредством бухгалтерии весьма высокого уровня³¹.

Мы считаем, что и двойная бухгалтерия, и система управления капиталом, и римская рациональная страсть к наживе появились в средневековой Европе одновременно в результате заимствования. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что все наиболее ранние образцы средневековых учетных книг принадлежат компа-

²⁶ Моммзен Т. Указ. соч. С. 803—804.

²⁷ Луццатто Дж. Указ. соч. С. 94—95.

²⁸ Т. Моммзен (1817—1903) — один из наиболее авторитетных историков древнего Рима, датировал появление римского капитализма началом V в. до н.э.

²⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. 1. С. 370.

³⁰ Бродель Ф. Игры обмена. М.: Прогресс, 1988. С. 223.

³¹ Столь быстрый прогресс после семи веков отсутствия даже самого примитивного учета можно объяснить только заимствованием уже готовой информационной технологии.

ниям из Флоренции — города, возглавившего раннее итальянское Возрождение³². Именно в этом городе появились первые европейские банки: в 1388 г. их насчитывалось 80, а к концу столетия — более 100. Возглавляли этот список банки семейств Барди, Перуцци и Буонакорси, наиболее крупные капиталистические предприятия не только в Италии, но и во всей Европе. И именно эти банки вели учетные книги с наиболее ранними образцами двойной бухгалтерии³³.

Происхождение бухгалтерского учета

Многие ученые отмечают огромное значение, которое римляне придавали качеству государственного строительства. Три столпа римской государственности, по мнению Б. Рассела, были римские легионы, римские дороги и римское право. Качество каждого из них, вошедшее в легенды, можно измерять их долговечностью.

Так, римские дороги, имевшие до пяти слоев дорожного покрытия, строились настолько тщательно, что многие из них без ремонта прослужили до конца средневековья, то есть более тысячи лет. А некоторые из римских дорог сохранились до наших дней.

Другим образцом римского качества служит римское право. Создание его, начавшееся с Законов 12 таблиц в 451 г. до н. э., было завершено лишь к VI в. н. э. В течение всего этого почти тысячелетнего периода каждое новое поколение юристов совершенствовало правовые нормы, опираясь на опыт предшественников и государственную поддержку.

Именно качество, законченность и всесторонняя продуманность позволили кодексу Юстиниана вновь распространиться по всей Европе, начиная с XII в. Именно тогда началась вторая жизнь римского права. С минимальными изменениями, а то и вовсе в неизменном виде его использовали многие европейские страны даже в Новое время: так, Германия отказалась от римского права только с 1 января 1900 г. Римское право живет и сейчас: его понятия, термины, классификации лежат в основе гражданского законодательства и исполнительного судопроизводства современных стран. Римское право продолжают изучать в университетах.

Видимая часть истории двойной бухгалтерии во многом сходна со второй жизнью римского права. Уже готовая, непонятно откуда взявшаяся бухгалтерия, также начиная со средневековой Италии, захватывала одно европейское государство за другим, а затем распространилась по всему миру. Она также неизмеримо превосходила по качеству все,

³² Поскольку историки употребляют термин Возрождение применительно к нескольким периодам средневековья, то Возрождение XV в. принято называть классическим, а Возрождение XII—XIII вв. — ранним. Ряд известных историков считают переломным именно XIII в.: «Так повторим же вслед за Джинно Луццатто и Армандо Сапори: именно тогда Европа узнала свое истинное Возрождение (невзирая на двусмысленность этого слова) — за два-три столетия до традиционно признанного Возрождения XV века» (*Бродель Ф.* *Время мира.* М.: Прогресс, 1992. С. 91). Именно в этот период, вслед за началом рецепции римского права, в Италии появилась двойная бухгалтерия.

³³ Цыганков К. Ю. Указ. соч. С. 47.

чем располагали самые развитые государства и самый продвинутый бизнес того времени. Охарактеризуем кратко эту учетную систему.

Бухгалтерия исчисляет целую систему экономических показателей — капитал, активы и обязательства, прибыли и убытки, амортизацию, резервы и т.д. Система эта создана очень давно — в процессе разработки бухгалтерии, но ею продолжают пользоваться экономисты и финансисты, бухгалтеры и менеджеры — ничего лучшего пока создать не удалось.

Бухгалтерия является информационной технологией, исторически первой и в то же время беспрецедентно универсальной и гибкой. Она применима к любому предприятию, независимо от его размера, структуры и отрасли: от маленькой парикмахерской до транснациональной корпорации. Она продемонстрировала удивительную способность адаптироваться к изменениям: за последние семь веков бизнес и среда его обитания изменились радикально, а бухгалтерия осталась прежней. Она, используя те же методы, удовлетворяла все новые потребности, и происходило это настолько естественно и легко, как будто ее создатели заранее предвидели все будущие изменения. Сейчас универсальность и гибкость — наиболее востребованные и труднодостижимые свойства информационных технологий. Но до сих пор не появилось корпоративных систем, сравнимых в этих отношениях с бухгалтерией.

Неправдоподобно на этом фоне выглядит общепринятая гипотеза, согласно которой бухгалтерию изобрели дилетанты — итальянские купцы XIII столетия³⁴. Причем изобрели случайно, в свободное от дел время, в течение всего 100 лет. С тем же успехом можно говорить о случайном изобретении средневековыми купцами римского права.

Инвентарный метод исчисления капитала и прибыли

Вернемся к тезису Зомбарта. Его опровергали и другим способом. Двойная бухгалтерия, как справедливо отмечал английский историк учета Б. Ямей, вплоть до начала XX в. не пользовалась широкой популярностью даже в самых развитых капиталистических странах.

Однако Ямей упускает из виду, что вплоть до XX в. предприниматели пользовались более простой, хотя и менее функциональной учетной системой, исчисляющей капитал и прибыль и тоже созданной в древнем Риме. Рассмотрим особенности этой системы³⁵ на примере торгово-банковской компании семейства Фуггеров³⁶, архив которой хранится в настоящее время в Аугсбурге.

³⁴ Рувер Р. де. Как возникла двойная бухгалтерия. М.: Госфиниздат, 1958. С. 12, 34. Подробный сравнительный анализ средневековой и римской гипотез о происхождении бухгалтерии приведен в: Цыганков К. Ю. Указ. соч. С. 47.

³⁵ Бауэр О. О. Инвентаризация // Счетоводство и хозяйство. 1913. № 2. С. 254.

³⁶ Компания Фуггеров просуществовала несколько столетий и была настолько могущественна, что позволяла себе кредитовать одновременно королей нескольких европейских стран. Наивысшего расцвета она достигла именно в XVI в., который некоторые историки называют веком Фуггеров.

Фирма Фуггеров сначала принадлежала Ульриху и Якову Фуггерам, а после смерти последнего в январе 1526 г. — его племяннику Антону Фуггеру. Этим печальным событием и была вызвана необходимость в составлении полного отчета фирмы в 1527 г., для чего и приступили к инвентаризации. Как явствует из сохранившихся документов, предпоследний инвентарь фирмы был составлен 14 февраля 1511 г., после смерти Ульриха Фуггера, главного компаньона Якова Фуггера. Из этого можно заключить, что инвентаризация в фирме Фуггеров проводилась лишь по случаю крупных перемен в руководстве предприятия.

Инвентарная опись фирмы начиналась с пассива, который был озаглавлен: «В этом пассиве приведен расход, за что и кому мы должны, что подлежит вычету из нашего капитала... Собрано и составлено мною, Антоном Фуггером, 31 декабря 1527 г.». Далее следовало перечисление составных частей пассива по отделениям.

Вслед за описью обычных кредиторов начинается перечисление кредиторов согласно вексельной книге. Судя по описям, фирма Фуггеров вела две книги регистрации векселей: одну для полученных, другую для выданных. Пассив заканчивается суммой 10 000 флоринов золотом, которую фирма Фуггеров должна служащим на день инвентаризации³⁷.

После описи всех статей пассива приводится опись статей актива, тоже сгруппированных по разделам: товары, наличные деньги, дебиторы, векселя к получению, недвижимое и домашнее имущество. Опись последнего приводилась в особой инвентарной книге с мельчайшими подробностями, но без цены и в расчет капитала не включалась. Это объяснялось следующей припиской: «Домашняя обстановка прибывает и выбывает, ввиду чего, если бы мы прекратили торговлю, она для нас не представляет ценности, почему таковая исключена».

В расчете капитала не участвовали безнадежные и сомнительные долги и разные обесцененные имущественные объекты, которые не могли быть реализованы без особых затруднений. Тем не менее все они перечислялись отдельно, в так называемой *черной книге*. В заглавии книги сообщается, что в ней приводятся «все долги сомнительные и безнадежные, а также другие, стоимость которых не представляется возможным определить». Поэтому они выделены и занесены в особую книгу с исключением их из капитала и без приведения в отчете. Все поступления от упомянутых должников должны приходоваться в капитал каждого участника.

Среди дебиторов черной книги встречаются многие известные фамилии: короли, герцоги и даже папа римский. Самым крупным дебитором этой книги был король Людвиг Венгерский (206 741 флоринов). В примечании указано: «Этот долг, кажется, никогда не будет уплачен». Записи черной книги не подытожены.

В заключение на основании данных описи проводится расчет капитала фирмы и размера долей каждого участника на 31 декабря 1527 г. Вслед за этим, путем вычитания из капитала на 1527 г. капитала, исчисленного по данным предыдущей инвентаризации 1511 г.,

³⁷ Сумма этого долга, как указывает сам Фуггер, определена приблизительно, так как точное исчисление ее потребовало бы много времени.

выявляется прибыль за прошедшие 16 лет. Размер ее показывает, что в течение этого периода дела в компании шли успешно.

Этот пример свидетельствует о том, что продуманное применение инвентарей позволяет не только исчислить капитал и прибыль, но и составить бухгалтерский баланс с активом и пассивом, с дальнейшим их делением и денежной оценкой. Однако эти данные, полученные с запозданием в несколько месяцев³⁸, к моменту составления устарели и были непригодны для целей оперативного управления. Непригодны были они и для выявления фактов потерь имущества фирмы от порчи и хищений: для этого требуется сопоставлять данные инвентарного и прихода-расходного учета, а последний в фирме Фуггеров систематически не велся. Возникает вопрос: с какой целью проводилась эта дорогостоящая инвентаризация?

С нашей точки зрения, делалось это для оценки заслуг умершего Якоба Фуггера, то есть с той же целью, с которой проводились инвентаризации в римских семьях после смерти главы семьи. Отметим в связи с этим, что сам Фуггер (1459—1525) и его бухгалтер Л. Рем полгода обучались искусству учета в Венеции в начале XVI в.³⁹ По-видимому, двойная бухгалтерия показалась Фуггеру и Рему слишком сложной, и они предпочли ей систему инвентарного учета капитала, заимствованную итальянцами из того же источника.

Вероятно, недостатки инвентарей не имели решающего значения для предпринимателей и частично компенсировались простотой и меньшей трудоемкостью. Об этом свидетельствует история фирмы Фуггеров. Громкий коммерческий успех сопутствовал компании в течение полутора столетий. По-видимому, решающим фактором его было не качество управления, а монопольное положение и государственные привилегии, с лихвой окупавшие возможные потери.

Аналогичным образом вели учет многие другие крупные фирмы Европы и значительное большинство средних и мелких предпринимателей вплоть до конца XIX в. Они отказывались от дорогостоящей и сложной двойной бухгалтерии, но не от исчисления капитала и прибыли вообще.

* * *

Говорят, что Рим покорял Европу трижды: сначала — силой оружия, затем — христианством и наконец — римским правом. По нашему мнению, перечень этот нужно дополнить *римской бухгалтерией*, которая привела к появлению в Европе капитализма.

³⁸ Филиалы фирмы были разбросаны по всей Европе от Испании до Венгрии, и только для доставки описей в Аугсбург требовалось значительное время.

³⁹ Зомбарт В. Указ. соч. С. 295.

*Т. КУЗНЕЦОВА,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ИЭ РАН*

*И. МОЖАЙСКОВА,
доктор экономических наук*

НАУЧНОЕ ЗАВЕЩАНИЕ Я. А. КРОНРОДА *(к столетию со дня рождения)*

Жизнь Якова Абрамовича Кронрода (1912—1984) вместила многое. Практическую работу по изучению и анализу различных сторон довоенного советского хозяйства (научные публикации, подготовка материалов для хозяйственных органов, с 1940 г. в качестве научного сотрудника Института экономики АН СССР); участие в Великой Отечественной войне с первых дней и до Победы (от рядового пулеметчика народного ополчения до редактора дивизионной газеты, майора Красной Армии); возвращение в Институт; проявление гражданской позиции во времена борьбы с космополитизмом и участие в дискуссии по учебнику политической экономии; создание новой научной школы политэкономии социализма и борьбу за ее развитие; безуспешные попытки преодолеть идеологический пресс и доказать необходимость реформирования хозяйственной системы; разгром научной школы Кронрода и возглавляемого им коллектива в 1971—1973 гг.; взлет творческой мысли и научное завещание потомкам в последние годы жизни.

* * *

В декабре 1971 г. было разгромлено созданное Я. А. Кронродом направление в экономической науке. Этот разгром, по существу, закрыл возможные альтернативные направления изучения социально-экономического состояния и перспектив страны, которые развивались в Институте экономики РАН (АН СССР) в секторе общих проблем политэкономии социализма, возглавляемом Кронродом¹.

Основные выводы справки, на основе которой было принято решение, заключались в том, что согласно концепции Кронрода: «а) социализм в СССР представляет собой строй социально-экономического неравенства; б) у нас сохраняется еще эксплуатация; в) у нас нет основы для морально-политического единства народа; г) у нас нет основы для дружбы народов; д) у нас нет и долго еще не будет материальной базы для зрелого развитого социализма». Сотрудники сектора рассматривали социализм как самостоятельный способ производства, а не как фазу коммунизма². Правду о советском строе они обосновывали, конечно,

¹ Этому направлению в экономической науке противостояли взгляды сотрудников кафедры политической экономии экономического факультета МГУ под руководством Н. А. Цаголова, ставшие идеологической основой решения ЦК КПСС.

² Судьба ученого и трагедия науки (К 80-летию со дня рождения Я.А.Кронрода). М.: Наука, 1992. С.153.

в терминологически завуалированной, но вполне прочитываемой форме. Эти работы призывали к новому пониманию социализма, открывали новые направления изучения общественного строя, в котором приходилось жить. Выводы справки, по существу, отражали идеи работ как самого Я. А. Кронрода, так и сотрудников его сектора.

Я. А. Кронрода, перенесшего в 1973 г. серьезнейший инфаркт (результат постоянного противоборства и буквально травли), помимо собственной судьбы особенно волновал вопрос о том, что будет с людьми, взгляды которых формировались под его научным влиянием, которые с ним работали и потому попали под обстрел агрессивных сил. Этот большой научный коллектив оказался в «подвешенном» состоянии. В секторе Кронрода работали, как тогда называли, «товарники», которых жестко критиковали как в партийной, так и в научной печати. В. Г. Венжера еще со времен его писем И. В. Сталину и известного ответа вождя в «Экономических проблемах социализма» постоянно уличали в рыночной крамоле. Подвергали партийной критике И. Н. Буздалова, Л. В. Никифорова³, Б. В. Ракитского⁴ и др. Это тревожило Якова Абрамовича. Он, в частности, писал из больницы: «Как прошло обсуждение доклада Института в МК... Очень обеспокоен тем, как обстоят дела у Л. Н.⁵».

Его опасения не были лишены оснований. В 1972 г. научный коллектив, которым он руководил, был расформирован, некоторые сотрудники подверглись суровой административной и партийной экзекуции, многие ушли из Института. Однако и после этого «проработочная кампания» не утихла. В июне 1972 г. на расширенном заседании Научного совета «Экономические закономерности развития социализма и его перерастания в коммунизм» сотрудник Института экономики РАН СССР Пустовалов И.С. выступил с докладом «О немарксистских концепциях в экономической науке и некоторых мероприятиях по их преодолению». Яков Абрамович отказался принять участие в этом обсуждении.

Интенсивно шла проработка «ревизионистских концепций» и в печати⁶. О ситуации в Институте экономики в это время известно из письма Я. А. Кронрода на имя его директора Е. И. Капустина от 23 декабря 1975 г.

«...С 1972 по 1975 г. я был последовательно освобожден от руководства сектора общих проблем политической экономии социализма, почти два года не утверждался в должности старшего научного сотрудника (после тридцати лет работы в этой должности в Институте, опубликования двадцати монографий и более пятисот печатных листов научной продукции), выведен из Ученого совета Института, освобожден от обязанностей заместителя председателя Научного совета, освобожден от обязаннос-

³ См.: Голиков В.А. Итоги и перспективы. Сельское хозяйство после мартовского Пленума ЦК КПСС. М.: Издательство политической литературы, 1967.

⁴ См. статью М. Ковалевой и К. Корытова «Ошибочные позиции» в газете «Социалистическая индустрия», опубликованную 5 марта 1970 г.

⁵ Лев Васильевич Никифоров, сотрудник Института экономики АН СССР (РАН), будучи секретарем партбюро Института, в декабре 1971 г. выступил на секретариате ЦК КПСС в защиту Я.А.Кронрода и его научной школы.

⁶ Длительное время имя Кронрода в негативном плане упоминалось во многих работах не только политэкономического, но и узкоотраслевого характера. Причем в теоретических работах зачастую прямое заимствование тезисов сопровождалось жесткой критикой в его адрес.

тей заместителя председателя Ученого совета по проблемам политической экономии социализма, перестал привлекаться не только к формированию каких-либо научных докладов и коллективных трудов Института, но даже к их обсуждению, полностью отстранен от научного общения с аспирантами... Не знаю, как долго и в каких формах еще будет продолжаться эта очевидная дискриминация меня как ученого-политэконома. Однако могу с уверенностью сказать, что практика административного отсека ученого, труды которого представляют вполне определенное научное направление в политической экономии социализма, от коллективной деятельности Института не согласуются с принципами развития науки».

Сложившееся положение, по сути дела, лишало Якова Абрамовича возможности вести нормальную научную дискуссию со своими оппонентами и полностью выводило его из официально принятых форм научной жизни. Между тем он был полон творческих планов, например доделать «заветную рукопись» «Экономический строй социализма». (Ее не печатали в течение многих лет.) На первом обсуждении рукописи Кронрод характеризовал свою работу как постановочную, требующую дальнейшего углубленного исследования в понимании социализма как особого способа производства.

С критикой предложенной Кронродом концепции социализма выступил А. И. Пашков. Зарубежные социологи отметили глубинные корни характера критики Пашкова в адрес Кронрода⁷.

«...Расхождение во мнениях А. Пашкова, члена-корр. АН СССР, и Я. А. Кронрода, одного из старейших научных сотрудников Института экономики АН СССР, заслуживает интереса потому, что оно затрагивает основные вопросы советской системы и обычных присущих ей вещей... Если расценить эту критику как схоластический спор без практического содержания, то это значит игнорировать то огромное значение, которое всегда придается марксистско-ленинской идеологии, так как только она, как это имеет место в настоящее время, может обеспечить правовое положение советской системы. Советская действительность и идеологически зафиксированная телеология должны соответствовать друг другу, это не подлежит сомнению и является для Пашкова аксиомой... В этом главное: Кронрод ослабил некоторые из подобных притязаний советской системы и таким образом пытается оправдать лишь еще с трудом отрицаемые фактические явления — тем самым имеет право быть то, что есть на самом деле... Главное заключается не в том, что сказал Кронрод, а в том, к чему логически может привести его понимание взаимоотношений в этой структуре».

Актуальные вопросы и ответы

Развивая свою позицию, Яков Абрамович пришел к выводу, что социально-экономическая структура нашей страны не соответствует социалистическим идеалам. Это духовное прозрение запечатлено в его небольшой работе «Социализм как псевдосоциализм XX века»⁸. Причем этот очерк, как ни странно, органически вытекал из постановок, которые содержались в его официальных разработках.

Начиная исследование, Кронрод исходил из того, что освобожденная от сталинизма социально-экономическая структура нашей

⁷ Ost Europa. 1972. No 6.

⁸ Публикация стала возможна лишь спустя 20 лет. См.: Кронрод Я. А. Очерки социально-экономического развития XX века. М.: Наука, 1992.

страны может быть социалистической. Но пришел к совершенно противоположному выводу о тупиковой форме исторической эволюции страны на базе социолитархизма и необходимости коренных демократических преобразований для перехода на путь исторического прогресса.

Эта работа не только эпохальна сама по себе, так как вскрывает природу социально-экономической структуры нашей страны. Большой интерес она вызывает еще и потому, что показывает, как методология и логика исследования, основанного на марксистском диалектическом методе анализа социально-экономических процессов, приводит ученого к совершенно неожиданным выводам.

Все это потребовало размышлений, пересмотра многих научных взглядов. Яков Абрамович рассуждал следующим образом.

«Все разговоры о социализме в любом его научно-официализированном оформлении — это ложь; так же как и защита официальной идеологии о социализме в нашей стране. Что делать? Перестать заниматься проблематикой, связанной с пониманием сущности социализма? ...Нет, не могу оставить эту тему. Я к ней шел всю жизнь. Это, во-первых. Во-вторых, сейчас среди молодежи (о старшем поколении нет смысла говорить), вероятно, нет научных работников, способных понять сущность социализации. Значит, должен я. Но для этого мне многое надо сделать, сначала пересмотреть методологию социологического анализа, хотя мне шестьдесят лет и у меня ограниченный срок пребывания на этом свете (инфаркт это подтвердил). Но все же необходимо глубже осмыслить наработки мировой общественно-научной мысли. И уже после этого вновь вернуться к социалистической доктрине, имея за спиной этот багаж. ...Надо прорваться к истине или хотя бы определить пути к ней. Значит, надо работать... Необходимо решить эту сверхзадачу».

Обдумывая свою концепцию социалистического способа производства, Яков Абрамович поставил ряд вопросов о реальной социальной структуре, которая сложилась в стране. Поражает в его размышлениях их актуальность для сегодняшней России. Более 20 лет нет СССР. Россия объявила себя рыночной страной, идеологически жестко расправляющейся со всем, что было характерно для российского социализма, появились новая идеология, новые партии, новые руководители. Однако реконструкция размышлений Кронрода в вопросах и ответах, которые ученый задавал себе, используя в этом внутреннем монологе все свои социологические и политэкономические знания с учетом исторических особенностей развития страны, помогает многое понять и в сегодняшней России.

Какова *природа общественной системы, сложившейся в советский период в нашей стране?* Вот что писал Яков Абрамович в конце 1960-х — начале 1970-х годов:

«Вряд ли эта общественная система имеет исторические аналогии. Это *особый* социально-экономический и политический феномен, возникший и развившийся в сложнейших перипетиях борьбы социальных сил в XX столетии. Он характеризуется появлением особого слоя в обществе — социолитархов как доминирующей политической силы, которая определяет сущность этого общественного организма. Экономически он основывается на формальном обобществлении производства и огосударствлении всей экономической жизни.

Соединение общегосударственного обобществления решающих средств производства с тоталитарной диктаторской властью слоя, правящего государством, является монопольной социальной функцией этого слоя и исключает демократические институты и вообще всякие формы реальной политической демократии, призванные согласовывать, балансировать, защищать, уравнивать интересы всех социальных слоев общества. Это обстоятельство превращает правящий слой (специализированный на партийном, государственном, военном, экономическом и культурном управлении) в особый привилегированный слой, который можно было бы назвать социалигархией (социализация — обобществление и олигархия — власть немногих). Этот слой шаг за шагом становится обособленным, он превращается в господствующую над обществом силу, а его интересы, прежде всего политические и экономические, становятся доминирующими, господствующими. Он присваивает себе все растущую долю национального дохода, все более высоко поднимаясь по своему жизненному стандарту над другими слоями, и становится таким образом специфическим *неоэксплуататорским* слоем. Социалигархия — порождение, продукт специфически исторического процесса перерождения надстройки, прежде всего политической власти.

...Этот *неоэксплуататорский* слой деформирует всю остальную социальную структуру общества. Дело в том, что социалигархия нуждается в известной социальной опоре. Она и создает себе таковую, предоставляя материальные и социальные привилегии и прямо подкупая некоторые верхние прослойки трудящихся классов и интеллигенции. Эти последние, таким образом, обособливаются от остального трудящегося населения и противопоставляются основным его массам. В итоге создается целая социалигархоструктура (политическая, экономическая, социально-культурная), господствующая над народом и ему противостоящая.

Положение трудящихся — рабочего класса и крестьянства, интеллигенции — в условиях социалигархизма чрезвычайно осложнено и запутано. С одной стороны, их производственная деятельность опирается на формально социализированный базис, хотя он существенно и деформирован. С другой стороны, их возможности самостоятельности, самоуправления, удовлетворения их потребностей и реализации их интересов существенно ущемлены. Они все больше приносятся в жертву разбухающим аппетитам социалигархоструктуры. Подавляющая масса народа в течение длительного времени не осознает своего реального положения в этой структуре.

...Рабочие, крестьяне, интеллигенция подвержены каждодневным столкновениям с произволом бюрократического аппарата, от которого их практически не охраняют какие-либо надежные и устойчивые социально справедливые нормы закона; перед лицом бюрократической и охранной машины они бесправны и все острее ощущают это свое бесправие... Осознанию ущемленности своих интересов трудящимися массами мешает не только сохранение социализированного базиса, но и вся мощь догматическо-идеологической обработки голов тоталитарным социалигархическим режимом, которая не без успеха до поры до времени эксплуатирует обладающие исторически инерционной устой-

чивостью и лишь медленно, с трудом изживаемые социалистические мировоззренческие идеалы.

...Очевидно также, что ростки сопротивления режиму не получают сколько-нибудь заметного развития еще и потому, что нет никаких средств массовой интеграции действительного общественного мнения.

Однако как ни медленно и трудно, но паутина социалистической демагогии разрывается и объективные интересы трудящихся прокладывают себе путь в форме развития антисоциалистической идеологии и постепенного складывания сил социально-политической борьбы.

Как обычно для любого складывающегося прогрессивного социально-политического движения, оно проходит ряд этапов: этап идеологического развенчания изжившего себя социально-политического и экономического порядка, обесценения его социально-политических и нравственных ценностей, потери казавшейся ранее незыблемой веры в них; этап поисков одиночками, кружками, группами (по преимуществу молодежи) выхода из идейно-политического кризиса и нащупывания путей социального возрождения, определения целей и средств борьбы за него, выработки новой идеологии; этап интеграции одиночек, кружков, групп в общее политическое движение, выработки его программы, обосновываемой новой идеологией, и развития массовых форм идеологической и социально-политической борьбы за претворение в жизнь программы сложившегося движения; этап завоевания широких масс на сторону прогрессивного движения и развития необратимого кризиса старой социально-политической системы; наконец, этап крутых революционных (либо в форме прямой насильственной революции, либо в форме парламентско-легальных мер) перемен в самой системе, ее ликвидации и замены принципиально новой системой.

Современное социалистическое общество находится ныне (70-е годы) на стыке второго и третьего этапов — интеграции инакомыслящих одиночек, кружков, групп в общее движение и поиски им программы движения».

Уяснив для себя природу этой общественной системы, Яков Абрамович поставил следующий вопрос: *есть ли будущее у этой неэксплуататорской общественной структуры в рамках прогрессивной исторической эволюции?*

«К сожалению, будущего у этой структуры нет — это тупик исторической эволюции, поскольку она не стимулирует экономического и духовного развития общества из-за отсутствия общественных институтов политической демократии. Дело в том, что необходимость политической демократии определяется самыми глубинными потребностями современной экономической организации. Громадная сложность индустриально-производственной и экономической структуры общества, ее научно-технический уровень, вызванный к жизни научно-технической революцией, означают коренное преобразование производственных функций современного работника в общественном процессе труда, его личностной творческой активности. Без демократии в условиях олигархической узурпации и подавления демократических свобод невозможно продуктивное отправление интеллектуально-творческих функций, поскольку интеллектуально-творческие функции становятся массовыми.

В этих условиях характер производства приходит в непримиримое противоречие со всяким тоталитарным режимом, а поэтому первая закономерность, рождаемая материально-техническим базисом современного общества, — это необходимость в общенародной всеобщей политической демократии, которая рождает всеобщую демократию трудовых отношений, демократизм производственных отношений в целом...

Следующая закономерность, порождаемая и развиваемая всем ходом изменений современного индустриального общества (во всех его социально-экономических формах), — необходимость в экономической свободе производителя и коллективов производителей. Современное концентрированное и централизованное (в национально-общегосударственных и даже межгосударственных рамках) производство находилось бы в непримиримом противоречии с самой сущностью интеллектуально-творческих функций трудящихся, равно как и с элементарными требованиями политической демократии, если оно лишено было бы экономической автономии отдельного индивида, их коллективов в общественном труде, превращало бы их в автоматических исполнителей команд сверхцентрализованного экономического механизма.

Диалектика современной индустриальной и социальной структуры такова, что централизация общего стратегического плана ее функционирования и развития может покоиться лишь на полной всесторонней последовательной децентрализации экономического самоуправления каждого производственного коллектива в сочетании с полной реальной свободой личности на инициативу в общем процессе общественного труда. Это и есть демократизм производственных отношений непосредственно общественного труда, основывающийся на экономической свободе личности.

Коренной объективной необходимостью развития... является социально-культурная и духовная свобода всего общества, всех его членов, свободное и полное, ничем не стесняемое их духовное развитие и творчество, свободная реализация плодов этого творчества. Без духовной свободы личности и общества нет и не может быть ни экономической свободы, ни политической демократии. Развитие трудотворческой деятельности человека вместе с углублением его власти над природой, умножением могущества его производительных сил и на основе этих процессов все более переносит трудовые функции из сферы непосредственно материального производства в сферу духовного производства — в области науки, просвещения, здравоохранения, искусств, литературы и т. д. Здесь по самой сути этой деятельности нужна полная свобода творчества и, стало быть, неограниченный демократизм всех условий и автономия условий реализации созидającego гения человека.

Социалистическая структура не способна создать эти условия для саморазвития личности. В итоге возникает и углубляется непримиримое противоречие между необходимостью развития производительных сил и самих производителей, отношений между ними в рамках и на основе реализации возможностей, порождаемых современной глобальной научно-технической революцией.

Отсюда угрожающе прогрессирующее отставание социалистической структуры в использовании возможностей научно-технической революции. Экономический рост носит по преимуществу количест-

венный характер; качественные сдвиги протекают вяло. Неотвратимо нарастает тенденция к проигрышу мирового социально-технического и экономического соревнования с миром развитых стран.

Социогархоструктура создает уныло-унифицированный удушающий духовный климат, в котором обречена протекать интеллектуальная жизнь общества; климат, противопоказанный научному и всякому иному реальному духовному творчеству. На путях прорывов интеллекта в неведомое воздвигнуты почти непреодолимые идеологически догматические и попросту полицейско-догматические надолбы. Насаждаемая и охраняемая бюрократией зачерствело-консервативная идеологическая догматика не совместима ни с чем новым; она рассматривает и третирует всякое новшество, всякое, даже самое невинное, отступление от привычных формул, как подкоп, подрыв, покушение на устои, на догматы бюрократического символа веры, как опасную, подлежащую немедленному пресечению и беспощадному искоренению ересь. Социогархоструктура поощряет подмену создания реальных ценностей (будь то наука, искусство, литература и т. д.) фальсификатами, суррогатами, единственное назначение которых — обслуживать сокрытие, маскировку паразитически-эксплуататорской сущности социогархизма».

Рассмотрев неэксплуататорскую сущность сложившейся общественной системы в нашей стране и придя к мнению о тупиковом характере ее развития, Яков Абрамович попытался дать ответ на вопрос: *была ли страна обречена именно на такой путь развития после Октябрьской революции 1917 года?*

«Объективно были возможны три принципиально различных пути социально-политического развития, становление трех типов социально-исторических структур пореволюционного общества. Первый путь — буржуазно-демократический. Второй путь — последовательно-социалистический — создание экономики, социального и политического строя социализма; социалистическое преобразование общественных отношений; утверждение развитой демократии. Третий путь — социогархический, предполагающий перерождение демократической диктатуры пролетариата в диктатуру его партии над пролетариатом и другими трудящимися; превращение этой последней в персональную диктатуру».

Анализ социально-политической структуры позволил связать воедино субъективные и объективные закономерности развития социогархической системы: *была ли социогархическая структура порождением только личной диктатуры Сталина или здесь более сложные причинно-следственные зависимости?*

«Историческая случайность сыграла трагическую роль с судьбами русской Революции, подбросив ей в решающий, переломный момент ее развития смену лидеров: смерть Ленина и приход к абсолютной власти Сталина. Конечно, на Ленине лежит тяжелая ответственность за культивировавшуюся им долгое время (и до и после революции) глубокую недооценку роли демократии для победы социализма — демократии и в партии, и в государстве, и за то, что у кормила власти с его ведома и по его выбору оказались как носители бюрократических милитаристских тенденций — будущие социогархи (Сталин), так и люди, которые были не в состоянии рассмотреть эту опасность и дать ей отпор (Зиновьев,

Троцкий, Каменев, Рыков, Бухарин и др.). Однако Ленин, решившийся на введение нэпа, ясно видел (об этом говорят все доступные изучению документы и материалы) политические и социальные опасности бюрократического милитаристского перерождения. Сталин был плоть от плоти бюрократического милитаристского аппарата, каким он вышел из военного коммунизма. Опираясь на нарождавшийся социалистический слой, Сталин пустил в ход эти методы... Аппарат власти еще больше централизовывался и бюрократизировался; железной рукой выкорчевывались остатки демократизма. Олигархо-бюрократические силы и тенденции быстро и надежно консолидировались...

Таким образом, отнюдь не Сталин породил, создал, насадил социалистическую, а, напротив, милитаристско-бюрократическая тенденция, подхваченная и оседланная Сталиным... превратила в свою очередь Сталина в персонального диктатора — продукт и орудие социалистического режима.

Персональная диктатура, став политической реальностью, подчиняется своим особым законам укрепления и функционирования. Она нуждалась в монолитной опоре. Из порождения социалистического режима она должна была сделаться ее демиургом, всемогущим создателем. Ее и только ее рукой социалистический режим должен был быть пожалован...».

Думая о будущем страны, Яков Абрамович постоянно возвращался к вопросу о конкретных путях преодоления противоречий социалистической структуры и исторических альтернативах ее развития: *означает ли все это, что безысходный исторический тупик социалистического режима не только возможен, но и фатален, что ему нет исторической альтернативы?*

«История не знает внеальтернативных путей движения. Исторический процесс всегда есть лишь реализация одной из многих возможностей в итоге возобладания в борении того или иного сочетания факторов, сил — объективных и субъективных, закономерных и случайных форм, стихийных и целенаправленных процессов.

Как структура неэксплуататорская, социалистический режим характеризуется, прежде всего, глубочайшим внутренним антагонизмом низов и верхов, их коренных интересов; их антагонизм — постоянно действующее противоречие всей социально-экономической жизни социалистического режима, и потому он неизбежно родит силы сопротивления низов, развивает их потенции борьбы за свои интересы, неизбежно возвращает силы оппозиции господствующей системе. И как бы медленно, робко и спорадически поначалу, но силы эти неизбежно должны расти, развиваться, проламывая заградительные стены, воздвигнутые на пути их формирования и реализации практикой социалистического режима (от замаскированной эксплуатации и социальной демагогии до тотальной системы подавления инакомыслия). Они, эти силы, неизбежно вынуждены искать и, в конечном счете, найдут формы социального и политического действительного проявления. Их властные требования и нарастающие практические действия еще будут потрясать до самых оснований всю структуру социалистического режима, а при благоприятном историческом стечении обстоятельств — не только потрясать, но и разрушать весь этот гниющий режим. Такова реальная подлинно социалистическая альтернатива социалистическому тупику».

Работа на будущее

Работа «Социогархизм как псевдосоциализм XX века» стала рубежом в творчестве ученого и наложила отпечаток на всю его дальнейшую научно-исследовательскую работу. Она дала «второе дыхание» его творчеству. Вынужденная после «проработки» общественная изоляция в определенной мере сыграла положительную роль в творчестве Якова Абрамовича, поскольку давала время для углубленной разработки проблематики, которая занимала все его мысли.

В этот период ученый пытался прогнозировать будущее социалистической идеи в мировом историческом процессе. Для этого нужно было критически пересмотреть, переоценить основы марксистско-ленинской социологии, более глубоко и полно освоить современные историко-социологические системы в западных странах, выяснить влияние особенностей развития стран третьего мира на характер мировой цивилизации в целом и развитие социалистической идеи в частности.

Яков Абрамович изучал социологическую, историческую, экономическую литературу по интересующим его вопросам — монографии и периодические издания на русском, английском и французском языках. Его интересовало, какие социально-экономические условия позволят человечеству выжить в кризисное время, кризисное как для Запада, так и для Востока, как для развитых, так и для развивающихся стран. По его мнению, возникшие в конце XX в. глобальные социально-экономические проблемы затрагивали интересы всего человечества, а в перспективе и его будущее, то есть имели общечеловеческий характер. К ним он относил проблемы, которые проявляют себя как объективный фактор развития во всех основных регионах мира, проблемы, нерешенность которых создает угрозу будущему человечества, а также проблемы, для решения которых необходимы сопряженные, объединенные усилия всего мира из-за невозможности решить их только в местном или региональном масштабе. Именно совокупность всех этих обстоятельств определяла необходимость коллективистско-социалистических начал в решении этих вопросов.

Яков Абрамович считал социализм единственно возможной формой выживания человечества. И в этом смысле тупиковой формой исторической эволюции, по его мнению, были не только социальные структуры, сложившиеся в нашей стране, но и социальные структуры Запада в их чисто капиталистическом варианте XX в., которые обеспечивали интересы своих государств за счет расхищения ограниченных ресурсов третьих стран. Суммируя всю совокупность этих взглядов о судьбах социализма в рамках мирового исторического развития, ученый пришел к выводу, что осмысление этих процессов требует не только длительного времени, но и свободы, то есть подобная работа может быть написана только как неподцензурная с неизвестными сроками ее опубликования.

Однако работа на будущее не вполне устраивала Якова Абрамовича, потому что, по его мнению, наука развивается, если многие научные работники занимаются одинаковыми проблемами. И потому он использовал легальные возможности, которые предоставляла система, для анализа истинных закономерностей социально-экономического

развития⁹. Как старший научный сотрудник вел работы по тематике сектора, участвовал в дискуссиях с представителями СОФЭ¹⁰. Но больше его интересовали социологические аспекты политэкономического анализа, в частности взаимосвязи исторического материализма и политической экономии социализма и проблеме противоречий¹¹; проблемы развития производительных сил на базе научно-технического прогресса¹²; проблемы производительного и непроизводительного труда в условиях научно-технического прогресса¹³.

И все же основным научным результатом этого периода стали размышления о судьбах марксистской доктрины исторического развития (ее плюсах и минусах), его понимание судьбы социалистической идеи в рамках марксистской концепции исторического развития как естественно-исторического процесса. Возможность такой реконструкции основывается на анализе подготовительных материалов, не реализованных при жизни автора. Часть этих материалов (естественно, не всех — обобщение всего объема подготовительных материалов потребовало бы специального монографического исследования) была использована для освещения (краткого, базирующегося на черновых набросках) ряда проблем, в которых сохраняется стиль этих авторских подготовительных набросков — иногда отрывистый, категоричный, лишенный какого-либо словесного украшения и лакировки¹⁴.

Представляется целесообразным выделить три основных вопроса, которые наиболее часто звучат в черновых записях. Это, во-первых, оценка марксистской социологии (ее положительных и отрицательных сторон) и необходимость новых подходов к социологическому анализу. Во-вторых, анализ основных противоречий мировой цивилизации в XX в. и представляющих их общественных сил. В-третьих, характеристика места и значения Октябрьской революции и общественной

⁹ Речь идет об участии в подготовке работ «Экономический строй социализма» (тема «Конечные народнохозяйственные результаты производства»), «Комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономические последствия на 1976—1990 гг.», «Критерии и показатели экономической эффективности общественного производства при социализме».

¹⁰ См., в частности: Еще раз об экономическом оптимуме в свете методологических принципов политической экономии социализма // Плановое хозяйство. 1975. № 10.

¹¹ См., например, работы Я. Кронрода: Об экономических противоречиях // Вопросы экономики. 1977. № 3; Учение о противоречии как источнике развития и его значение в исследовании диалектики социалистических производственных отношений: (Препринт доклада). М.: ИЭ АН СССР, 1976; Проявление всеобщего закона единства и борьбы противоположностей в социалистической экономике: (Тез. докл.). М.: ИЭ АН СССР, 1982; Актуальные проблемы исследования экономического базиса // Вопросы философии. 1979. № 12.

¹² Например, см.: Кронрод Я. А. Процесс социалистического производства. М.: Наука, 1989 (опубликована посмертно); О некоторых закономерностях прогресса производительных сил развитого социализма // Экономические науки. 1981. № 7; Теоретический анализ перспектив интенсификации социалистического производства // Плановое хозяйство. 1984. № 9; Процесс социалистического производства как объект политической экономии социализма: Определяющие черты непосредственного процесса социалистического производства: (Препринт доклада). М.: ИЭ АН СССР, 1978.

¹³ Кронрод Я. А. О критериях и границах материального производства и производительного труда при развитом социализме // Плановое хозяйство. 1976. № 8; К вопросу о материальном производстве и производительном труде в условиях развитого социализма: (Препринт доклада). М.: ИЭ АН СССР, 1976.

¹⁴ Эту работу провела И. В. Можайскова в 1985—1987 гг. Часть материалов вошла в монографию: Кронрод Я. А. Производительные силы и общественная собственность. М.: Наука, 1987; Плановость и механизм действия экономических законов социализма. М.: Наука, 1988.

структуры, сложившейся в результате этого социального взрыва в нашей стране, в историческом развитии XX в.

Яков Абрамович всесторонне проанализировал марксистскую социологию, так как она наложила отпечаток на всю обществоведческую мысль XX в. Недостатки марксистской социологии, которые с особой полнотой проявились именно в XX в., ученый видел в следующем.

1. Евроцентризм, прямолинейность социологических зависимостей: из теории прибавочной стоимости выводились революционность пролетариата, не учитывались этические, социально-культурные и психологические факторы, недооценены эволюционные факторы развития демократии и переоценена роль насилия в историческом развитии («повивальная бабка истории»).

2. Механическая экстраполяция, выводимая из теории обнищания и революционных начал истории развития человечества (и опыта Французской революции и революции 1848 г.), на исторические процессы в перспективе (полностью ошибочна в этом свете трактовка опыта Парижской коммуны), теория «пролетарской революции» и «диктатуры пролетариата» как движущей силы развития производительных сил; полное игнорирование «крестьянского океана» планеты, в том числе и в Европе, и отсюда неверная концепция созревания всех условий для так называемой пролетарской революции в середине XIX в., по крайней мере в Европе.

3. Неумение сделать реалистичные выводы о классовых отношениях, возникающих на основе высокого уровня развития производительных сил; непонимание профессионально-экономических мотивов борьбы трудящихся с буржуазией. Поднимая некогда покорные массы пролетариата (христианское смирение) на борьбу против экономического угнетения, марксизм направил высвободившуюся энергию лишь на улучшение материального положения рабочих. Мораль, основанная на эвдемонизме и гедонизме, стала впоследствии серьезным препятствием на пути к социализму, так как материальное положение рабочих в развитых странах постоянно улучшалось.

На вопрос, можно ли считать, что последователи К. Маркса преодолели эти заблуждения, Яков Абрамович отвечает отрицательно. Анализируя взгляды деятелей III Интернационала (большевиков, и прежде всего В. И. Ленина), ученый пришел к выводу, что его представители, в определенных отношениях ревизовав марксизм, одновременно развили и взяли на свое «теоретическое вооружение» его самые худшие стороны¹⁵. Ревизия марксизма проявилась прежде всего в отрицании материалистического понимания исторических закономерностей развития. Отсюда постановки о возможности проле-

¹⁵ Я. А. Кронрод понимал, что марксизм не создавал и не мог создать развернутую теорию социализма. Историческая действительность не давала для этого материала. Более того, «вменение» основоположникам марксизма создания основ теории социализма закрывало дорогу для реального исследования проблем социализма в процессе мировой эволюции человечества. Широко распространенные представления последователей этого учения о том, что если победить «старый мир», то все остальные проблемы решатся сами собой, а социализация означает, что процессы в будущем обществе противоположны социально-экономическим основам капитализма XIX в. и связаны с ликвидацией товарного производства и денег, привели к дискредитации самой идеи социализма.

тарской революции в крестьянской стране при любом «среднем развитии капитализма», необоснованный тезис о «временной стабилизации капитализма». С этим связана недооценка роли производительных сил в эволюционном преобразовании государственно-монополистического капитализма в социализированную смешанную экономику, возникшую в развитых странах во второй половине XX в.

Ревизуя основы марксистской концепции исторического развития, ленинизм вместе с тем развивал положения марксизма об особой роли насилия в историческом процессе, преувеличивал значение субъективного фактора в истории. Отсюда постановки о всесии партии нового типа, о роли Октябрьской революции как детонатора мирового революционного процесса и большевизация Коминтерна, отрицание роли демократии (экономической и политической) и нравственно-духовных процессов, создающих возможность существенных сдвигов на базе эволюционных форм исторического развития.

Последователи Маркса не смогли понять движущие политические силы исторического развития XX в. По мнению Якова Абрамовича, это выразилось в неумении осмыслить глубинную природу революций в России (царской империи) и Китае, которые интерпретировались как социалистические, хотя на самом деле были крестьянскими антифеодальными. Не были выявлены интересы рабочего класса в развитых странах как интересы профессиональной борьбы за «большую долю пирога» при высоком уровне развития производительных сил.

Исходя из нового видения недостатков марксистской социологии, Яков Абрамович приступил к доработке рукописи, которая поначалу называлась «Основы общей теории развитого социалистического способа производства», а затем — «Экономический строй социализма. Основы общей теории». Однако в этой книге он старался закамуфлировать основные положения. Но это ему не удалось, о чем свидетельствует «хождение по мукам» рукописи, так и не изданной при его жизни¹⁶.

Последний год жизни Якова Абрамовича, казалось, не предвещал трагического конца, судя по его творческим планам и работоспособности. Он планировал большую работу «XX век» (материал накоплен, сложилась основная концепция) как неподцензурную. Правда, он понимал, что это работа «в стол», но надеялся, что появится возможность опубликовать ее, тогда его мысли пригодятся политэкономам нового поколения.

Однако этого не случилось. Яков Абрамович умер 19 августа 1984 года.

Работы большого ученого опубликованы, хотя еще не разобран архив. Происходящие в мире события возрождают надежды на то, что научное завещание Якова Абрамовича Кронрода будет востребовано.

¹⁶ О накале дискуссии, о взглядах сторонников официальной науки, об аргументах последователей Я. А. Кронрода см.: Судьба ученого и трагедия науки. М.: Наука, 1992. С. 189—198.

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

ДОЛГОСРОЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ (О монографии ИМЭМО РАН «Стратегический глобальный прогноз 2030»*)

В новой монографии ИМЭМО РАН, как отмечено в предисловии (с. 15), рассматриваются вопросы долгосрочного прогнозирования глобальной социально-экономической динамики. На самом деле содержание книги шире: в ней представлены анализ и прогноз не только социально-экономических, но и политических и культурных трансформаций, происходящих в мире в наши дни (с. 179). Это уже третья за последнее десятилетие публикация института, посвященная оценке длительных перспектив мирового развития. В 2001 г. был издан труд «Мир на рубеже тысячелетий», где оценивалась ситуация на 15-летнюю перспективу. В 2007 г. вышла книга «Мировая экономика: прогноз до 2020 года». В новом издании дан прогноз до 2030 г. В целом оценки работы реалистичны и представляют значительный практический (для разработки стратегии развития страны) интерес.

Центральное место в монографии занимают вопросы экономической динамики. Они представлены в разделах II и V, а также в Статистическом приложении. Вместе с тем значительное внимание уделено условиям, в которых происходит разработка стратегий развития. Эта проблематика рассматривается в разделах I, III и IV. Целью долгосрочного прогнозирования выступает информационное и аналитическое обеспечение принятия стратегических управленческих решений. В Заключение сформулированы выводы для России.

В разработке прогноза приняли участие около 100 человек. Кроме того, были использованы материалы еще 16 исследователей. Кооперация большого числа экспертов в области различных общественных наук призвана обеспечить профессиональный, многосторонний и комплексный подход к анализу и оценке перспектив мировой динамики и выявить наиболее острые проблемы, актуальные для разработки стратегии развития России.

Экономические прогнозы в монографии построены на экстраполяции выявленных тенденций развития. В этом плане примечательно содержащееся в предисловии положение: «Научно-экспертное сообщество по большей части пришло к выводам о неэффективности применения математических

* Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / Под ред. акад. А. А. Дынкина; ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2011. — 480 с.

методов моделирования... при прогнозировании социально-экономических и политических процессов» (с. 17—18). Дело в том, что математическое моделирование макроэкономических процессов исходит из оценки параметров, показывающих эластичность зависимости прогнозируемой переменной от независимых переменных. Оценка производится в рамках используемого массива статистической информации. Параметры отражают макроэкономические пропорции, характерные для избранного базового периода. Поскольку экономическая система развивается и пропорции меняются, особенно интенсивно под влиянием НТП (причем с разной скоростью и в различных направлениях), по мере удаления от базового периода (вперед или назад) зависимая переменная модели все больше отклоняется от объективно наблюдаемой динамики прогнозируемого показателя.

Метод экстраполяции лежит в основе большинства социально-экономических долгосрочных прогнозов, разрабатываемых в мире. При этом, учитывая циклическую, волновую природу научно-технического и организационного прогресса и соответствующий характер долгосрочной динамики экономического развития, надежность представлений о ее характере зависит от выбора периода для выявления присущих этой динамике тенденций. Необходимо учитывать, что экстраполяция строится на проецировании в будущее тенденций динамики отдельно взятых переменных. При этом игнорируются причинно-следственные связи между прогнозируемыми переменными.

Авторы монографии выявляют тенденции развития на основе данных за последнее десятилетие XX и первое — XXI в. Такой выбор базового периода позволяет на основе экстраполяции получить оценки интенсивности роста в период восходящей волны большого цикла экономической конъюнктуры. Именно в середине 1990-х годов в США — лидере НТП — началась восходящая волна нового большого цикла. Среднегодовой темп прироста производительности труда в предпринимательском секторе экономики в расчете на человеко-час рабочего времени (в процентах) вырос в 1996—2009 гг. до 2,7. В 1974—1995 гг. (нисходящая волна цикла второй половины XX в.) этот показатель составил 1,5. Еще ранее, в 1961—1973 гг. (фаза процветания большого цикла второй половины XX в.), среднегодовой темп прироста достиг 3,2¹. В таблице 1 представлены оценки роста производительности (с. 113).

Т а б л и ц а 1

**Среднегодовые темпы прироста производительности труда в мире
в расчете на одного занятого (в %)**

	1991—2000	2001—2010	2011—2020	2021—2030
Мир в целом	1,3	1,5	2,7	3,0
Развитые страны	1,9	1,1	2,3	2,3
Остальные страны	1,4	4,4	4,5	4,6

К сожалению, в этой главе не упоминается о концепции больших циклов экономической конъюнктуры, или длинных волн экономического развития². Тем не менее содержащиеся в главе оценки динамики производительности труда в целом соответствуют представлению о восходящей волне экономического развития в первой четверти XXI в. Восходящая волна включает фазу

¹ Рассчитано по: Economic Report of the President. Wash.: G.P.O., 2011. P. 248.

² Лишь в главе 13, посвященной США, говорится о длинных волнах развития экономики страны (с. 287, 294).

оживления с наиболее интенсивным ускорением роста и фазу процветания с наивысшими среднегодовыми темпами прироста.

Согласно результатам исследования мировой динамики ВВП на душу населения, предпринятого Citigroup и опубликованного в феврале 2011 г., восходящая волна, начавшаяся в 1990-е годы, завершится в третьем десятилетии XXI в. Далее последует нисходящая волна, то есть тенденция к повышению темпов прироста сменится тенденцией к их снижению. Продолжительность длинных волн подвержена значительным колебаниям. Не исключено, что восходящая волна может завершиться еще в первой четверти нынешнего века³.

Среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения в мире в первые три десятилетия XXI в. экономисты Citigroup оценили соответственно в 2,3; 3,5 и 3,8%⁴, что практически не отличается от аналогичных показателей в монографии ИМЭМО (с. 464). Их превышение над темпами прироста производительности труда свидетельствует об ожидаемом повышении занятости населения.

Численность экономически активного населения в мире может увеличиться с нынешних 3 млрд до 4 млрд человек в 2030 г. (с. 207). Численность населения мира возрастет с 6,8 млрд в 2010 г. до 7,8 млрд человек в 2030 г. (с. 458). Таким образом, степень участия населения в рабочей силе повысится примерно с 44 до 51%.

В связи с этим анализ народно-хозяйственных последствий старения населения в главе 8 представляется излишне прямолинейным, поскольку он осуществлен без учета ожидаемых изменений в социально-экономической политике, в частности связанных с повышением пенсионного возраста (с. 206). В развитых странах средняя продолжительность жизни может увеличиться примерно на три года — с 77,1 года в 2010 г. до 80,4 года в 2030 г. (с. 203).

Повышение пенсионного возраста на три года представляет собой трудную, но решаемую политическую проблему, особенно если растянуть процесс на 20 лет. Но дело не столько в последствиях возможного увеличения доли неработающих членов общества, оценки которых представлены без учета возможного повышения пенсионного возраста (с. 204), сколько в усилиях, необходимых для обеспечения занятости лиц старших возрастных групп. Этой проблеме уделено значительное внимание в главе 9, посвященной вопросам образования и здравоохранения. Однако дело не ограничивается перестройкой систем образования и здравоохранения в связи с потребностями лиц старших возрастов. Нужно стимулировать участие пенсионеров в рабочей силе, не пытаясь экономить на социальной поддержке работающих пенсионеров.

Для анализа и прогноза экономического роста и обеспечения занятости важна оценка эффективности и масштаба вложений в основной капитал. В последнем материализуются достижения научно-технического и организационного прогресса. Модернизация производства находит выражение в отдаче на инвестиции в основной капитал. Рост отдачи (производительности) положительно влияет на норму вложений, то есть на долю ВВП, используемую для увеличения основного капитала.

Поскольку вложения в капитал означают его валовой прирост, отдачу (производительность) следует оценивать путем деления прироста ВВП (а не его общей величины) на объем вложений в основной капитал в предшествую-

³ Клинов В. Г. Прогнозирование долгосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства. М.: Магистр, 2010. С. 81—82.

⁴ Buiter W. H., Rahbari E. Global Economics View. N. Y.: Citigroup Global Markets, 2011. P. 11—12. www.nber.org/~wbuiter/3G.pdf.

щий период. При этом произведение отдачи капитала на норму вложений в него дает темп прироста ВВП⁵.

К сожалению, представленный в таблице 3.1 (с. 107) монографии расчет динамики капиталотдачи по миру в целом и в разбивке на развитые и остальные страны в период с 1990 по 2030 г. методически не обоснован. В монографии (не только в главе 3) вместо нормы вложений в основной капитал используется термин «норма накопления». Это архаичное название процесса формирования основного и оборотного капитала (в форме товарно-материальных запасов)⁶.

В § 3.4 коэффициент капиталотдачи рассчитан путем деления ВВП на норму накопления. Полученный показатель назван в примечании к таблице 3.1 величиной ВВП на единицу инвестиций. На самом деле это величина, обратная норме вложений в капитал. Произведение «нормы накопления» на «капиталотдачу» (так отдача рассчитана в названной таблице) во всех случаях равно 1. Это должно (вопреки логике) означать, что темп прироста ВВП не зависит ни от эффективности капиталовложений, ни от того, какая часть ВВП расходуется на формирование капитала.

В главе 4 утверждается, что «глобализация определит темпы экономического роста, инновации — его качественные характеристики» (с. 115). Таким образом, получается, что темпы экономического роста зависят только от глобализации.

НТП не сводится к созданию новых или усовершенствованию старых видов продукции или, как утверждается в монографии, к «качественным характеристикам» экономического роста. Этим занимаются конструкторы. Эффективность производства повышается, экономический рост ускоряется благодаря использованию разработок технологов. В СССР недооценивался их труд, что нашло выражение в акрониме НИОКР.

В главе 4 утверждается, что цены мировой торговли сырьевыми товарами относительно цен готовых изделий будут снижаться (с. 116, 118). В прошлом действительно преобладала тенденция к изменению условий торговли в пользу поставщиков продукции обрабатывающей промышленности. Исключение составляли периоды энергетических кризисов.

Динамика цен на сырье, в отличие от цен на продукцию обрабатывающей промышленности, не зависит от изменения средних затрат на единицу продукции. Она определяется издержками производства поставщика, находящегося в наихудших природных условиях, если без его участия спрос на сырье не может быть удовлетворен. Поставщики, находящиеся в лучших природных условиях, получают сверхприбыль благодаря образованию дифференциальной (природной) ренты.

Условия торговли становятся благоприятными для поставщиков продукции обрабатывающей промышленности, когда в мире осваивают богатые, удобные для эксплуатации месторождения в объемах, достаточных для удовлетворения мирового импорта сырья. Обратная тенденция наблюдается, когда для обеспечения спроса на сырье возникает потребность в эксплуатации менее продуктивных (относительно затрат) месторождений.

В рассматриваемой долгосрочной перспективе прирост добычи углеводородов можно обеспечить за счет освоения месторождений, эксплуатация которых потребует больших затрат на единицу продукции, следовательно, и цены

⁵ Клинов В. Особенности современной динамики мирового хозяйства // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 79.

⁶ См.: Булатов А. Национальная экономика: учебное пособие // Вопросы экономики. 2011. № 8. С. 146.

будут расти. В главе 5 дается иная трактовка ожидаемой динамики цен на сырье, чем в главе 4. Авторы исходят из возможности поступательного роста цен на нефть и углеводороды в целом в прогнозный период (с. 157). Цены на углеводороды не только наиболее сильно воздействуют на общий показатель динамики цен на сырье, но и лучше всего отражают общие закономерности изменения цен на сырьевые товары.

Динамика цен на продукцию обрабатывающей промышленности в основном определяется соотношением динамики стоимости рабочей силы и производительности труда. Цены на продукцию обрабатывающей промышленности будут расти медленнее, чем на сырье, поскольку можно ожидать, что темп роста производительности труда в первой будет выше, чем в сырьевых отраслях. Цены на продукцию отраслей, где производительность труда растет быстрее, будут относительно снижаться⁷.

Благополучию России угрожает не снижение цен на нефть (хотя в кратко- и среднесрочном плане это возможно), а то, что добычей сырья занято всего примерно 1% рабочей силы. Хищническая эксплуатация природных ресурсов и высокие экспортные цены на сырье делают более выгодным импорт продукции обрабатывающей промышленности по сравнению с ее производством внутри страны. Обрабатывающие отрасли деградируют, а вместе с ними и нация, лишенная мест приложения квалифицированного труда.

Истоки так называемой «голландской болезни», когда становится невыгодно вкладывать средства в развитие обрабатывающей промышленности, кроются не в высоких ценах на нефть, а в характере использования доходов от экспорта углеводородов. В итоге успешность регулирования рыночной экономики зависит от налогово-бюджетной политики — мощного средства стимулирования развития в нужном для общества направлении. Прибыль от добычи сырья за счет дифференциальной природной ренты может быть выше, чем в обрабатывающей промышленности до вычета налогов. С учетом различий в налогообложении отраслей, как в США, предпринимателям становится выгоднее инвестировать в обрабатывающую промышленность⁸. Обратный эффект возникает, когда налоговая система выстраивается в соответствии с эгоистическими интересами монополистических кругов.

В главе 7 отмечается разочарование «большей части населения в практике и результатах преобразований, осуществляемых в течение последних десятилетий под лозунгом демократизации и рыночных реформ» (с. 178). Одна из важных причин этого кроется в неэффективности административных рычагов управления рыночной экономикой. Этим объясняются ностальгия по централизованному планированию, популярность идей введения мобилизационного режима для модернизации экономики, национализации крупных предприятий. В связи с этим «могут усилиться авторитарные тенденции» (с. 179).

Другая причина того, что итоги постсоциалистического развития не отвечают интересам развития страны, усматривается в эгоистичном поведении «банковско-предпринимательской элиты» (с. 179). Точнее это сформулировано в Кратком варианте рассматриваемого исследования, где отмечается «эгоистичное поведение влиятельных национальных и транснациональных групп интересов, прежде всего в сфере финансов, энергетическом и военно-

⁷ Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования. М.: Экономика, 2005. С. 73–74.

⁸ Клинов В. Г. Как лечить большую экономику. «Голландская болезнь» и энергетическая политика России // Россия и современный мир. 2007. № 4. С. 8.

промышленном секторе»⁹. На самом деле эгоистичное поведение — норма для рыночной экономики. Речь может идти о том, что эгоистичный крупный капитал оказывает слишком сильное влияние на разработку экономической политики, поэтому необходимо ограничить возможности лоббирования интересов монополистических кругов.

Эта проблема стара как мир. Можно вспомнить реформы Солона в Древней Греции, ограничившего власть эвпатридов в интересах гражданского общества. В средневековой Флоренции, по данным Э. Райнерта, крупных землевладельцев веками не допускали к политической власти¹⁰. Это правило применялось в разных странах — от Англии в 1480-е годы до Ю. Кореи в 1960-е¹¹. Можно вспомнить и предупреждение Д. Эйзенхауэра, заявившего в своей прощальной речи на посту президента США: «Мы должны остерегаться неоправданного влияния военно-промышленного комплекса на власть и не должны допустить, чтобы это влияние превратилось в угрозу нашим свободам и демократическому процессу»¹². Эта проблема актуальна и для современной России, страдающей от эгоистичного влияния группировок так называемых силовиков и сырьевиков.

Обострение конкуренции со стороны крупных развивающихся стран, активно включившихся в процесс глобализации, потребовало и от развитых стран мучительной переоценки средств воздействия на экономические процессы. В главе 7 высказана озабоченность тем, что «глубокие социально-экономические, политические, культурные трансформации, переживаемые миром в наши дни, подвергают адаптационный ресурс демократии особенно трудному испытанию» (с. 179).

В предисловии к монографии заявлено, что необходимо разработать концепцию нового хозяйственного порядка (с. 16). Можно интерпретировать этот императив как требование найти средства решения наиболее острых проблем современности. Однако там же утверждается, что новый порядок подразумевает высокую безработицу как нормальное состояние экономики.

Высокая норма безработицы — огромная социальная проблема, вызывающая массовые протесты в США и странах ЕС. Она будет только обостряться, если не найти средства ее решения. Развитые страны прилагают огромные усилия для ускорения технологического прогресса, повышения производительности труда и конкурентоспособности из-за усиления конкуренции со стороны крупных развивающихся стран. Отражением этих усилий служат фактические и прогнозные оценки норм расходов на исследования и разработки, приведенные в главе 4 (с. 128; см. табл. 2). Если рост произво-

Т а б л и ц а 2

Доля расходов на исследования и разработки в ВВП (в %)

Год	США	Япония	ЕС	Россия	Индия	Китай	Мир
2000	2,72	2,90	1,89	1,05	0,95	1,01	2,00
2010	2,85	3,41	1,69	1,07	1,00	1,50	1,95
2020	3,00	3,50	2,00	1,50	1,50	2,00	2,17
2030	3,10	3,50	2,10	1,90	2,00	2,30	2,32

⁹ Стратегический глобальный прогноз 2030. Краткий вариант / Под ред. акад. А. А. Дынкина; ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2011. С. 18.

¹⁰ Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. С. 107.

¹¹ Там же. С. 113.

¹² Григорьев А. Военно-промышленный комплекс и пророчество Эйзенхауэра. 14 янв. 2011 г. www.voanews.com/russian/news/america/profency-speech-2011-01-14-113634874.html.

длительности в развитых странах не будет сопровождаться соответствующим ростом ВВП на душу населения из-за конкуренции со стороны крупных развивающихся стран, то норма безработицы будет повышаться.

Для создания достаточного количества новых рабочих мест необходимо увеличивать норму вложений в основной капитал. Нужно повысить норму сбережений и создать привлекательные условия для превращения сбережений в инвестиции внутри страны. Именно в этом может состоять задача построения нового хозяйственного порядка, и пример здесь должны показать США, где нормы сбережений и вложений в основной капитал самые низкие среди крупных стран (см. табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Норма валовых вложений в капитал и норма валовых сбережений, разность между сбережениями и вложениями крупнейших экономик мира и России в 2000—2009 гг. (в % от ВВП)

Страна	Норма			Разность между сбережениями и вложениями в капитал
	валовых вложений в основной капитал	валовых вложений в оборотный капитал	валовых сбережений	
Китай	40,4	1,9	46,8	4,5
Индия	29,8	1,9	29,5	-2,2
Япония	23,2	0,2	24,6	1,2
США	18,8	...	13,1	-5,7
Россия	20,0	1,7	31,8	10,1

Источник: рассчитано по данным International Financial Statistics Yearbook 2010 / IMF. Wash., 2010.

Чтобы повысить норму вложений в основной капитал для создания новых рабочих мест, США должны снижать ставки налога на прибыль. Иначе ТНК будут создавать рабочие места преимущественно в крупных развивающихся странах, где выше отдача на вложенный капитал и емкий внутренний рынок. Не только «необходимость роста эффективности производства, — как отмечается в главе 7, но и острота проблемы обеспечения занятости населения, — будет заставлять правительство искать пути повышения инвестиционной привлекательности своих экономик» (с. 198).

Проблема России не в высокой норме сбережений, хотя у нас этот показатель один из самых высоких в мире среди крупных стран. Сбережения можно уменьшить, введя прогрессивную шкалу на доходы по рецепту Полиграфа Полиграфовича Шарикова из «Собачьего сердца» М. А. Булгакова: «Взять все, да и поделить...»¹³. Необходимо, чтобы экономика России не теряла жизненные силы из-за утечки сбережений. Капитал должен оставаться в России, превращаться из денежной формы в материальные фонды, создавать рабочие места для квалифицированной рабочей силы. С этой целью нужно сформировать благоприятные условия (создать материальные стимулы) для развития отечественной обрабатывающей промышленности, освободив ее предприятия от налогов на прибыль.

Прогрессивными должны быть налоги не на доходы, а на ресурсы и потребительские расходы. Они необходимы не только для наполнения государственного бюджета, но и для стимулирования рационального использования ресурсов, защиты окружающей среды, ограничения

¹³ Булгаков М. А. Собрание сочинений: в 5-ти т. Т. 2. М.: Художественная литература, 1989. С. 183.

потребительских расходов на предметы роскоши. Особое внимание следует уделять развитию обрабатывающей промышленности, в том числе потому, что она составляет основу модернизации всей экономики и накопления человеческого капитала.

Региональные аспекты мировой динамики рассматриваются в монографии, начиная с главы 13¹⁴. Авторы предсказывают дальнейшую «эрозию американского лидерства в его традиционном объемно-статистическом понимании» и, напротив, усиление роли США как лидера качественных социально-экономических преобразований «за счет инновационных процессов в рамках человекоцентричной и природосберегающей ориентации» (с. 285).

Особого внимания заслуживает тезис о человекоцентричной ориентации, поскольку он подразумевает усиление экономической роли государства и некоммерческих (в том числе трансграничных) организаций, выход за рамки узко понимаемых интересов частного предпринимательства. Речь идет о возможном увеличении доли расходов на исследования и разработки до 3% ВВП, на образование — до 8—10 и здравоохранение — до 20% (с. 293—294) и соответственно об удовлетворении потребностей нации в творческом характере производственной деятельности (с. 295).

В главе 14 утверждается, что «именно в ЕС будут даны адекватные ответы на многие вызовы развития человечества в XXI в. — проблемы экологии, старения населения, обеспечения равных стартовых условий для всех членов общества, укрепления международной безопасности и др.» (с. 323). С этим можно согласиться: решение многих проблем невозможно без международной кооперации усилий, а ЕС представляет сегодня, несмотря на переживаемые трудности, пример наиболее успешного продвижения по пути экономической и политической интеграции.

Однако выдвинутый тезис не вполне согласуется с прогнозом, согласно которому ВВП ЕС будет расти медленнее, чем ВВП США (с. 323), хотя в этом оценки авторов монографии совпадают с прогнозами многих исследовательских центров. Он может оправдаться, если не возрастет инвестиционная привлекательность стран ЕС, придерживающихся рамок социального рыночного хозяйства. А это потребует изменений не только в области налогообложения, но и в части трудового и социального законодательства. Проблема заключается, как отмечается в главе 7, в «противодействии со стороны профсоюзов», в необходимости усилить «гибкость системы трудовых отношений», а также «поступить к социальным стабилизаторам ради повышения темпов экономического роста» (с. 195).

Если норма вложений в основной капитал останется в ЕС на уровне 20% (с. 327), то только за счет улучшения системы образования не удастся уменьшить структурную безработицу (с. 326). Тезис о неизменности этой нормы не согласуется и с утверждением, что «для снижения ресурсной и энергоемкости экономики ЕС в 2010—2020-е годы будут осуществлены значительные инвестиции» (с. 326).

Можно предположить, что норма вложений в основной капитал в третьем десятилетии будет ниже, чем во втором. Например, для Франции прогнозируются норма порядка 21% до 2020 г. и ее снижение до 18% к 2030 г. (с. 347). Однако не объясняется, как прогноз снижения нормы вложений в основной капитал сочетается с прогнозом снижения нормы безработицы до 6—7% к 2020 г. и 4—5% к 2030 г. (с. 348).

¹⁴ К сожалению, в монографии не уделено внимание Канаде, экономически тесно связанной с США.

Авторы главы 14 не выработали согласованную оценку перспектив реформирования налогово-бюджетной системы. Нельзя, в частности, согласиться с предположением, что «кардинальная реформа» Общего бюджета ЕС возможна лишь к концу 2020-х годов (с. 331). С учетом кризиса у Евросоюза просто нет альтернативы скорейшему повышению роли Общего бюджета.

В книге не уточнено, за счет каких источников доходов будет пополняться Общий бюджет, если долю НДС, взимаемого на национальном уровне, будут уменьшать. К числу возможных вариантов Европейская Комиссия относит доходы от торговли квотами на выброс парниковых газов, европейский энергетический налог и европейский (наднациональный) НДС¹⁵.

В главе 15 речь идет о дальневосточных экономически мощных соседях России: Китае, Японии, Ю. Корее. Поскольку монография нацелена на разработку стратегии развития России, то следовало бы, изменив название главы, включить сюда и Монголию.

Привлекает внимание тезис о превращении Китая «в главную инвестиционную и потребительскую силу региона» (с. 367). В кратком варианте исследования утверждается, что к 2030 г. «Китай из недавней „мировой фабрики“ потребительских товаров превратится в наиболее емкий внутренний рынок»¹⁶. В первом случае говорится о его значении в региональном измерении, во втором подразумевается мировой масштаб. В кратком варианте поясняется, что «главным фактором, поддерживающим общемировой внутренний спрос, станет Китай. По объемам потребления автомобилей, информационно-коммуникационных технологий, туристических услуг Китай превзойдет США и ЕС»¹⁷.

Транснациональные корпорации стремятся закрепиться в Китае, создавая там дочерние предприятия. Сформулированный в монографии постулат настораживает отсутствием оценки страны как потенциального производителя продукции обрабатывающей промышленности мирового масштаба. Сейчас в обрабатывающих отраслях Китая занято работников на порядок больше, чем в США. С этим (а также с ростом экономики Индии и других крупных развивающихся стран) и связано обострение проблемы занятости в развитых странах и странах с переходной экономикой.

Заключение монографии («Выводы для России») начинается с предупреждения о том, что стратегию России необходимо адаптировать «к основным тенденциям глобального развития... чтобы не оказаться в маргинальном положении» (с. 443). Выделено 26 рисков. «Рискам» противопоставляются «Возможности», что подразумевает формулирование проблем и рецептов их решения. Кроме того, названы 8 главных вызовов и 1 ключевая задача, которые подводят итоги исследования по основным разделам монографии. Ограничимся оценкой наиболее важных положений.

В разделе «Экономика» главным вызовом авторы считают «объективное сопротивление консервативной части элиты страны перераспределению доходов энергетических и сырьевых отраслей в пользу “экономики знаний”» (с. 444). С этим можно согласиться с оговоркой: нужно не только развивать новейшие отрасли производства, но и модернизировать всю обрабатывающую промышленность как основу обновления экономики и развития нации. Следует иметь в виду и то, что силовики постараются интерпретировать

¹⁵ См.: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the National Parliaments // The EU Budget Review. 2010. P. 27.

¹⁶ Стратегический глобальный прогноз 2030. Краткий вариант. С. 48.

¹⁷ Там же. С. 49.

задачу развивать «экономику знаний» как необходимость перераспределять ресурсы в пользу оборонно-промышленного комплекса.

В разделе «Идеология» содержится перечень соответствующих рисков, включающий распространение националистических и ренессанс леворадикальных идей, а также клерикализацию общественного сознания (с. 443). К сожалению, рецепты решения возникающих проблем не всегда представляются достаточно убедительными.

Например, для противодействия клерикализации рекомендуется взаимодействовать с США, ЕС, Китаем и Индией в борьбе с агрессивным исламом. Между тем угроза межконфессиональных столкновений в России нарастает также из-за усиления влияния Русской православной церкви в общественной и политической жизни страны. Следовало бы обратить внимание на опыт ЕС в области отстаивания светских основ современного общества и государства.

Для борьбы с распространением националистических идеологий уместно обратиться к опыту США в решении проблем, связанных с наплывом иммигрантов. Имеется в виду комплекс мер «по развитию человеческого потенциала» (с. 292). Ренессансу леворадикальных идей могут противостоять лишь успехи в управлении рыночной экономикой в интересах всего общества.

Раздел «Внешняя политика» содержит перечень причин возможного обострения политических отношений с наиболее крупными игроками на международной арене, включая США, ЕС, Китай и Японию. Акцент здесь сделан на совершенствовании диалога с важнейшими партнерами. Но в основном тексте, в главе 10, справедливо отмечается, что восприятие России в мире во многом зависит от ее внутренней политики.

К России можно отнести предупреждение, что принятие решений в области вооружений «на основе сугубо национальных императивов и без учета озабоченности других стран — „плохой“ сигнал, свидетельствующий о неготовности ориентироваться на глобальные интересы» (с. 248). В главе 10 отмечается негативное воздействие на международные отношения претензий Москвы на «ближнее зарубежье» как зону преимущественно российского влияния или на статус «энергетической сверхдержавы», хотя это далеко не всегда соответствует реальным возможностям и, можно добавить, интересам российской экономики (с. 243).

От привлекательности России как политического образования, от способности модернизировать и развивать собственную экономику зависит успешность ее превращения в центр притяжения интеграционных процессов евроазиатского (или евротихоокеанского) масштаба. Если не сосредоточить усилия на собственной модернизации и решении острейших внутренних социальных проблем, то нельзя исключить угрозу дальнейшего распада страны.

В последнем разделе, посвященном взаимодействию с основными странами и регионами, говорится о необходимости осуществить «выход экономического сотрудничества за пределы энергетической сферы» (с. 448). Здесь необходимо учитывать, что наиболее мощных игроков на мировом рынке, особенно Китай, вполне устраивает перспектива превращения экономики России в сырьевой придаток.

В целом ИМЭМО РАН подготовил работу, в которой поставлены и решены многие вопросы, имеющие первостепенное значение для разработки стратегии социально-экономического развития страны. Отмеченные недостатки, неизбежные при сведении результатов исследований большого авторского коллектива, имеют частный характер. Остается пожелать, чтобы выводы, сформулированные в монографии, нашли отражение в новой стратегии экономического развития, при реализации которой Россия сумеет занять достойное место в мире.

Т. ДИАНОВА,
соискатель МГИМО (У) МИД России

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ: ОТ «МИФОВ» К «ЭФФЕКТУ СКОЛЬЖЕНИЯ»

Электронная торговля как отрасль экономики, сфера деятельности и предмет научного анализа — сложное и многогранное явление современного этапа глобализации системы мирохозяйственных связей¹. Как известно, такая торговля дает ряд преимуществ всем ее участникам.

Во-первых, она обеспечивает глобальное присутствие, позволяя даже самым маленьким фирмам выходить на различные рынки вне зависимости от их местоположения.

Во-вторых, способствует повышению конкурентоспособности, давая возможность компаниям осуществлять гибкую до- и послепродажную поддержку, предоставляя необходимую информацию о товаре и быстро реагируя на запросы покупателей. Поэтому эластичность спроса на электронных рынках выше, чем на традиционных.

В-третьих, позволяет получать максимум информации о потребностях покупателей и автоматически предлагать, разрабатывать и производить товары, соответствующие их перспективным требованиям.

В-четвертых, повышает гибкость ведения бизнеса и обеспечивает оперативную реакцию на изменение внешней среды.

В-пятых, предоставляет возможность практически неограниченно расширять ассортимент и наращивать сбыт при наличии налаженных связей с поставщиками (расширение ассортимента не приводит к необходимости увеличивать площадь предприятия).

В-шестых, упрощает получение и обработку заказа и его оплату, взаимодействие с поставщиками и т. п. Сюда же можно отнести относительное снижение издержек меню (расходы продавцов, обусловленные изменением цен).

Благодаря перечисленным преимуществам можно снизить затраты на организацию и функционирование предприятия. Например, затраты на создание традиционного торгового предприятия, включающие расходы на приобретение, ремонт, дизайн и оборудование помещений, значительно выше, чем на создание его сайта. Кроме того, снижаются затраты на получение маркетинговой информации: Интернет представляет собой достаточно деше-

¹ См., например: *Панкина Т. В.* Теоретико-методическое обеспечение процесса развития электронной торговли в малом бизнесе: Дис. ... канд. экон. наук. М.: РЭУ, 2011; *Schneider G.* Electronic Commerce. L.: Course Technology, 2010; *Gillies L. E.* Electronic Commerce and International Private Law: A Study of Electronic Consumer Contracts. Farnham: Ashgate Publishing, 2008.

вый ее источник. При проведении маркетинговых исследований путем опросов и анкетирования нет необходимости лично встречаться с респондентом, можно охватить более широкую аудиторию.

Большинство исследователей считают, что в электронной торговле снижаются затраты на рекламу². Предполагается, что в Интернете себестоимость ее создания и обслуживания ниже, а аудитория рекламного воздействия ближе к целевой, чем при использовании традиционного рекламного носителя. По нашему мнению, указанный тезис правомерен по отношению к единице стоимости одного рекламного контакта. Применительно к валовому снижению затрат на рекламу данная посылка требует дополнительной аргументации.

Следующим направлением выступает снижение расходов на внешние коммуникации³. Автоматизация приема и обработки заказов и взаимодействия с поставщиками существенно уменьшает нагрузку на персонал торгового предприятия.

Кроме того, при прочих равных условиях, штат сотрудников торгового предприятия, функционирующего в сфере электронной торговли, меньше, чем традиционного. Следовательно, можно использовать труд работников, проживающих в регионах с относительно низким уровнем оплаты труда. В свою очередь, использование электронного документооборота для внешних и внутренних связей позволяет снизить соответствующие расходы.

Мы рассмотрели специфику электронной торговли со стороны предложения. Но существенное влияние на нее оказывают особенности спроса. Как известно, покупатели при использовании электронной торговли получают ряд преимуществ:

- возможность «глобального выбора»: покупатель, находящийся в любой точке земного шара, может выбрать продукцию, которую он считает наиболее предпочтительной, вне зависимости от страны производства и ее местоположения;

- неограниченный по времени доступ (круглосуточный), то есть потребитель может сделать заказ или получить информацию в любое удобное для него время⁴;

- персонализация обслуживания, что обуславливает повышение его качества;

- доставка товаров в удобное для покупателя время и место;

- расширение выбора, увеличение объема легкодоступной информации;

- экономия времени на выбор товара, производителя, торгового предприятия и оформления заказа (для реализации этого преимущества необходимы отработанные технологии торговли и минимальная компетентность покупателя в алгоритмах поиска и отбора товаров⁵);

- разнообразие форм оплаты: покупатель может использовать как ее традиционные формы, так и платежные системы Интернета;

- возможность беспрепятственно обмениваться информацией о то-

² См.: *Сибирская Е. В., Старцева О. А.* Электронная коммерция. М.: Форум, 2008; *Поеров А. С.* Совершенствование системы электронной коммерции в России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: МАП при Правительстве Москвы, 2011; *Кобелев О. А.* Электронная коммерция. М.: Дашков и К, 2012.

³ *Zappala S., Gray C.* Impact of E-commerce on Consumers and Small Firms. Farnham: Ashgate Publishing, 2006.

⁴ *Chaffey D.* E-Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice. New Jersey: Prentice Hall, 2010. P. 25.

⁵ См., например: *Столбов М.* Статистика поиска в Google как индикатор финансовой конъюнктуры // Вопросы экономики. 2011. № 11. С. 79–93.

варах, торговых предприятиях и качестве обслуживания с другими покупателями благодаря общению на форумах, конференциях и др. (В данном случае необходимо учитывать, что производители и продавцы внимательно отслеживают отклики и активно формируют положительное мнение о себе и отрицательное — о конкурентах, однако при значительном количестве отзывов существенно повлиять на общую картину затруднительно.)

Вышеперечисленные преимущества во многом взаимосвязаны. Так, повышение конкурентоспособности торговой компании в значительной мере обусловлено персонализацией обслуживания, увеличением объема легкодоступной информации, снижением затрат торговых компаний; экономия времени — глобальным присутствием, возможностью практически неограниченно расширять ассортимент и автоматизировать торговые процессы.

Но электронная торговля обладает характеристиками, затрудняющими ее развитие. К их числу можно отнести следующие.

1. Имманентное отсутствие — при всех формах дистанционной торговли — возможности непосредственного контакта с приобретаемым товаром. У покупателя возникает определенный психологический барьер, который необходимо преодолеть: подсознательно такой шаг оценивается как авантюра, поскольку многие особенности приобретаемого блага остаются неизвестными.

Это повышает риск отказа от доставленной продукции и вероятность негативных расхождений между ожиданиями от покупки и реальными. Объективные возможности потребителя по виртуальному исследованию товара в Интернете несколько отличаются от традиционных. Скрупулезный анализ информации в сети может принести даже больше пользы, чем реальный тест-драйв. Тем не менее многие потребители исследуют материальные товары в обычных магазинах, а затем покупают их в сети⁶. Распространение получил и обратный подход: сначала агрегируется и анализируется информация в Интернете, а окончательный выбор и покупка осуществляются в магазинах обычного формата. Так потребители хеджируют свои риски.

В то же время издержки посещения интернет-магазина существенно ниже, чем его обычного аналога, что в условиях оплаты по факту доставки провоцирует легковесное отношение к заказу: «Понравится — куплю, не понравится — нет». Поэтому Интернет способствует распространению высокостандартизированной продукции, потребительские характеристики которой хорошо известны.

2. Недостатки развития инфраструктуры электронной торговли в отдельных регионах. Если заказ и доставка товара осуществляются посредством информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), то с распространением Интернета, повышением его скорости, пропускной способности, развитием сетей связи 3-го и 4-го поколений многие указанные проблемы снимаются автоматически, а территориальная изолированность остается в прошлом. Однако если товар имеет материальные характеристики и его невозможно доставить в цифровом виде, то географическая удаленность, сбои в работе транспорта, почтовых служб, других организаций, осуществляющих доставку, могут ограничивать электронную торговлю.

3. Недостаточная защита информации. Оформление заказов объективно требует информации о заказчике, которая носит приватный характер. Получаемые сведения могут быть перехвачены (особенно при беспроводном соединении, которое становится все более популярным) недобросовестными субъектами рынка и использованы ими в корыстных целях, а также постав-

⁶ Естественно, если имеется ценовое преимущество.

щиком продукции для несанкционированных рассылок рекламных материалов. Если последний случай чреват засорением почтовых ящиков спамом (неудобства), то первый — потерей денег из электронного кошелька, со счета (незапланированные убытки). Надо признать, что электронные кражи — относительно редкое явление по сравнению с общим объемом совершаемых сделок, однако они подрывают доверие и дискредитируют электронную торговлю в целом.

4. Невысокое доверие к электронным сделкам, качеству товара и системам электронных платежей. Подавляющее большинство потребителей — консерваторы и к использованию новых товаров, технологий подходят с осторожностью. Только когда накоплен значительный позитивный опыт, который получает широкое распространение не только в СМИ, но и прежде всего в межличностном общении, консервативное большинство постепенно начинает менять свои предпочтения. Отказ от устоявшихся стереотипов всегда сопровождается повышенными затратами на «исследовательское поведение» и риском получить негативный результат. Поэтому, даже имея очевидные свидетельства выгоды электронной торговли для своего кошелька, потребители не всегда готовы жертвовать ради этого своим спокойствием и отказом от устоявшихся динамических стереотипов. Естественно, для потребителей-новаторов цена отказа будет существенно ниже, чем для потребителей-консерваторов.

5. Проблемы правового регулирования электронной торговли. Как известно, отечественное законодательство не устанавливает специальные ограничения на возможность заключения сделок через Интернет. Положения п. 2 ст. 434 ГК РФ допускают заключение гражданско-правового договора путем обмена документами с помощью электронной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от контрагента⁷. Однако российское законодательство в данной отрасли носит рамочный характер, а многочисленные коллизии, возникающие в ходе правоприменительной практики, свидетельствуют о том, что в ближайшие годы целесообразно принять федеральный закон «Об электронной торговле». Его проект был разработан относительно давно, однако вместо снятия и разрешения противоречий его принятие могло породить лишь дополнительные коллизии.

В современных условиях параллельно с процессами научно-технической революции в информационной сфере и юридикации соответствующих отношений формируется новая отрасль права. Этот процесс можно сравнить с формированием морского права: задолго до его появления существовали морские обычаи, некоторые из них не утратили своего значения и в настоящее время. Значительная их часть формировалась на морских просторах, в портах, а также на основе двусторонних соглашений разных стран⁸. Аналогичные процессы имеют место и в сфере Интернета: фактически многие отношения складываются на основе обычаев и предшествуют формирующейся внутригосударственной и международной нормативно-правовой базе.

6. Недостаточная компьютерная грамотность некоторых слоев населения. Указанный фактор был актуальным 10–15 лет назад. Тогда он в большей степени был связан со стоимостью средств электронно-вычислительной техники, отсекая значительную часть малообеспеченных слоев населения от участия в электронной торговле. В современных условиях его значение существенно снизилось, и по мере развития ИКТ и удешевления соответст-

⁷ Гражданский Кодекс РФ // Справочно-правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс].

⁸ См.: Дашян М. С. Право информационных магистралей: вопросы правового регулирования в сфере. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 64.

вующих устройств этот процесс будет продолжаться. Дело в том, что интерфейсы операционных систем, диалоговые окна интернет-магазинов из года в год становятся все более простыми, интуитивно понятными, и практически каждый человек в любом возрасте при желании может быстро освоить азы компьютерной грамотности, не прикладывая существенных усилий.

7. Отдельного внимания заслуживают проблемы «цифрового шума». Этот термин получил распространение в цифровом фотоискусстве и, по мнению автора, в наибольшей степени подходит для описания некоторых явлений, сопутствующих электронной торговле.

Во-первых, речь идет о предложении несуществующих товаров (либо имеющихся в очень ограниченном количестве, не сопоставимом с масштабами проводимой рекламной кампании по их продвижению).

Потенциальный клиент делает заказ в интернет-магазине на какой-либо товар по очень привлекательной цене (существенно ниже рыночной). Ему отвечают, что данный товар, к сожалению, только что закончился, но имеются аналогичные, правда, по более высокой цене. «Объявление-приманка» выполнило свою функцию: привлекло внимание покупателя, он потратил время на заказ (звонок, общение), и довольно часто предлагаемые товары второго, третьего и последующих «эшелонов» успешно продаются.

Нельзя сказать, что этот прием уникальный: его довольно давно и успешно используют торговые предприятия обычного формата. Однако с точки зрения выстраивания долгосрочных партнерских отношений он может быть нецелесообразным, так как из-за чувства разочарования, досады и интуитивного понимания, что их обманывают, потребители могут перестать пользоваться услугами соответствующих фирм в будущем.

Во-вторых, осуществив заказ в онлайн-магазине, потребитель оставляет свои контактные координаты, по которым с его согласия (как, правило, за незначительный дисконт) или даже без него он становится получателем рекламных рассылок.

В-третьих, «зависание» сайтов продавцов, линий провайдеров. Надо признать, что в последние годы такое случается все реже, однако исключить подобные случаи полностью скорее всего не удастся.

В-четвертых, в рамках электронной коммерции проще игнорировать запросы и жалобы, отправленные по электронным средствам связи. Кроме того, изменив настройки модерации, можно локализовать негативные отзывы и генерировать положительные. Организовать электронное мошенничество по продаже низкосортных или контрафактных товаров также легче, поскольку ниже соответствующие издержки, а широкое распространение фирм-однодневок в области e-trade подтверждает указанный тезис.

Несколько иначе к этим проблемам подходит А. Кузнецов⁹. Он анализирует наиболее распространенные «мифы» в области электронной торговли и приходит к неоднозначным выводам.

Один из самых устойчивых стереотипов в исследуемой сфере предполагает, что электронные рынки автоматически обеспечивают две взаимосвязанные тенденции: повышение их конкурентности и снижение цен. Однако проведенные исследования показали, что реальность несколько отличается от теоретических построений. Как ни парадоксально, но стоимость товаров в интернет-магазинах нередко выше, чем в их обычных аналогах. Так же

⁹ См.: Кузнецов А. Моделирование несовершенной конкуренции на электронных рынках: Дис. ... канд. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2003. С. 10–24; Кузнецов А. Электронные рынки и конкуренция // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 72–81.

можно охарактеризовать и сравнение дисперсии цен¹⁰. При этом статистически значимых различий между ними установить не удалось, то есть расхождения носят случайный характер.

В качестве следующего «мифа» Кузнецов анализирует издержки входа на рынок, которые на электронном рынке должны быть ниже, чем на обычных. В данном случае исследователь выбрал не совсем удачное определение, так как затраты на организацию электронного бизнеса действительно ниже, чем в офлайн-аналогах. Обосновывая данный тезис, он в большей степени рассматривает феномен информационной поддержки, которая в сети довольно затратная. «Обыкновенная витрина универмага одновременно играет роль и информационной рекламы... и рекламы-напоминания. Интернет-продавец вынужден постоянно тратить деньги на размещение баннеров и рассылку электронных писем. Для сравнения: стоимость одного показа для самых дешевых баннеров в сети на порядок превышает стоимость одного показа для вывески или рекламного щита в людном месте на протяжении нескольких месяцев»¹¹. Само по себе данное суждение представляется верным, однако оно не подтверждает и не опровергает анализируемый «миф».

Третий «миф» касается разрушения географических барьеров. В данном случае ученый постулирует естественные ограничения, которые накладывают на электронную торговлю существующие службы доставки материальных товаров.

Наконец, последний «миф» связан с вытеснением посредников (disintermediation). Действительно, их не следует рассматривать исключительно как паразитирующую прослойку между производителями и потребителями. С одной стороны, они обеспечивают согласование спроса и предложения, сводят покупателя и продавца, хеджируют риски последних, создают запасы товарной продукции. С другой стороны, ни один крупный производитель не может сегодня обойтись без разветвленной дистрибуторской сети. Подобная специализация — залог успешного развития бизнеса. Не случайно крупнейшие интернет-магазины (Amazon.com, Ozon.ru) выступают именно посредниками между производителями и покупателями. Различные аукционы, торговые площадки, рыночные агрегаторы находят свое место на электронном рынке и оказывают соответствующие услуги.

Чем же объяснить, что классические экономические модели не адекватны реалиям электронных рынков: цены и их дисперсии не снижаются, а уровень монополизации растет? По мнению Кузнецова, убедительного объяснения указанного противоречия экономическая теория пока не выработала¹². Мы не можем согласиться с таким выводом.

Во-первых, глобальная информационная среда и низкие издержки меню обеспечивают беспрецедентные условия для формирования неявных картельных соглашений продавцов. Любое изменение цены в режиме реального времени становится известно не только потребителям, но и конкурентам, которые могут внести соответствующие поправки в свои цены.

Во-вторых, высокая дисперсия цен на электронных рынках связана с их неоднородностью, информационной асимметрией и силой бренда некоторых производителей и продавцов (проблема доверия). Действительно, даже товары с высоким уровнем стандартизации имеют некоторые объектив-

¹⁰ Brynjolfsson E., Smith M. Frictionless Commerce? A Comparison of Internet and Conventional Retailers // Management Science. 2000. Vol. 4. P. 563–585.

¹¹ Кузнецов А. Моделирование несовершенной конкуренции... С. 12.

¹² Там же. С. 14.

ные различия, которые существенно усиливаются благодаря субъективным представлениям потребителей. В то же время покупатели и продавцы не одинаково информированы о рынке и продаваемых товарах. Это позволяет проводить сегментацию потребителей, осуществлять ценовую дискриминацию¹³ и максимизировать собственную полезность продавцов. Однако на электронном рынке для потребителей критерий цены становится менее значимым, чем наличие предшествующего положительного опыта, деловой репутации продавца. Они, при прочих равных условиях, не готовы экономить средства на риске и уплачивают дополнительную премию известным и проверенным агентам рынка.

В-третьих, считается, что распространение ИКТ приводит к снижению транзакционных издержек, а рынок становится более конкурентным. Но вышеизложенные послышки подтверждаются далеко не во всех исследованиях, а их результаты весьма противоречивы.

По нашему мнению, основная причина выявленных феноменов кроется в специфической реализации механизма транзакционных издержек. Дело в том, что сегодня господствует точка зрения, изложенная Р. Коузом в его знаменитой статье «Проблема социальных издержек»¹⁴. В обобщенном виде теорема Коуза может быть сформулирована так: если права собственности определены, а транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным вне зависимости от изменений в распределении прав собственности. По мнению Дж. Стиглера, «мир с нулевыми транзакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения. Монополистам можно выплачивать компенсацию за то, чтобы они вели себя конкурентно, а страховые компании просто не существовали бы»¹⁵.

По нашему мнению, снижение транзакционных издержек на практике приводит к иным результатам. Уменьшение затрат на взаимодействие хозяйствующих субъектов в господствующих взглядах экономистов представляется столь желанным и выгодным, что вне рамок анализа остается ряд важных обстоятельств.

Коуз правомерно утверждает, что «при отсутствии транзакционных издержек ничего не стоит ускорить транзакции так, что вечность будет прожита за доли секунды»¹⁶. Подобная гипертрофированная ситуация может показаться чистой абстракцией. Тем не менее она адекватно описывает рыночные реалии. При резком снижении транзакционных издержек агенты рынка теряют чувство реальности, их охватывает беспокойство, будущее становится трудно прогнозируемым, и большинство из них пытаются реализовать стратегии сохранения статус-кво, а не максимизации выгоды, расширения рынков сбыта. Новаторская деятельность предпринимателей сменяется консервативной. Потеря ориентации в пространственно-временном континууме — одно из важнейших следствий относительно быстрого снижения транзакционных издержек.

Социально-экономическая система попадает в «зону скольжения».

¹³ В качестве наиболее распространенного примера ценовой дискриминации можно привести использование продавцом двух или нескольких сайтов для реализации своей продукции, когда наиболее удобный интерфейс соответствует максимальным торговым наценкам, а наименее — минимальным.

¹⁴ *Coase R.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics.* 1960. Vol. 3, Oct. P. 1—44.

¹⁵ Цит. по: *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. С. 12.

¹⁶ Там же. С. 13.

Проводя параллели с силой трения, большинство участников рынка, оказавшись на «скользком участке», пытаются удержать равновесие. Лишь немногие стремятся использовать появившуюся возможность для собственного ускорения.

Хозяйствующие субъекты привыкли к существованию трансакционных издержек, и их сокращение воспринимается как угроза, а не как возможность. По нашему мнению, трансакционные издержки не только несут отрицательный характер, но и стабилизируют взаимодействие рыночных агентов в некоторых рамках. Лишившись их, они не получают дополнительной выгоды и теряют прежние преимущества. Экономическая система переходит в турбулентное состояние, а всеобщее благосостояние снижается, хотя перемены несут прогрессивный характер и должны были привести к обратному результату. Можно апеллировать к ригидности человеческого мышления, стереотипности поведения и т. п., но трансакционные издержки воспринимаются людьми не только и не столько как проблема, но и как определенный стабилизационный механизм, структурирующий нескоординированные действия свободных агентов рынка.

Весьма показательны в этом отношении результаты известного эксперимента в группе детского сада¹⁷. В течение длительного периода дети находились в огороженном палисаднике под присмотром воспитателя. Они бегали, играли и зачастую пытались перебраться через невысокий забор, что доставляло взрослому немало забот. Все рассказы об опасностях пролегающей рядом дороги особого действия не имели, и наиболее активные дети вновь и вновь пытались совершить «побег». Ситуация в корне изменилась, когда в один из дней, выйдя в палисадник, дети обнаружили, что ненавистного забора нет. Они перестали играть, собрались вокруг взрослого, и даже самые отважные сорванцы забыли о своих прежних желаниях.

Нечто похожее происходит при распространении электронной торговли и соответствующем снижении трансакционных издержек: теряются ориентиры, ощущение стабильности и контролируемости ситуации, «исследовательское поведение» покупателей сменяется стереотипным, а получение потребительского излишка остается уделом узкой группы лиц. Для обозначения рассмотренного феномена, возникающего при снижении трансакционных издержек, мы предлагаем ввести в научный оборот понятие «эффект скольжения»¹⁸. Его действие, при прочих равных условиях, не приведет к появлению общества всеобщего благоденствия, а в большей степени дестабилизирует социально-экономическую систему.

Естественно, развитие электронной торговли происходит не столь быстрыми темпами, чтобы спровоцировать масштабный экономический кризис. Но рассчитывать на моментальную адаптацию хозяйствующих субъектов не приходится. В связи с этим становится понятно, почему цены в интернет-магазинах могут быть выше, чем в их обычных аналогах, дисперсия цен не снижается, а монополизированность рынков растет, конкурентная борьба вырождается в виртуальные согласованные действия производителей, которые напоминают картельный сговор.

¹⁷ См., например: Берлайн Д. Е. Любознательность и поиск информации // Вопросы психологии. 1966. № 3. С. 54–56.

¹⁸ Данное понятие предлагается в качестве рабочего. Для выявления его существенных характеристик, идентификации границ, четкого и подробного описания целесообразно провести дополнительные исследования.

Цветков В. А. Корпоративный бизнес: теория и практика

СПб.: Нестор-История, 2011. — 504 с.

В постиндустриальной экономике на смену традиционным хозяйственным системам активно приходят интегрированные корпоративные структуры. Именно в рамках корпоративных объединений возможно полноценное накопление и развитие крупного капитала, могут быть созданы условия для конкурентного освоения внешних рынков, решены вопросы технологической модернизации и построения экономики, основанной на знаниях.

Но корпорация — это особый уровень организованности. Поэтому, говоря о необходимости развивать корпоративный бизнес в нашей стране, следует прежде всего выявить наиболее подходящие для России механизмы формирования и организации корпораций, создать оптимальные модели управления и методы правового регулирования их деятельности. Монография В. А. Цветкова, посвященная теории и практике корпоративного бизнеса, не только актуальное, но и, пожалуй, наиболее комплексное исследование по этой тематике.

Автор поставил сложную задачу: осмыслить тенденции развития международной кооперации и, исходя из особенностей корпоративных форм ведения хозяйства, их истории, понимания экономической и юридической сущности, определить наиболее приоритетные объекты анализа внутреннего мира корпораций. В рецензируемой монографии В. А. Цветков на основе информации по самым актуальным проблемам корпоративного бизнеса (особенности организации, выбор организационно-правовой формы и модели управления, последствия и перспективы трансграничной экспансии, этика корпоративного поведения) попытался выявить специфику развития корпоративных процессов на зарубежных и отечественных предприятиях.

Структура монографии позволяет не только получить системное видение проблематики корпоративного бизнеса, но и сформировать базовые знания и компетенции. Для лучшего понимания анализируемых вопросов приведен обширный вспомогательный материал — комментарии, приложения, обобщающие выводы.

В исследовании затронута актуальная проблема корректного определения понятия «корпорация». В трактовке В. А. Цветкова корпорация как хозяйственная система — это качественно новый целостный комплекс, имеющий основные признаки: цели, ресурсы, компетенция, управление, структура связей внутри объединения. Такое понимание позволяет подчеркнуть два наиболее важных с методологической точки зрения момента. Во-первых, в основе корпоративных объединений должна быть реализация эффекта синергии. Во-вторых, для достижения целей корпоративной организации необходимо частные интересы участников подчинить общей стратегии поведения.

Особая роль в книге отведена анализу теоретических подходов и концепций, которые позволяют лучше понять интеграционные процессы, увязать их внешние проявления с внутренней ситуацией в корпорации. Как полагает автор, на практике понимание корпорации как динамичной и сложной системы должно найти выражение в особой модификации механизмов моделирования экономической деятельности фирм. Речь, в частности, должна идти об анализе и моделировании экономических параметров корпорации в режиме реального времени, а не только в виде оценки статистических характеристик, как ранее.

В рассматриваемой монографии исследование эволюции корпоративно-

го бизнеса (от появления товариществ в Древней Греции в VIII в. до н.э.) не риторический экскурс в историю. Оно ясно показывает этапность этих изменений, которые важны и актуальны для понимания современных тенденций. Впрочем, как справедливо отмечает автор, зарубежный исторический опыт развития корпоративных отношений поучителен и дает возможность делать выводы преимущественно общетеоретического характера.

В России корпоративная форма бизнеса не сложилась в процессе внутреннего конкурентного развития экономики, а фактически была заимствована из опыта других стран и привнесена в наши условия. Особенности организации и развития корпоративных структур в российской экономике посвящена отдельная глава. В том числе затронута обсуждаемая в настоящее время проблема создания крупных государственных компаний. В целом, при правильном подходе, как считает автор, участие государства в консолидации собственности должно способствовать устойчивому развитию экономики страны и росту доходов населения, позволит укрепить позиции России на мировом рынке. По мнению автора, государственные корпорации могут конкурировать сегодня на уровне мировых глобальных лидеров.

Такая позиция автора монографии представляется весьма спорной. Да и сам В. А. Цветков указывает в монографии, что создание госкорпораций связано с определенными рисками, в числе которых подмена экономической целесообразности политическими решениями, неверная расстановка приоритетов развития, низкая эффективность управления и др.

В. А. Цветков обращает внимание читателя на особые черты корпоративного бизнеса в России, что позволяет говорить о существовании «русской модели» организации крупного бизнеса. Тем не менее, как полагает автор, в долгосрочной перспективе макроэкономические процессы в стране и внутренние механизмы саморазвития бизнеса все активнее будут втягивать его в мировую экономику, приближая российскую модель к современным мировым стандартам.

Особое внимание в монографии уделено характеристике организационно-правовых форм корпораций и современных видов корпоративных объединений.

Причем анализируются не только законодательные механизмы их регулирования, но и различия (ключевые признаки), лежащие исключительно в экономической плоскости. Практический интерес представляют конкретные схемы организационного строения, обобщение достоинств и негативных моментов их функционирования, а также рекомендации по выбору той или иной формы ведения корпоративного бизнеса. Автор рассматривает как традиционные формы корпоративных объединений (картель, трест, пул, консорциум, альянс), так и их наиболее современные проявления, например сетевую индустриальную организацию.

Крупные организации не достаточно инновационные и предпринимательские, инновации присущи в основном малым фирмам. В быстро меняющихся внешних условиях инновации в каждой форме должны осуществляться своевременно и эффективно. С этим вопросом связана и конкуренция, поскольку по экономическим соображениям необходимо значительно сокращать время на выпуск нового продукта.

Вот почему при рассмотрении проблем современного корпоративного бизнеса принципиально важно исходить из того, что в ближайшие годы независимо от наших субъективных представлений придется отходить от централизованной координированной, многоуровневой иерархии в организациях. Нужно создавать более гибкие структуры и альянсы, основанные на горизонтальных связях и договорных отношениях.

Нужно видеть мотивы этих изменений. Партнерства позволяют создавать устойчивые каналы передачи передовых знаний и упрощают их усвоение; «высокие технологии» возникают на стыках наук и отраслей; техническое лидерство сопряжено с высокой неопределенностью и рисками; получение, распространение и освоение информации через Интернет; внедрение новых стандартов; использование преимуществ сетевых организаций. Именно переход к горизонтальному управлению позволит решать эти задачи.

В монографии интересен материал, раскрывающий сущность и принципы деятельности транснациональных корпораций, а также опыт трансграничной деятельности российских компаний. Определяющая роль ТНК, по мнению

В. А. Цветкова, проявляется в следующих сферах и институтах мировой экономической системы: производство инноваций; прямые иностранные инвестиции; государственная поддержка; законы свободного рынка; интернационализация рынка труда. ТНК могут использовать более широкий круг источников эффективной деятельности по сравнению с чисто национальными компаниями, в том числе трансфертное ценообразование и внутрифирменные кредиты для оптимизации налоговой нагрузки.

Что касается перспектив расширения зарубежной экспансии российских компаний, необходимость которой сегодня не вызывает сомнений, то они в большой степени зависят от поддержки отечественного бизнеса на государственном уровне. В частности, автор считает, что необходимо разработать государственную стратегию в области экспорта национального капитала, совершенствовать нормативную базу создания ТНК, принять специальный закон о принципах поддержки инвестиций российских компаний за рубежом, а также создать специализированное агентство.

В настоящее время система корпоративного управления в России находится в стадии становления. По мнению автора, в перспективе институционально-правовое оформление модели корпоративного управления в России будет базироваться, с одной стороны, на следовании общемировым тенденциям и достижениям в этой области, а с другой — на реальных экономических процессах в стране, на адекватных ее традициям и условиям институциональных формах. Определенные усилия в данном направлении должны приложить общество и государство.

В заключительных главах книги представлены принципы, модели и правила, позволяющие организовать управле-

ние корпорацией на уровне современных требований. При этом автор придает особое значение выбору оптимальной структуры управления; раскрывает сущность системы корпоративного управления и механизмы контроля за действиями управленческого персонала; обосновывает важность внедрения и совершенствования корпоративного управления.

Теперь о том, чего в книге, на мой взгляд, не хватает. Не исследован вопрос о неоднородном составе акционеров в российских корпоративных структурах, чем обусловлен противоречивый характер их интересов. Данное обстоятельство негативно отражается на эффективности деятельности предприятий.

В монографии следовало бы рассмотреть вопрос о том, что очень важно и экономически оправданно расширять перечень видов деятельности современных крупных бизнес-структур. Имеются в виду консультационная и инжиниринговая деятельность, обучение кадров, ремонт техники, разработка программ по индивидуальным заказам, а также специализированные услуги по поставке интегрированных информационных систем (обслуживание комплексного типа, которое включает приобретение систем по заказам клиентов, добавление к ним программных средств и продажу систем на условиях «под ключ»). Происходит перегруппировка ресурсов от материальных к нематериальным элементам информационных систем.

Представленные в монографии результаты исследования, проведенного на высоком научно-теоретическом уровне, имеют конкретную практическую направленность. Они могут представлять интерес как для студентов, аспирантов, преподавателей, ученых, так и для менеджеров крупных предприятий и корпораций.

член-корр. РАН Б. Мильнер

**Голиченко О. Г. Основные факторы развития
национальной инновационной системы: уроки для России**

М.: Наука, 2011. — 634 с.

Олега Георгиевича Голиченко хорошо знают все специалисты, изучающие инновационное развитие. Новая работа дополнила обширный (около 200) перечень его трудов.

В рецензируемой книге автор делает несколько важных шагов вперед в развитии теории национальной инновационной системы (далее НИС). Во-первых, читатель получает развернутую авторскую концепцию структуры и функций НИС, а также качественный обзор новейших российских и зарубежных публикаций по всем проблемам инновационного развития. Во-вторых, автор приводит и критически оценивает обширный статистический материал, позволяющий выявить новые тенденции в развитии НИС разных стран и сравнить их с российскими реалиями. В-третьих, даны предложения в области разных направлений государственной политики, которые опираются на собственную авторскую концепцию задач и возможностей регулирования инновационных процессов.

Автор справедливо начинает исследование с определений. В российской экономической литературе и официальных документах нередко появляются «оригинальные» трактовки, которые не только существенно искажают содержание терминов, принятых в международной теории и практике, но и зачастую неправомерно применяются к объектам, субъектам и процессам, не имеющим отношения к инновационной деятельности. В рецензируемой книге дана полная, продуманная, согласованная с международной практикой система определений, которая позволяет преодолеть указанные недостатки.

Развивая теорию НИС, О. Голиченко применяет системный структурно-объектный и функциональный подходы. Первый используется как средство декомпозиции объектов, разложения их на составляющие с целью последующего анализа этих компонентов и связей между ними. Применение второго позволяет отойти от статичности описания НИС, рассмотреть функционирование инновационного процесса как систематически осуществляемое его взаимодействие с внешней средой.

При декомпозиции в соответствии со структурно-объектным подходом инновационная система или соответствующие ее части «распадаются» в определенном

смысле на структурно непересекающиеся взаимодействующие подсистемы. В частности, следуя схеме структурно-объектного подхода, автор представляет НИС в виде трех взаимодействующих макроблоков: предпринимательской среды, производящей знания среды и механизмов их передачи. На основе данного представления строятся макропрофили национальных инновационных систем России, Польши, Финляндии и США.

Описанный подход представляется мне несколько усложненным вариантом более традиционного видения структуры НИС (бизнес, наука, инфраструктура, госполитика). В главе 4 общие характеристики инновационного процесса декомпозируются по степени технологичности производств, принадлежности организаций к различным размерным классам, а также классам собственности. Показано, что в России инновационная деятельность и наукоемкая инновационная продукция сконцентрированы в высоко- и средне-высокотехнологичных видах производств. Следовательно, важнейшим фактором развития инновационного производства в обрабатывающей промышленности должно быть ускоренное развитие именно этих производств и подотраслей. С другой стороны, показано, что общий уровень масштабов инновационной деятельности, ее экономическая эффективность и, следовательно, динамика соответствующих показателей в России почти полностью формируются в классах большой размерности. Но эти классы инновационно пассивны и по ряду показателей инновационной деятельности часто имеют отрицательную динамику. В структуре предпринимательской активности по размерным классам передовые позиции занимают классы средних предприятий и близкие к ним классы малых и больших предприятий. Отсюда в книге сделан вывод, что для развития инновационной среды важно преодолеть инновационную пассивность крупных предприятий и принять эффективные меры по поддержке малого инновационного предпринимательства. Нельзя сказать, что эти выводы звучат принципиально ново или не подтверждаются мировой практикой, но, несомненно, еще раз убеждают нас в правильности базовых положений теории инноваций.

Но увлечение «структурно-объектной декомпозицией» изучаемых объектов иногда, на мой взгляд, уводит автора в чрезмерно абстрактную область, где разработка метода заставляет слишком далеко отойти от реальности. В частности, у меня вызывает некоторые сомнения плодотворность предложенного функционального подхода к анализу эффективности науки, по терминологии автора — среды производства знаний (глава 5). В этой главе два пласта анализа. Один *теоретический*, в котором разработаны характеристики эффективности распределения ресурсов («как возможность удовлетворить текущие и перспективные потребности в ресурсе»), факторы эффективности и результативности деятельности объекта, в том числе баланс стимулов и антистимулов; характеристики парадигмы (устойчивой модели) деятельности; характеристики входа и выхода; связность пространства. Далеко не всегда понятен смысл введения этих категорий эффективности (кроме построения более совершенной методологической конструкции).

Другой пласт анализа — *сравнение международных статистических данных* об источниках происхождения и структуре потребления новых знаний в предпринимательском секторе — дает ясную и убедительную картину основных структурных характеристик науки и особенностей стран — лидеров и аутсайдеров инновационного развития. Так, слабая сторона российской НИС становится очевидной при сравнении российской структуры создания и потребления знаний с мировой (по кругу стран ОЭСР). Расходы на ИР предпринимательского сектора России более чем в 2 раза ниже среднемировых показателей, а государственного — в 2,2 раза выше (с. 305). Чрезвычайно низкий потенциал фирменной науки в России по сравнению с наукой государственного сектора достался в наследие от плановой социалистической экономики, и этот недостаток не только не преодолен, но и углубился к настоящему времени. Это положение, по оценке автора, подтверждается и ситуацией в Восточной Европе. Слабость собственной научно-технической базы порождает ошибки и просчеты корпоративного управления, слабую реакцию бизнеса на инновационную политику государства.

В книге выделено три основных канала передачи технологических знаний и тех-

нологий (привожу в авторской редакции):

— открытые информационные каналы передачи доконкурентных знаний, представляющих собой общественное благо;

— каналы доконкурентной трансформации открытого (общественного) знания в предконкурентное и конкурентное знание;

— каналы трансфера коммерческих знаний, в том числе овеществленных и неовеществленных технологий.

Каждому из этих каналов посвящена особая глава (соответственно 6, 7 и 8). В них представлен добротный анализ разнообразных организационных форм, обеспечивающих взаимодействие различных сегментов НИС — кооперация ИР, венчурный капитал и бизнес-ангелы, государственно-частные партнерства, формирование национальных сетей и кластеров.

В заключительных главах книги даны конкретные предложения по ликвидации узких мест российской национальной системы. Приложение посвящено анализу и содержанию направлений государственной политики. В этой части наиболее нова и интересна, на мой взгляд, постановка вопроса о возможных перспективах использования пути заимствования у лидеров в сфере инноваций. Эффективная государственная инновационная политика должна быть нацелена на параллельное решение задач, предусматривая не только формирование абсорбционного потенциала страны, развитие процессов технологического обучения, необходимых для «подхватывания» технологий, но и создание определенных предпосылок для перехода на следующую стадию технологического развития.

Подводя итоги (с. 600), автор не без грусти и вполне справедливо замечает, что хотя о задаче ликвидации технологического отставания России говорится много, продуманных системных действий ни по пути заимствования, ни по пути опережающего развития пока не предпринято. Не анализируя ошибки и просчеты государственной политики 2000-х годов, мы рискуем оказаться в ситуации «хождения по кругу», потерять драгоценное время, когда мир очень быстро идет вперед.

В заключение хотелось бы отметить, что данная книга демонстрирует энциклопедическую эрудицию автора в сочетании с оригинальной теоретической концепцией анализа инновационного развития.

акад. РАН Н. Иванова



АБАЛКИНСКИЕ ЧТЕНИЯ: ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Год назад ушел из жизни один из ведущих российских ученых в области политической экономии Леонид Иванович Абалкин. Более четверти века он возглавлял Институт экономики РАН, сначала в качестве директора, затем его научного руководителя. В течение 20 лет он был главным редактором «Вопросов экономики». Научный коллектив Института экономики, отдавая должное этому неординарному человеку и его заслугам перед Отечеством и экономической наукой, решил в память о нем проводить ежегодные Абалкинские чтения. 16 апреля 2012 г. такие чтения на тему «Политическая экономия и экономическая политика» прошли в рамках Первого международного политэкономического конгресса стран СНГ и Балтии. Они привлекли внимание научной общественности. На заседании присутствовали такие известные ученые, как А. Г. Аганбегян, О. Т. Богомолов, В. И. Маевский, Д. Е. Сорокин, Л. В. Никифоров, М. И. Воейков, С. Д. Валентей, П. В. Савченко, А. В. Бузгалин, А. А. Гриценко, Я. С. Ядгаров, Г. Н. Цаголов, З. В. Вдовенко, В. П. Пашков и др.

Открывая заседание, *член-корр. РАН Д. Сорокин (ИЭ РАН)* подчеркнул, что тема круглого стола соответствует названию одной из первых книг его учителя, друга и коллеги. В 1970-х годах шла дискуссия о том, относить государство к экономическому базису или к надстройке. Леонид Иванович доказывал, что государство выступает агентом экономических отношений. Это противоречило господствовавшим тогда положениям экономической теории. От ученого требовалась не только научная логика исследователя, но и гражданское мужество.

В академической среде часто выражают недовольство тем, что государство не слушает науку. На это можно ответить словами Л. Абалкина о том, что никто не обладает монополией на истину. При существовании разных парадигм различаются и программы формирования государственной экономической политики. Как говорил Леонид Иванович, ученые должны стремиться не к монополии на доступ к «государеву уху», а иметь гражданскую позицию и социальную ответственность политэкономов. Он, как классический представитель русской интеллигенции, никогда об этом не забывал.

В его творчестве сконцентрировались и нашли отражение все основные проблемы экономического развития России на переломе эпох. Понять феномен Л. И. Абалкина — значит понять экономический путь России.

Д. э. н., проф. М. Воейков (ИЭ РАН) в своем докладе «Теория социальных альтернатив или предопределенность экономической политики» обратил внимание на то, что при социализме Л. Абалкин боролся за рыночную экономику, а при современном российском капитализме стал бороться против того рынка, который сложился у нас, против превращения всего и вся в товар. В начале 1990-х годов, когда начали проводить «шоковую терапию», он первым поставил вопрос о выборе социальных альтернатив и отстаивал градуалистский подход. Переход к рыночной экономике, безусловно, был объективной необходимостью, и никакой альтернативы этому не было и нет. Другой вопрос, в какой форме осуществляется переход к рынку. Здесь могут быть альтернативные формы экономической политики, но не суть. Россия — бедная страна, и потому ей нужен был постепенный переход, а не шоковая терапия, которая в конечном счете привела к тому, что в настоящее время Россия обречена на политику государственного авторитаризма.

По мнению *академика РАН О. Богомолова (ИЭ РАН)*, тема круглого стола очень удачно выбрана для того, чтобы

отдать должное памяти Л. И. Абалкина и его научным заслугам. Политическая экономия (экономическая теория) не может ограничиться только анализом рыночных механизмов, а должна определить роль государства в модернизации нашей экономики, в оздоровлении всего общества. Заслуга Леонида Ивановича в том, что он пытался сочетать и увязывать теоретические исследования с тем, что они способны дать реальной экономике.

Экономическая теория в большом долгу перед обществом. Вопрос о роли государства и провалах рынка основной. Без участия государства нельзя решить проблему бегства капитала (за годы реформ на Запад утекло более 1 трлн долл.), проблемы экологии (борьба за экологию входит в прямое противоречие с рыночной экономикой), справиться с инфляцией. Здесь нужна не только разумная монетаристская политика, но и борьба с монополизмом и другими типичными злоупотреблениями в рыночных отношениях. Растущая пропасть между богатыми и бедными (общемировая тенденция) порождает социальные протесты. Между тем по числу долларовых миллиардеров Россия занимает третье место. Без участия государства эти вопросы не решить!

Член-корр. РАН В. Медведев (ИЭ РАН) рассказал о Леониде Ивановиче как об ученом и государственном деятеле. Середина 1980-х годов — нелегкий период в жизни ученого. В Отделе науки ЦК КПСС к нему относились плохо по причине крайнего консерватизма руководства. Из-за истории с ректором Плехановского института Мочаловым, назначенным Отделом науки, Л. Абалкину пришлось уйти из этого вуза.

Леонид Иванович принимал активное участие в подготовке ряда учебников под эгидой Отдела пропаганды ЦК КПСС. В этих работах речь шла о повышении роли товарно-денежных отношений. И здесь Абалкин, доказывая и отстаивая свои позиции, проявил себя как очень грамотный ученый-политэконом, как честный и принципиальный человек. Позже Леонида Ивановича пригласили на должность заведующего кафедрой политической экономики в Академии общественных наук.

Когда в 1987 г. стал обсуждаться вопрос о радикальной экономической реформе, Леонид Иванович выступил

активным оппонентом консервативных настроений в правительстве, которые сказывались и на позиции Н. Рыжкова, как руководителя правительства. Например, в вопросе о замене материально-технического снабжения на свободную продажу продукции. Правда, реформу 1987 г. не удалось осуществить, в том числе и из-за сопротивления правительственных органов. В. Медведев отметил, что ему до сих пор непонятно, почему Рыжков лишь за несколько дней объявил о реформе ценообразования, в том числе розничных цен. Для каждого человека, а для экономиста тем более, было ясно, что это вызовет бурю.

В 1989 г. Л. Абалкин руководил подготовкой нового этапа экономической реформы. К сожалению, из-за обострения противоречий между крайними правыми и крайними левыми в государственных органах (в Верховном Совете СССР и Совете народных депутатов) реализовать хорошо разработанную программу не удалось.

Леонид Иванович, играя в шахматы, как-то сказал: «Я ходы назад не беру». По мнению *академика РАН В. Маевского (ИЭ РАН)*, это был жизненный принцип не столько директора, сколько признанного лидера Института экономики. Директор — нечто административное, а лидер — это такой непререкаемый авторитет, когда чувствуешь и понимаешь, что работаешь рядом с ученым очень большого масштаба.

Когда Россия окунулась в «лихие 90-е», именно Л. Абалкин стал одним из авторов важнейших инициатив, имевших принципиальное значение для сохранения нашего государства. Вместе с Е. Строевым он активно продвигал идею создания нового государственного института — Федерального собрания, а также провел конференцию по проблеме государственного регулирования, очень важную для того времени. М. Воейков правильно сказал, что Л. И. Абалкин до реформы был рыночником, а после реформы четко осознал необходимость активного государственного участия в рыночных процессах.

Л. И. Абалкин первым поставил под сомнение аксиому о более высокой эффективности частного собственника по сравнению с государством. В определенных ситуациях государство может быть более эффективным собственником.

Л. Абалкин-ученый прекрасно видел эффективные направления в развитии экономической науки. Он по достоинству оценил теорию Н. Д. Кондратьева, написав огромную статью в журнале «Вопросы экономики». Леонид Иванович все время говорил, что надо сблизить понятийный аппарат эволюционной теории с понятийным аппаратом традиционной экономической науки.

Д. э. н., проф. А. Бузгалин (МГУ) начал свой доклад «Экономическое развитие: альтернативность существует» с ремарки о том, что они с Леонидом Ивановичем часто дискутировали. Бузгалин отметил, что у ученых завидная судьба: они остаются с нами до тех пор, пока их читают, пока с ними спорят. Так и его диалог с академиком Абалкиным продолжается. И сейчас спор различных научных школ остается актуальным. Л. Абалкин был сторонником рыночной экономики с сильным и эффективным государственным регулированием, индикативным планированием, наличием значительного государственного сектора с бесплатным образованием и медициной. И он остался сторонником рыночной экономики с таким регулированием, но не апологетом фундаменталистской рыночной системы.

А. Бузгалин считает, что существует мультисценарность экономического развития. Классическую политическую экономию принято трактовать как науку, которая показывает жестко детерминированное развитие, но реальный ход истории многовариантен. Возможна реверсивная диалектика, попятное течение социального времени. От прогрессивной системы с сильным социальным началом возможен возврат к рыночному фундаментализму, как это происходило в США на рубеже 1990–2000-х годов. Но если организующий социальный субъект — государство — находится на стороне наемных работников, то в стране, скорее всего, будут прогрессивный подоходный налог, бесплатное образование и здравоохранение и пятилетний план развития инноваций, как, например, в Финляндии, где главные инновации идут в рамках государственно-частных программ 3–5-летнего индикативного и прямого государственного планирования. Это рыночная капиталистическая система, но — другая. Если же субъективная сила — государство и граждан-

ское общество — перестает действовать, получается другой вариант, и история идет вспять.

О роли Л. Абалкина в отечественной политической экономии поделился своими соображениями *д. э. н., проф. П. Савченко (ИЭ РАН)*. Академик Л. Абалкин признавал в политической экономии не формационный, а цивилизационный подход. Он относился к ученым, которые считали, что в чистом виде в развитии цивилизации не было ни капитализма, ни социализма. Цивилизационный путь — это диалектика развития технологических укладов и форм собственности.

Особое место в концепции Л. Абалкина занимает человек как цель развития цивилизации, а следовательно, и тема гуманизации социально-экономических отношений. На определенном этапе развития цивилизации человек становится исходной клеточкой политической экономии в качестве субъекта гражданского общества. На этой основе преодолевается экономический детерминизм, а экономическая наука, да и общество приобретают гуманистическую направленность. Нельзя рассматривать научную позицию Л. Абалкина в логике чистого государственника: дескать, чем меньше рынка, тем эффективнее развитие. Развитию цивилизации присуще взаимодействие двух тенденций: государственного регулирования и рыночной самоорганизации.

Д. э. н., проф. С. Валентей (ИЭ РАН) не обнаружил особых расхождений между «экономическим авторитаризмом» М. Воейкова и «мультисценарностью развития» А. Бузгалина, поскольку оба подхода соответствуют ленинской формуле «шаг вперед, два шага назад». Возможность выбора социальной альтернативы развития общества возникает в процессе качественных изменений общественных отношений при переходе к инновационной модели, с доминированием человеческого капитала в структуре общественного богатства.

Человеческий капитал — это новая форма богатства, капитал, который превращает гражданина в реального «игрока» на рынке. Инвестируя в свое образование, он получает такое же право на доход от его использования, каким обладает любой предприниматель. Новые акторы, владельцы человеческого капитала, образующие «средний класс» граж-

дане начинают участвовать в управлении общественным развитием. Происходит естественный — без революций — переход к новой системе общественных отношений.

Накопление доли человеческого капитала заставляет мир отказаться от монолинейной модели развития не потому, что делает возможным использование в разных странах различных рыночных механизмов. А потому, что вызываемая этим накоплением новая форма обобществления создает в перспективе возможность реализовать известный принцип «свободное развитие каждого есть условие свободного развития всех». Повышение роли человеческого капитала в национальных экономиках происходит по-разному, в частности в зависимости от сложившихся за столетия традиций, от взгляда на достаточность уровня богатства. Например, грек или испанец считают приемлемым быть беднее американца, при условии сохранения традиционного образа жизни. Это же справедливо и для жителей стран Востока и Африки. Таким образом, с увеличением роли человеческого капитала развитие общества действительно (причем впервые в истории) становится альтернативным. Человек выбирает не «изм», а образ жизни.

По мнению *д. э. н., проф. Л. Никифорова (ИЭ РАН)*, отказавшись от упрощенных представлений об однолинейности общественного развития, Л. И. Абалкин негативно относился как к огосударствлению страны, так и к бездумному насаждению в ней капитализма.

В вопросе о месте рыночных отношений ученый исходил из того, что общество не может основываться только на рыночных связях, впрочем, как и существовать без них. Вместе с тем он не считал рынок изолированным элементом в устройстве экономики. Когда Леонид Иванович стал директором ИЭ РАН, то на вопрос сотрудников, почему в предложенной структуре нет сектора рынка, он ответил исчерпывающе: «Рынок должен исследоваться в каждом секторе. Тогда можно будет получить представление о рыночных отношениях в целом».

Как человек, изучающий социально-экономические отношения системно, раскрывающий сущность самоопределения России, этот ученый разработал основы программы выхода страны из тяжелейшего кризиса. Его программа

была рассчитана на длительный период экономической и социальной трансформации России, исключала рывки и односторонность перемен. Эта программа не была принята, а результаты реализации программы ультралибералов Л. И. Абалкина определил очень образно: «Будто Мамай прошелся по стране».

Леонида Ивановича отличала демократичность в отношениях с сотрудниками Института, независимо от званий и должностей. Он занимал гражданскую позицию, поддерживая людей и их работы. Сейчас, проходя мимо его опустевшего кабинета, физически ощущаешь, что незаменимые люди все-таки бывают.

В выступлении *академика РАН А. Аганбегяна (РАНХиГС)* прозвучала тревога по поводу современной макроэкономической динамики. Несмотря на существенный рост цен на нефть в начале этого года, реальные доходы в 2011 г. выросли всего на 0,8%. При таком снижении траектории экономического роста, по мнению А. Аганбегяна, нельзя ставить цели перед экономикой. И похоже, Россия переживает период застоя в новом варианте: нет ни обновления, ни реформ.

Сейчас настало переломное время для выработки стратегии. Надо сформулировать конструктивную и измеримую цель — например, к 2025 г. достичь по основным показателям уровня развитых стран, а еще через десять лет — стран G-7. При темпах роста ВВП 5–6% у нас и 2,5–3% — в других странах (средние многолетние показатели за прошлые периоды) эту цель можно достигнуть. Во всяком случае, по уровню экономического развития, но не по социальным показателям.

Нужно выбрать отрасли-локомотивы, которые способны двигать вперед всю экономику. Локомотивами могут стать жилищное строительство (15% ВВП) и автомобильная промышленность (около 10%). Если темпы развития жилищного строительства и автомобилестроения составят 8–10% в год (как в последние 10 лет), то это даст более 1% прироста ВВП.

В стране достаточно денег, чтобы поднять нормы инвестиций. Можно 350 млрд долл. заимствовать из золотовалютных резервов, приватизировать государственную собственность и вложить средства в модернизацию. Важно повысить долю инвестиционных креди-

тов с 6 до 20%, как в других странах, и привлечь накопления населения, которые составляют 1,5 трлн долл.

Наиболее успешные среди развивающихся стран Китай, Индия и отчасти Вьетнам выступают, по убеждению д. э. н., проф. Г. Цаголова (*Международный университет в Москве*), носителями конвергентного типа развития.

Конвергентное общество представляет собой биполярную или, говоря словами Питирима Сорокина, интегральную систему. В ней находятся в равновесии два противоположных начала — плановое и рыночное. На смену капитализму придет новое общество. В этом смысле был прав Маркс, то же самое имел в виду Й. Шумпетер. Форма общества с двумя регуляторами адекватна современному пути развития цивилизации.

По мнению д. э. н., проф. Я. Ядгарова (*ВЗФЭИ*), в ряде сочинений Л. И. Абалкина, вышедших в последние годы его жизни, ученому удалось сформулировать собственную неклассовую и неформационную парадигму российской эконо-

мической науки. «Общественная жизнь с ее многомерностью не может быть адекватно описана наукой с помощью парных понятий — богатые и бедные, частная и общественная собственность, капитализм и социализм. Это — мышление и понятийный аппарат XIX века»¹. «...Примитивный классовый подход (широко распространенный до сих пор!) принципиально неверен. Он заранее определяет тех, кто ошибается, по критериям, выходящим за пределы науки»².

В книге «Уроки прошлого и будущее России» Л. Абалкин задается вопросом, почему «мы живем в третьем тысячелетии, а мыслим обычно категориями XIX века»? По мнению ученого, социализм — это не способ производства и не формация. Он отражает уходящую в глубины истории тенденцию к социализации общественной жизни, преодолению отчужденности человека от других людей.

О. Грибанова,
научный сотрудник ИЭ РАН

¹ Абалкин Л. И. Россия: поиск самоопределения: Очерки. М: Наука, 2002. С. 36.

² Абалкин Л. И. Очерки по истории российской социально-экономической мысли. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2008. С. 4.

DEBATES ON MODERN ECONOMICS

J. KAY

The Map Is Not the Territory: An Essay on the State of Economics

The article claims that modern economics is in the state of crisis, because the major macroeconomic theories are in fact based on the concept of rational expectations, and the main method of research is considered to be the model-building with models as “artificial worlds”. Therefore it is supposed that the agents’ expectations are consistent with a theoretical model. Such constructs are often based on aprioristic assumptions and only after the model is built are they confronted with reality. The author defends an alternative view of science which is methodologically more pluralist and sees deductive model-building in need of being supplemented by other methods of inquiry suggesting that economic science abandons claims for universality of its conclusions.

M. WOODFORD

What’s Wrong with Economic Models? A Response to John Kay

The article is a response to a polemical essay of J. Kay and his critique of macroeconomic modeling. The author shows that models are an indispensable instrument of economic analysis and that the only alternative would be the formulation and estimation of structural relationships between macroeconomic aggregates. But such a project is doomed to failure, because it does not account for the expectations of economic agents. However, as the author admits, the critique of rational expectations concept is justified. He shows possible directions that a more realistic analysis of expectation could take.

J. PLUSHCHEVSKAYA

On the Validity of the Theoretical Bases of Inflation Targeting and New Keynesian General Equilibrium Models

The latest world economic and financial crisis highlighted problems in macroeconomic policies pursued by developed economies as well as the necessity of searching for an effective regulatory framework. In particular, doubts have occurred in the indisputability of advantages of inflation targeting and its theoretical basis: the New Keynesian dynamic stochastic general equilibrium models. The reason for doubts lies mainly in the lack of confidence in the new neoclassical synthesis propositions which form the basis for the modern monetary theory and structural modelling. The article reveals close links between contemporary mainstream economics, inflation targeting and New Keynesian dynamic stochastic general equilibrium models, concentrates on controversial points of the theory which bring into question applicability of the monetary policy regime and the models, and finally, outlines further research agenda.

**SOCIO-CULTURAL APPROACH
TO ECONOMIC MODERNIZATION**

A. AUZAN, K. KELIMBETOV

Socio-cultural Formula for Economic Modernization

The social-cultural approach to economic modernization processes is studied in the article. It states that the specific country-based modernization formula is

required for the successful modernization policy, which takes into consideration the informal rules of the concrete country and is based on the competitive advantages coming from the characteristics of social and cultural capital. This approach, being implemented to study Russia and Kazakhstan cases, allows to make some important conclusions: first, about the connection between long-term macroeconomic trends and features of the informal institutions; second, about the opportunity to define general directions for the modernization policy; third, about the possibility to design concrete normative structures based on specific features of social and cultural capital.

V. TAMBOVTSEV, M. UMBETALIEV

Strategic Benchmarking of the Republic of Kazakhstan

The question of gaining strategic goals of the country's development during the process of economic modernization is studied in the article. To evaluate and proof the goals performability the benchmarking method is used. Being applied to Kazakhstan case, it demonstrates that for the midterm goals Oman and the United Arab Emirates can be stated as the benchmarks, and for the long-term goals – Norway, Australia and Canada. On the whole, the analysis shows the great potential of the strategic benchmarking method to work out the modernization policy for relevant countries.

S. AFONTSEV, N. ZUBAREVICH

Spatial Development as a Modernization Driver for the Republic of Kazakhstan

The questions of spatial development as a modernization driver (the Kazakhstan case) are considered in this article. The analysis of the regional economic differences makes possible to work out the development guidelines, based on the advantages combination of the basic goods specialization and the policy of transferring growth impulses from the raw materials sector to the industry and service ones. Current challenges and opportunities, which face the Kazakhstan economy, the questions of economic diversification drive up the importance of the connection between spatial development and the cluster priorities. The analytical scheme of macro-regions and diversification through the dynamic focal networks can settle up these challenges.

A. AGANBEGYAN

Residential Construction as a Locomotive of Social and Economic Development of the Country

The article assesses the role of residential construction in Russia's social development, notes insufficient provision of population with comfort accommodation in comparison with a number of developed and developing countries. The data on the availability of housing in Russia and other countries are presented. The article shows that acceleration of residential construction can lead to higher rates of economic growth in Russia. The conditions and factors of future residential construction development are considered, the accent should be made on construction of low-rise buildings. The necessity of simultaneous reforming of the communal sphere, its transferring on the market path is stressed. The assessments of required investments in the field are presented.

RUSSIAN ECONOMY IN THE WORLD CONTEXT

OECD Economic Surveys: Russian Federation. December 2011. Overview

In recent years Russian leaders have emphasised the importance of modernising the economy, stressing the need to reduce the dependence on oil revenues and diversify the economy. The process of accession to the OECD, which was the context for the preparation of the 2011 *Survey*, dovetails closely with this agenda. It takes stock of the evolution of Russia's convergence towards OECD outcomes and policies, identifying both progress and areas where the gaps are still large. Across a range of macroeconomic and social indicators and measures of policy settings, Russia is found to be within the range of OECD countries. Nevertheless, the gap with them in a number of areas remains wide. In particular, the *Survey* notes that the business climate is very poor in Russia, and offers recommendations for its improvement. It also makes recommendations to improve energy efficiency, another area where Russia lags well behind the most advanced countries. The assessment of the macroeconomic framework is generally positive, but scope for improvement remains, and the *Survey* offers a number of recommendations to that end.

V. OBOLENSKY

Foreign Economic Relations of Russia: Some Lessons from the Global Crisis

The article deals with the influence of the global crisis on the Russian foreign economic relations and their effects on the national economy. The crisis has made it evident that it is necessary to change the character of Russia's participation in the world division of labor. Russian export should rise on the base of development of the manufacturing industry. Also cardinal improvement of the investment climate and certain correction in the rouble exchange rate management are needed.

THE HISTORY OF ECONOMY AND ECONOMIC THOUGHT

K. TSYGANKOV

The Role of the Double-Entry Bookkeeping in the Emergence of Capitalism

The article describes the differences between the early capitalism and pre-capitalist modes of production. It also considers the thesis advanced by W. Sombart on the double-entry bookkeeping as a necessary prerequisite of the emergence of capitalism. The author suggests the definition of capitalism as a management system aimed at maximizing capital. He also develops a hypothesis that the double-entry bookkeeping and capitalism originated in the Roman Empire and were just resuscitated in the Middle-Ages Italy.

T. KUZNETSOVA, I. MOZHAISKOVA

Scientific Testament of Ya. A. Kronrod (to the Centenary of His Birth)

The article is devoted to the memory of a prominent Soviet economist Ya. Kronrod. His views on the drawbacks of the Marxist doctrine of social development are presented. The reconstruction of Kronrod's reflections on the fates of the socialist idea, democracy and civil society allows to better understand social processes in present-day Russia.

Льготная подписка для физических лиц на II полугодие 2012 г.

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Назначение платежа</td> <td style="width: 30%;">Сумма</td> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520—00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «_____» _____ 2012 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> (подпись плательщика) (дата платежа) </div>		Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520—00
Назначение платежа	Сумма					
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520—00					
Кассир						
Квитанция Кассир	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Назначение платежа</td> <td style="width: 30%;">Сумма</td> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520—00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «_____» _____ 2012 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> (подпись плательщика) (дата платежа) </div>		Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520—00
Назначение платежа	Сумма					
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520—00					

Для оформления подписки через Редакцию: 1) вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта: www.voprgeso.ru); 2) **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О.» и «Адрес доставки (с индексом)»; 3) оплатите квитанцию в Сбербанке (или другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки. Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки. **Телефон для справок: (495) 436-01-43**

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
 Корректор — **Л. Пущаева**

Учредители: НП «Редакция журнала Вопросы экономики»; Институт экономики РАН.
Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2. **Тел./факс:** (495) 436-01-43. **E-mail:** mail@voprgeso.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 28.04.2012. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 500 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 1836.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © **НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2012.**