

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Ю.Е. Семенова, А.А. Курочкина, А.Ю. Панова

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Учебное пособие для аспирантов
Направление 38.06.01 «Экономика»
Направленность «Экономика и управление
народным хозяйством»

Санкт-Петербург
РГГМУ
2021

УДК 330.88
ББК 65.012.34

Рецензенты:

- Профессор факультета технологического менеджмента и инноваций, ФГАОУ ВО «НИУ ИТМО», доктор экономических наук, профессор Т.Г. Максимова;

- Профессор кафедры основ экономики и менеджмента Института промышленного менеджмента экономики и торговли ФГАОУ ВО «СПбПЭУ Петра Великого», доктор экономических наук, профессор В.Е. Засенко

Современные проблемы экономической науки :
Учебное пособие / Ю.Е. Семенова, А.А. Курочкина,
А.Ю.Панова. – Санкт-Петербург : РГГМУ, 2021. – 364 с.

Учебное пособие комплексно рассматривает теоретико-методологические проблемы современной науки, а также основные экономические проблемы, вызванные развитием экономики, трансформацией социальных институтов и внедрения новых технологий. Учебное пособие предназначено для аспирантов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика», и составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

©Ю.Е. Семенова, 2021

©А.А. Курочкина, 2021

©А.Ю. Панова 2021

© Российский государственный
гидрометеорологический университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО- МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....	7
1.1 Краткий обзор истории и эволюции предмета экономической науки.....	7
1.2 Экономическая теория в системе наук и ее методы.....	16
1.3 Взгляды различных исследователей на фундаментальные проблемы экономики.....	19
ГЛАВА 2 НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....	45
2.1 Проблемы теории капитала.....	45
2.2 Финансовая экономика.....	94
2.3 Поведенческая экономика.....	107
2.4 Международная экономика.....	117
ГЛАВА 3 ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ.....	124
3.1 Теория неопределенности в институциональных исследованиях.....	124
3.2 Специфика институциональных изменений в России.....	129
3.3 Институциональные ловушки в экономике России.....	162
3.4 Институциональное проектирование.....	189
ГЛАВА 4 ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С МНОГОУКЛАДНОСТЬЮ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	212
4.1 Исторические предпосылки формирования многоукладности экономики России.....	212

4.2 Проявления многоукладности в современной экономике России.....	242
4.3 Проблемы перехода России к шестому экономическому укладу.....	268
ГЛАВА 5 ВЛИЯНИЕ ВТОРОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ И ЭКОНОМИКУ РОССИИ.....	
5.1 Понятие демографического перехода и его влияния на экономику.....	289
5.2 Экономические проблемы, связанные с демографическим переходом.....	309
5.3 Развитие «серебряной экономики».....	336
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	350
ЛИТЕРАТУРА.....	352

ВВЕДЕНИЕ

Одной из важнейших сфер общества всегда считается экономическая, и все современные теории развития общества основываются на анализе его экономического потенциала. Это относится к рыночной и к социально ориентированной экономике, государственному и муниципальному управлению, управлению персоналом, маркетингу, менеджменту, бизнесу и предпринимательству и др. Сегодня перед экономической наукой стоят многочисленные теоретические задачи. И насколько теоретические установки окажутся правильными, зависит практическая эффективность от реализации этих задач. Перед экономической наукой (с методологической точки зрения) имеется серия значительных проблем.

Учебное пособие комплексно рассматривает теоретико-методологические проблемы современной науки, а также основные экономические проблемы, вызванные развитием экономики, трансформацией социальных институтов и внедрения новых технологий. Учебное пособие предназначено для аспирантов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика», направленность: Экономика и управление народным хозяйством и составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Включенные в учебное пособие темы раскрывают сущность актуальных проблем в сфере экономики в мире и в России. Учебное пособие подготовлено в соответствии с учебной программой курса «Современные проблемы экономической науки» и предназначено для изучения

учебной дисциплины на лекционных занятиях и в процессе самоподготовки студентов аспирантуры очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика».

Целью изучения данной дисциплины является формирование у аспирантов теоретической базы и практических навыков исследования проблем в области экономики, формирования у аспирантов комплекса представлений и теоретических знаний относительно современных подходов к изучению и пониманию экономических процессов и явлений.

Структура учебного пособия по дисциплине «Современные проблемы экономической науки», соответствует рабочей программе указанной дисциплины и охватывает изложение теоретического и методологического материала, а также признанные теоретические модели основных зарубежных ученых экономистов. Отличительной особенностью данного пособия является использование последних достижений новой экономической теории, микроэкономики и макроэкономики.

Изучение данного курса предполагает наличие у слушателей определенных экономических, социологических и правовых знаний и умения работать с постоянно совершенствующейся нормативной базой.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО- МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1 Краткий обзор истории и эволюции предмета экономической науки

Экономическая наука прошла длительный исторический путь своего развития. Зарождение элементов экономических знаний произошло еще в IX-V вв. до н.э. в Древнем Китае, Индии, Риме, Греции и было представлено как эпизодические высказывания о различных формах и способах хозяйственной деятельности. К настоящему времени экономическая наука представлена различными школами, направлениями, течениями, объединенными задачей изучения экономической жизни общества, но по-разному представляющими предмет этого исследования.

Экономика — совокупность общественных наук, изучающих производство, распределение и потребление товаров и услуг. Экономическая действительность является объектом экономических наук, которые подразделяется на теоретические и прикладные.

Теоретическое направление также называют экономической теорией — рассматривает особенности процесса обмена, распределения, выбора способа использования ограниченных ресурсов.

Прикладная экономика изучает возможности приложения законов, теорий, предложений, разработанных экономической теорией, непосредственно для функционирования отдельных элементов экономических систем.

Ещё в IV веке до н. э. Ксенофонт написал произведение под названием «Домострой» (др.-греч. "Οἰκονομικός"), переведённое Цицероном на латынь как

лат. *Oeconomicus*. Всеобщее признание термин получил после того как был употреблен в заглавии труда Джона Стюарта Милля «Основы политической экономии» (1848 г. англ. «Principles of Political Economy»).

Как самостоятельная наука экономика выделилась в XVIII веке с выходом в свет книги Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (распространённое название «Богатство народов») в 1776 году. Однако по замечанию Й. Шумпетера, внутреннюю логику экономических явлений понимали и до Адама Смита, но на интуитивном, преднаучном уровне.

Первоначальное представление о предмете экономической науки связано с экономическим учением Древнего мира, определявшего экономику как науку о богатстве, об умении налаживать состояние и делать деньги. Мыслители Средневековья связывали предмет экономической науки с обсуждением конкретных проблем и их решением, при этом основное внимание уделялось сфере обращения.

Рождение экономики как науки связано с меркантилизмом, определяется школами меркантилистов, физиократов и классической английской школой. Меркантилисты выражали интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, таким образом, предметом их научных исследований было богатство, источником которого была торговля.

Как науку о национальном богатстве экономику определила школа физиократов, а также перенесла ее предмет из сферы обращения в сферу производства. Единственным источником богатства, по мнению сторонников этой школы, являлось сельское хозяйство.

Представители классической английской школы расширили предмет экономической теории, включив в

него исследования условий производства, накопления и распределения.

К. Марксом и Ф. Энгельсом была создана теоретическая концепция марксизма, связывавшего предмет изучения экономической науки с познанием объективных экономических отношений, складывающихся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Такие отношения, называемые производственными, реализуются путем взаимодействия с производительными силами общества, и проявляются как система объективных общественных законов, изучение которых, согласно марксизму, и является предметом экономической науки.

Современное углубление и расширение теоретических основ экономической науки начинается с обстоятельных исследований английского экономиста Дж.М. Кейнса. Экономическая наука определяется им уже не как наука о конкретных предприятиях и рынках, а как наука о национальной экономике в целом.

В настоящее время теоретики считают, что предметом исследования экономической науки являются сущность и закономерности развития экономических процессов в их взаимосвязи и взаимообусловленности в условиях ограниченности ресурсов.

Таким образом, изучение становления и развития экономической науки как самостоятельной дисциплины позволяет выделить четыре основных подхода в определении ее предмета.

Первоначальное определение предмета экономической теории, господствовавшее до XVIII века, связывается с наукой о богатстве. Второе определение предмета экономической теории базируется на изучении общественного богатства; оно было сформулировано в

XVIII веке и господствовало почти до середины XIX века. Третье определение предмета экономической теории, сформулированное в XIX веке, основано на изучении денежного или рыночного хозяйства. Четвертое, и наиболее распространенное, определение предмета экономической теории (конец XIX начало XX века) связано с изучением закономерностей рационального использования ограниченных ресурсов для удовлетворения конкурирующих целей; при этом в центре внимания находится проблема выбора направления использования редких благ.

Схематичное изображение генезиса предмета экономической науки представлено в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Эволюция предмета экономической теории

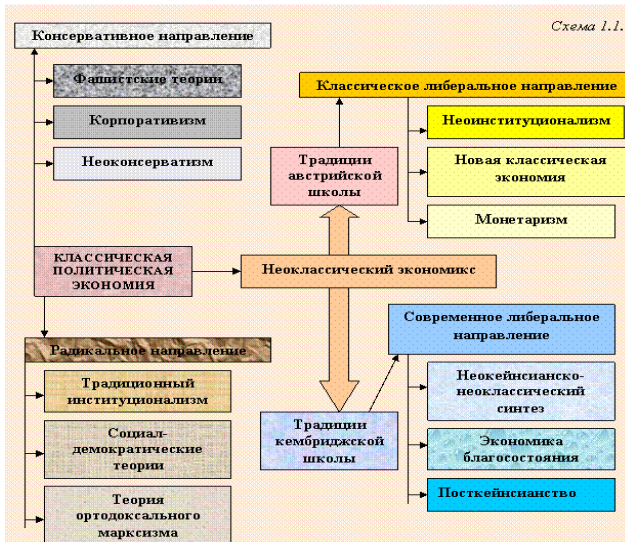
Ведущие представители экономических школ и направлений	Содержание предмета экономической теории и цель исследования
1) Ксенофонт, древнегреческий философ, 430-350 гг. до н.э., автор "Домостроя"	Автор названия науки (от греческого словосочетания "ойкос" – дом, хозяйство, "номос" – правило, закон). Предметом изучения экономики было объявлено домашнее хозяйство, способы его увеличения и умение пользоваться
2) Аристотель, древнегреческий философ, 384-322 гг. до н.э.	Противопоставление экономики хрематистике. Предметом хрематистики было объявлено умение наживать состояние, делать деньги
3) А. Монкретьен, французский дворянин (ок. 1575-1621 гг.)	Автор "Трактата политической экономии" (1616 г.) и нового названия науки, предмет которой состоит в изучении государственного хозяйства, управляемого

	абсолютными монархами
4) Школа физиократов. Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, Д. де Немур, середина XVIII в.	Предмет изучения – непреложные и всеобщие абсолютные естественные законы, установленные Свыше. Государственная власть должна быть отражением естественных законов, познанием которых занимается политэкономия
5) А. Смит, шотландский ученый (1723-1790 гг.)	Автор "Исследования о природе и причинах богатства народов". Предметом изучения является богатство нации, его структура и законы функционирования рынка совершенной конкуренции. Введение понятия нормативной и позитивной экономической теории
6) К. Маркс, немецкий ученый (1818-1883 гг.)	Автор "Капитала". Под предметом политэкономии понимаются объективные экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Данные отношения, названные производственными, реализуются, взаимодействуя с производительными силами общества, и проявляются как система объективных общественных законов. Изучение этих законов – задача политэкономии
7) Австрийская школа (субъективно-психологическое направление маржинализма) К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк	Цель политэкономии – исследование социальных законов. Содержание этих законов составляют индивидуально-психологические мотивы деятельности хозяйствующих субъектов. Общественные законы проявляются как арифметическая сумма действий изолированных членов общества

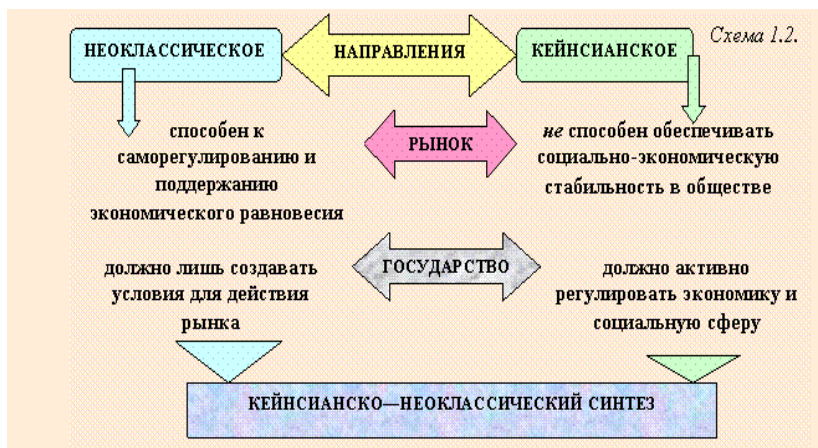
<p>8) А. Маршалл, английский ученый (1842-1924 гг.), основоположник неоклассического направления</p>	<p>Автор научного труда "Принципы экономической науки", в котором применил ее новое название "economics", определив как науку о богатстве, часть общественной науки о действиях человека в обществе, которая относится к предпринимаемым им усилиям для удовлетворения своих потребностей в тех пределах, в каких эти усилия и потребности поддаются измерению в единицах богатства или его всеобщего представителя, т.е. денег</p>
<p>9) Историческая школа (середина XIX в.), Ф. Лист, В. Рошер, Б. Гильдебрант, К. Книс</p>	<p>Отрицание политической экономии как науки, изучающей законы общественного развития, присуще всем странам. Утверждение, что экономические законы различаются в зависимости от физической, социальной, политической и религиозной среды. Географическое положение страны, ее естественные богатства, научная и художественная культура жителей, их моральный и интеллектуальный уровень, правительственная среда создают своеобразную органическую среду для появления специфических законов развития каждой нации</p>
<p>10) Дж. М. Кейнс, основатель макроэкономического направления (1883-1946 гг.)</p>	<p>Автор "Общей теории занятости, процента и денег". Расширил предмет исследования классической школы, включив в него экономику в состоянии депрессии. Принцип ограниченных ресурсов заменен недоиспользованием мощностей и безработицей в условиях депрессии</p>
<p>11) М. Фридмен, лидер монетаристского направления (1912 г. р.)</p>	<p>Предмет экономической науки состоит в изучении законов движения денежной массы, которые объявлены</p>

Постепенно экономическая наука подразделялась на самостоятельные экономические школы. В конце XX в. в зависимости от особенностей предмета исследования в современной экономической науке можно выделить ряд основных направлений (см. схему 1.1[65]).

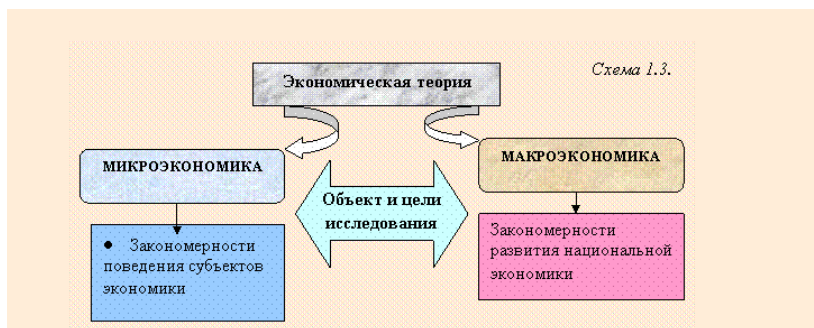
Схема 1.1
Основные направления экономической науки



Главным пунктом теоретических расхождений в экономической науке в XX веке стала роль государства (схема 1.2).



В соответствии с объектом исследования экономическую теорию можно представить следующим образом (схема 1.3).



В основе структуры экономики лежит организационно-экономический уровень. Он характеризуется совокупностью форм производства и управления, уровнем технологического развития общества, количеством и качеством используемых ресурсов. Распределение и размещение организационно-

экономических форм по разным сферам общественного хозяйства и регионам страны описывают соответственно отраслевой и территориальный уровни. Роль и функции основных участников процесса воспроизводства анализируются на воспроизводственном уровне структуры экономики. Вершиной данной схемы, описывающей международные экономические связи, является внешнеэкономический уровень. Важно отметить, что связующим элементом структуры экономики, усиливающим ее внутренние горизонтальные и вертикальные связи, является хозяйственная культура общества.

Хозяйственная культура представляет совокупность стереотипов образа жизни и потребления, уровня и структуры потребностей, норм и образцов хозяйственных представлений и социального взаимодействия субъектов, национальных форм организации производства и трудовой этики.

Определение предмета исследования истории экономики позволяет соотнести ее с экономической историей и всеобщей историей. Экономическая история изучает «экономическое движение» общества, особенности и закономерности его изменений, их связь со всеми явлениями общественной жизни. История же экономики рассматривает эволюцию способов производства, хозяйственных механизмов, экономических институтов. Знание экономической истории способствует более точному пониманию подоплеку политических событий прошлого и тенденций настоящего. Связь экономической истории со всемирной проявляется в том, что обе анализируют явления в процессе их развития, но предмет всемирной истории гораздо шире, т. к. охватывает изменения цивилизации в целом.

1.2 Экономическая теория в системе наук и ее методы

Экономическая теория служит методологической базой для всех экономических наук. В ее рамках разрабатываются основные понятия, определения, термины, а также направления и методы научных исследований в экономической области.

Конкретные экономические науки изучают те или иные отдельные *области* хозяйственной жизни общества, например, экономику определенной отрасли национального хозяйства, сферу финансов или историю экономики страны и т.п.

Таким образом, экономическая теория изучает хозяйственные *основы* общества и *общие принципы* экономики. Все остальные экономические науки рассматривают проявление этих основ и принципов в *конкретных* областях — в промышленности, сельском хозяйстве, в торговом или банковском деле и т.д.

Из многочисленных функций экономической теории выделим четыре:

- 1) эмпирическая;
- 2) теоретическая;
- 3) образовательная;
- 4) практическая.

Эмпирическая функция означает, что, как и любая другая научная деятельность, экономическое исследование носит эмпирический характер, то есть основывается на практическом опыте. Ученые–экономисты постоянно ведут сбор и обработку информации, следят за реальными хозяйственными процессами. Только на такой, *фактической*, базе можно делать научные выводы, строить различные модели.

Теоретическая функция проявляется тогда, когда ученые обобщают и систематизируют эмпирические данные, выявляют закономерности и принципы экономики, представляют полученные знания в виде тех или иных понятий, терминов, определений, а также концепций и моделей.

Благодаря **образовательной функции** многие люди самых разных профессий могут овладеть экономической культурой. Экономические знания позволяют людям чувствовать себя увереннее и дают возможность самостоятельно принимать оптимальные хозяйственные решения в различных ситуациях, например, при покупке товаров, найме на работу, размещении денежных средств и так далее.

Практическая функция заключается в выработке конкретных форм, принципов и методов рационального хозяйствования, в составлении научных прогнозов развития тех или иных процессов в экономике, а также в разработке социально-экономических программ для проведения эффективной политики государства.

В процессе изучения экономических явлений необходимо умение пользоваться способами, приемами их познания, которые называются методами. Основные из них представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2
Методические средства экономической теории

п.п.	Название методов	Содержание
	Метод научной абстракции	Исключение из экономического анализа не относящихся к делу экономических и

		внеэкономических фактов
	Анализ	Автономное рассмотрение частей единого целого
	Синтез	Соединение отдельных частей рассматриваемого явления в единое целое
	Индукция	Умозаключение, представляющее собой движение от фактов к обобщениям
	Дедукция	Умозаключение, представляющее собой движение от общих к реальным экономическим фактам
	Сравнение	Определение сходства и различия рассматриваемых явлений
	Аналогия	Перенесение одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное
	Допущение "при прочих равных условиях"	Допущение, согласно которому все факторы, за исключением исследуемых, принимаются за постоянные
	Экономико-математическое моделирование	Формализованное описание с помощью математических методов различных экономических явлений

В истории экономической науки в целом и России в особенности были периоды резкого противопоставления друг другу разных методов. В советское время, в

частности, единственным методом политэкономии считался диалектический и исторический материализм. В современных условиях наука использует разнообразные методы.

Результатом применения методов экономического исследования является выработка научных гипотез, т.е. предположений о закономерностях поведения изучаемого объекта. Если выдвинутая гипотеза подтверждается проверкой на практике, она называется принципом или теорией.

1.3 Взгляды различных исследователей на фундаментальные проблемы экономики

В настоящее время существуют разнообразные точки зрения, что является основными проблемами экономической науки. Рассмотрим некоторые из них.

Например, по мнению профессора Р.М. Нуреева, большинство современных школ экономической теории определяет свой предмет как изучение использования **редких экономических благ** с целью удовлетворения потребностей людей.

Для полного понимания сути приведенного определения следует разобрать понятия:

- 1) потребностей людей;
- 2) редкости ресурсов;
- 3) проблемы выбора.

Производство материальных и нематериальных благ существует ради удовлетворения потребностей человека.

Потребности людей являются главным движущим мотивом человеческой деятельности. Потребности имеют сложную структуру и включают потребности в определенных жизненных благах, услугах, жилье,

духовном развитии и общении, в самореализации и самоутверждении (иерархия потребностей А.Маслоу).

В экономической теории различают потенциальные и платежеспособные потребности. Потенциальной потребностью называют принципиальное желание использовать те или иные блага. К платежеспособным потребностям относятся лишь те из потенциальных, которые обеспечены реальными денежными доходами и трансформируются в покупательский спрос.

Блага есть все, что служит удовлетворению человеческих потребностей. Потребности людей постоянно развиваются. Возникает противоречие между неуклонно растущими потребностями людей и экономическими возможностями их удовлетворения. Чтобы создать необходимые для удовлетворения потребностей блага, в производство необходимо вовлечь экономические ресурсы.

Редкость ресурсов заключается в их ограниченности по отношению к растущим потребностям. Главной проблемой экономической теории является исследование вопроса о наиболее эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей.

Эффективность использования экономических ресурсов связана с возможностью их многоцелевого применения. Именно поэтому возникает такое понятие, как **альтернативные издержки**.

В качестве альтернативных издержек выступает ценность тех вариантов использования экономических ресурсов, от которых пришлось отказаться. Другими словами, это издержки упущенных возможностей при выборе оптимального использования ресурсов. Альтернативными издержками соизмеряют полезность

использования ресурсов для определенной цели с платой за возможность такого выбора.

Развитие экономики существенно увеличивает возможности удовлетворения потребностей людей. Несмотря на это проблема редкости ресурсов не снимается, поскольку она связана не с абсолютной величиной используемых ресурсов, а с пропорцией между ними и всеми имеющимися потребностями. А ведь потребности современного человека с развитием экономики тоже растут.

В условиях ограниченных ресурсов перед всем обществом возникает **проблема выбора**. При выборе наилучшего способа использования ограниченных ресурсов приходится учитывать разные альтернативные варианты применения одних и тех же ресурсов, разные цели, которые преследует государство, фирма, домохозяйство. С проблемой выбора сталкиваются все экономические организации во все времена. Она носит всеобщий характер. Поэтому все чаще предмет экономической теории определяется как способ распределения ограниченных ресурсов между разнообразными целями или как управление редкостью.

Конкретизацией проблемы выбора являются **три фундаментальных вопроса**, которые жизнь ставит перед любым обществом, будь то первобытное племя или современное развитое государство: *1. Что производить? 2. Как производить? 3. Для кого производить?*

Вопрос **Что производить?** никогда не снимается с повестки дня потому, что на него нельзя ответить: “Мы будем производить в необходимых количествах, все блага, в которых есть потребность”. Каждый раз общество наталкивается на ограниченные ресурсы, вынужденно делать выбор и от чего-то отказываться.

Проиллюстрируем способ решения этого вопроса при помощи **кривой производственных возможностей** (рис. 1.1), которая выражает максимальный потенциально возможный объем производства при полном использовании ресурсов на данном технологическом уровне.

Модель «кривой производственных возможностей» предполагает, что рассматриваемое государство производит два товара или два типа товаров, например, инвестиционные и потребительские товары. Кривая производственных возможностей выражает следующее:

1. Множество точек на самой кривой показывают возможный технологический выбор, переключение ресурсов с производства товара А на товар Б.

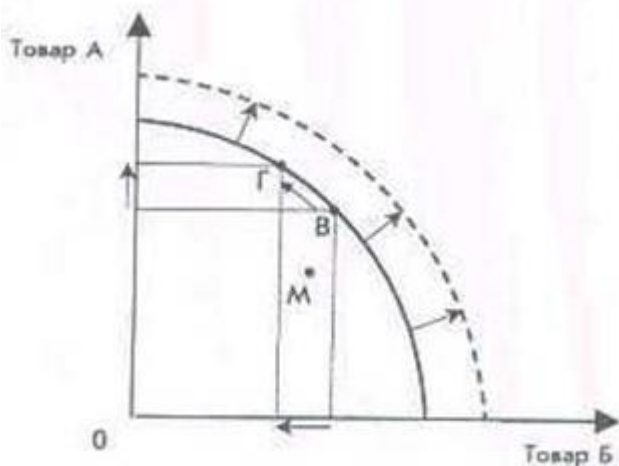


Рис. 1.2. Кривая производственных возможностей

2. Социально-экономический выбор общества определяется только одной точкой и зависит от

экономических, политических, исторических и других условий.

3. Полностью загруженная экономика при увеличении выпуска одного товара должна сокращать производство другого. Движение из точки В в точку Г (рис. 1.2).

4. Общество не всегда находится на границе своих производственных возможностей, а чаще внутри, в точке М. Это связано с недогрузкой мощностей, безработицей, неэффективным регулированием и прочими причинами. Находясь внутри границ производственных возможностей, общество может увеличивать производство одного продукта не уменьшая производство другого.

5. Экономический рост связан с увеличением экономического потенциала и выражается смещением кривой производственных возможностей вправо. На рис. 1.1 это показано штриховой линией.

Альтернативные издержки еще называют **вменёнными издержками**. Вменённые издержки — это *цена выбора*.

При увеличении производства товара В приходится жертвовать все бóльшим количеством товара А. Это позволяет сделать вывод о том, что в экономике действует закон *возрастающих вменённых издержек*. Он означает, что по мере увеличения выпуска любого товара вменённые издержки производства каждой новой его единицы растут.

Разрешение проблемы **Как производить?** связано с выбором определенной технологии и необходимого набора ресурсов. Ведь один и тот же результат может быть достигнут разными средствами. Наглядно это можно видеть на графике *производственной функции* или *изокванте* (рис. 1.3.).

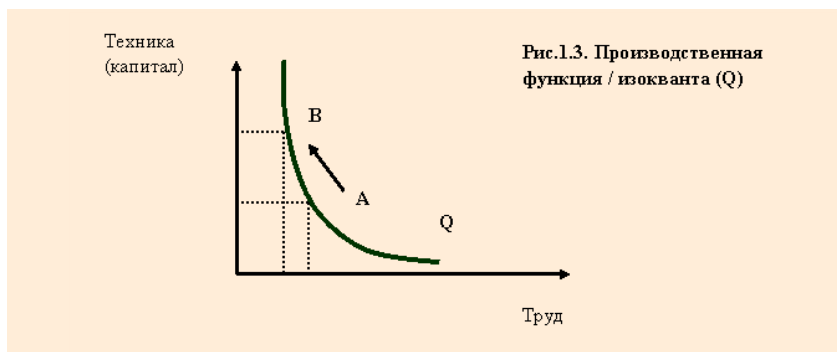


Рис.1.3 - Производственная функция

Производственная функция (Q) показывает альтернативные способы получения одного и того же количества продукта при помощи использования разных комбинаций ресурсов (факторов производства). Скажем, ручной труд может быть заменен использованием техники. При этом за высвобождение части рабочей силы экономика должна заплатить увеличением числа машин и, соответственно, затраченного на них капитала. На рис. 1.3 видно, что при перемещении по изокванте из точки А в точку В падает потребность в одном и растет необходимость во втором ресурсе. Другими словами, это тоже проблема выбора, но в данном случае выбор ведется между разными ресурсами.

В зависимости от цен на ресурсы и используемых технологий производители выбирают различные комбинации ресурсов. Поиск наиболее дешевого пути создания продукта составляет важную часть их деятельности. Стоит эта проблема и перед всей экономикой в целом — от ее решения во многом зависит эффективность народного хозяйства.

Ответ на вопрос *Как производить?* не сводится только к технологическому выбору ресурсов, но предполагает и использование тех или иных организационно-правовых

форм производства. Преобладающими могут быть частные или государственные предприятия, крупные или мелкие фирмы и т. д. В разных экономических системах этот вопрос решается по-разному.

Решение третьего фундаментального вопроса — *Для кого производить?* — связано с проблемой распределения созданного национального продукта между домохозяйствами. Это распределение может осуществляться (1) уравнительно, (2) на основе принципа “по труду”, или (3) в зависимости от вклада в производство всех ресурсов (факторов производства), скажем, пропорционально вложенному в дело труду и капиталу.

Проблема распределения общественного продукта является одной из самых острых проблем экономики, от способа ее решения зависит динамичность экономической системы и ее социальная стабильность. Измерить степень неравенства распределения доходов между домохозяйствами можно при помощи **кривой Лоренца**, названной так в честь американского экономиста, разработавшего эту методику (рис. 1.4).

В рамках этой модели за 100% принимается все население страны и изучается, какой процент общего дохода граждан данного государства приходится на ту или иную группу населения.

Представим себе, что все население страны ранжировано в порядке возрастания дохода: от самого бедного до самого богатого. Будем откладывать на оси абсцисс процентные группы населения от 0% до 100%, а на оси ординат — процент получаемого этими группами дохода.



Рис. 1.4. Кривая Лоренца

Линия OE, являясь биссектрисой, показывает *состояние абсолютного равенства* в обществе. Действительно, если все получают поровну, то 20% населения получит 20% от общего дохода, 40% населения — точно 40% дохода и т. д. Все точки окажутся строго на биссектрисе. В жизни такого состояния не бывает, поскольку всегда существует определенная дифференциация в доходах.

Отклонение кривой O, A, B, C, D, E от биссектрисы показывает неравенство в распределении доходов. Чем большее неравенство наблюдается в обществе, тем дальше от биссектрисы отклоняется кривая. Если, скажем, на долю беднейших 20% населения придется только 18% всех

доходов, то кривая Лоренца почти совпадет с биссектрисой — неравенство невелико. Но если их доля в доходе всего лишь 3%, то кривая пройдет много ниже биссектрисы, показывая этим, что имущественное неравенство огромно.

Кроме графических существуют и цифровые методы оценки неравенства. Так, *коэффициент Джини* равен отношению площади фигуры OABCDE, лежащей между кривой Лоренца и биссектрисой, и всего треугольника OEF. Сравнивают между собой также первую (беднейшую) 10-процентную и последнюю (богачейшую) группу населения, получая таким образом так называемый *децильный коэффициент*.

Как и другие стороны проблемы выбора, вопрос *Для кого производить?* ставит перед обществом дилемму. Чем ближе кривая Лоренца к биссектрисе, тем равномерней распределены доходы и выше социальная стабильность. Но одновременно, тем ниже мотивация труда и иной социально-полезной активности (предпринимательской деятельности, изобретательства и т.п.). Напротив, при высокой дифференциации доходов мотивация в обществе очень сильна: движение вверх по социальной лестнице резко повышает материальное благополучие. Но есть и обратная сторона высокой дифференциации. В таком обществе много обиженных, несправедливость распределения порождает социальную и классовую вражду.

Микроэкономика — раздел экономической теории, изучающий законы поведения отдельных экономических субъектов и их взаимодействие на отдельных рынках, в результате которого формируются цены на производимые товары и услуги и факторы производства. Она изучает деятельность самых простых экономических единиц, принимающих самостоятельные решения —

производителей и потребителей, владельцев первичных факторов производства, инвесторов и др. Она исследует механизм согласования целей различных экономических субъектов, а также законы, на основе которых делают свой выбор потребители или принимаются предпринимательские решения.

Составными частями микроэкономики являются:

2. теория и рыночного спроса и потребительского поведения;

3. теория производства и затрат (издержек), теория фирмы;

4. теория монополии и типы рыночных структур;

5. проблемы ценообразования на рынках факторов производства и связанное с ним распределение национального дохода.

Другие исследователи имеют свои взгляды на важнейшие проблемы экономической науки. Одной из важнейших сфер общества всегда считается экономическая, и все современные теории развития общества основываются на анализе его экономического потенциала. Это относится к рыночной и к социально ориентированной экономике, государственному и муниципальному управлению, управлению персоналом, маркетингу, менеджменту, бизнесу и предпринимательству и др. Сегодня перед экономической наукой стоят многочисленные теоретические задачи. И насколько теоретические установки окажутся правильными, зависит практическая эффективность от реализации этих задач. Перед экономической наукой (с методологической точки зрения) имеется серия значительных проблем. Можно кратко выделить **пять важнейших проблем экономической науки.**

Первая проблема – это проблема предмета исследования экономической науки, и она относится непосредственно к той сфере общественной жизни, которую и исследует экономическая наука. Теория и практика применяют здесь довольно развернутый диапазон терминов относительно деятельности: экономическая; предпринимательская; коммерческая; государственная; муниципальная; финансовая; банковская; ростовщическая; кооперативная; акционерная и др., а также менеджмент, хотя он является видом управленческой деятельности.

Исследования, проведенные многими учеными, показывают, что для экономической теории наиболее приемлемым понятием можно принять понятие хозяйственной деятельности. Это понятие в отношении предмета исследования характеризует как семейное хозяйство, так и государственное хозяйство, а также федеральное, региональное, районное и др. Только хозяйство связано с реализацией известных четырех базовых функций: производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Хозяйственная деятельность решает главную целевую задачу – удовлетворять материальные потребности населения материальными благами во всех их видах и формах.

Хозяйственная деятельность с позиции исторического плана трансформируется в экономическую с началом возникновения товарного производства на базе натурального, и это считается закономерным процессом. Более поздним образованием является экономическая деятельность, связанная с товарным производством, хорошо исследованным К. Марксом. В основе же экономической деятельности находится производство товаров, а не продуктов. Динамику трансформации

натурального производства в товарное производство можно проследить по трем стандартным формам:

- 1) Деньги – Товар – Производство – Товар – Деньги.
- 2) Деньги – Товар – Деньги.
- 3) Деньги – Деньги.

Первая форма движения капитала – промышленная, вторая – коммерческая, и третья – банковская. Самым легким способом получения прибыли является третья форма, поэтому она применяется как финансовый, банковский и ростовщический способы ведения бизнеса. В историческом плане весь капитал переливается в эту форму, что приводит в мире к созданию «виртуальной экономики», когда предприятия не работают, а деньги, находясь в движении, создают прибыль. И такая закономерность в сфере экономики требует необходимости ее исследования с применением специфических экономических методов.

Второй проблемой следует считать методологическую разработку базового понятия экономики – **собственность**. Собственность как объективное отношение субъектов размещена в экономической жизни общества, где она становится юридическим понятием.

Объективно собственником может быть тот субъект, который может присваивать (покупать) и отчуждать (продавать) какой-либо объект. Поэтому в общем виде собственность определяется отношением присвоения и отчуждения между субъектами. Ими могут выступать индивиды и общности любого типа. В сегодняшней действительности объекты собственности объединены в пять видов: рабочая сила, средства производства, продукты производства, ценные бумаги и интеллектуальная собственность (продукты).

По характеру собственников-субъектов все виды собственности можно подразделить на два вида: коллективные и индивидуальные.

По характеру труда, воспроизводимом собственностью, это коллективная и индивидуальная собственности, подразделяемые на два рода: основанную на личном труде или на наемном труде.

По характеру распределения полученных результатов собственность можно было подразделить на два вида: справедливое распределение и несправедливое распределение. Нуждается в научных исследованиях проблема механизма экономической реализации отношений собственности.

Третья проблема. Не решен важный методологический вопрос – распределения материальных благ среди населения. Проблема зарплаты: как оценить труд людей и сколько платить за их труд? В сложившихся современных условиях, когда за аналогичную и тождественную работу заработная плата отличается на 1-2 порядка и более, возможно, следует вернуться к старой доброй формуле Маркса – оплата по количеству и качеству труда. Количественная оценка труда работника, основанная на текущем времени и штуках, на практике не вызывает особых трудностей.

Сложнее положение с качеством труда – качество труда любого работника необходимо дифференцированно исследовать. Поэтому здесь в зависимости от конкретных условий необходимо разработать специальные положения с показателями качества и, соответственно, величиной оплат.

Человеческая деятельность включает в себя восемь компонентов: субъект, объект, средства, процесс, условия, результат, система, среда. Если результат учесть отдельно,

то оставшийся затратный механизм будет содержать семь показателей, от расходования человеческого потенциала до системы, среды. Все эти показатели поддаются четкому просчету и с учетом экспертных и других оценок могут быть применены при оценке (оплате) результатов труда, и разнообразный опыт (Япония, США, Великобритания, Германия и др.) свидетельствует о возможности получить высокий социальный и экономический эффект.

Четвертая проблема. Методического анализа требует проведенная в стране приватизация. Особенно несправедливым многие считают ее ваучерный этап, поскольку номинал ваучера был обозначен в 10 000 рублей, а не 276 000, как это должно быть в действительности. По сути, население нашей страны было обмануто. По признанию президента России В. Путина (осень 2004 г.), приватизация была проведена с нарушением юридических законов, однако деприватизации (пересмотра) не будет. Приватизация по содержанию – это процесс соединения живого труда (работник) и овеществленного труда (собственность). На деле же произошел колоссальный разрыв этих двух статусов. Рациональная эффективная модель приватизации, полученная с помощью методологического анализа, имеет вид:

- 1) первый этап приватизации, совершаемый в двух формах: передача собственности и продажа собственности;
- 2) второй этап – передача и продажа, совершаемая в двух видах:
- 3) передача или продажа в пользование или в собственность.

В результате модель предлагает четыре способа приватизации:

- 1) передача собственности в пользование;

- 2) передача в собственность;
- 3) продажа собственности в пользование (долгосрочная аренда);
- 4) продажа в собственность.

На практике была принята модель в четвертом варианте, далеко не самом удачном.

Пятая проблема. До сих пор далека от решения методологическая проблема структуры экономической теории. Экономическая деятельность, как это было показано еще К. Марксом, имеет четыре цикла: производство, распределение, обмен, потребление. Каждый из них имеет законы экономического движения (стоимости; спроса-предложения; зависимости производства от сферы потребления; возвышения потребностей и пр.). По аналогии, всю экономическую теорию можно было бы построить по этим теоретическим разделам: производство, распределение, обмен и потребление, в этих разделах исследовать все восемь компонентов экономической деятельности: субъект, объект, средства, процесс, условия, результат, система и среда.

Центральной темой экономики, как науки, является противоречие между безграничностью потребностей людей и ограниченностью ресурсов для их удовлетворения. Каждая экономическая система сталкивается с необходимостью совершать определённые основные виды выбора. Среди них наиболее важны следующие: какие товары производить, как их следует производить, кто и какую работу должен выполнять, и для кого предназначены результаты этой работы. Необходимость каждого из этих выборов продиктована ограниченностью ресурсов.

Для простоты допустим экономическую систему, в которой существуют только два альтернативных товара, например, автомобили и образование. Для многих студентов жизнь без машины — это жертва, совершаемая ради получения образования. Аналогично происходит в экономической системе в целом — не может быть обеспечено достаточно автомобилей и образования, чтобы удовлетворить всех и каждого. Необходимо выбирать — принимать решения, в каких количествах какой продукт производить.

Невозможность произвести столько товаров, сколько людям хотелось бы, есть следствие редкости ресурсов, используемых для выпуска этих товаров. Даже для того, чтобы произвести простейшие изделия, нам придётся скомбинировать множество ресурсов. Природные ресурсы — это все, что можно использовать в производстве в натуральном состоянии, без обработки, например, плодородные земли, площадки для строительства, лес, материалы. Так, для изготовления стола требуется древесина, гвозди, клей, молоток, пила, труд плотника, маляра и так далее. Для удобства эти ресурсы обычно группируют как факторы производства. Труд включает в себя всю мускульную и интеллектуальную деятельность людей. Капитал представляет все производительные ресурсы, которые созданы людьми: инструменты, машины, инфраструктуру, а также нематериальные активы (интеллектуальный капитал). Землей считают все природные ресурсы, используемые в производстве (руда, воздух, вода и т. п.)

Производительные ресурсы, используемые в одном месте, не могут в то же самое время использоваться и в другом месте. Даже то время, которое студенты проводят в аудитории, готовясь к экзаменам, могло бы представлять

собой производительный ресурс, если бы студенты вместо подготовки к экзаменам занимались работой на заводе. Поскольку производство использует ресурсы, которые могли бы быть использованы где-то в другом месте, то производство любого товара влечёт за собой потерю возможности производить другой товар. Альтернативная стоимость товара или услуги — это стоимость, измеренная с точки зрения потерянной возможности заниматься наилучшей из доступных альтернативных деятельностей, требующей того же самого времени или тех же ресурсов. Альтернативная стоимость может быть выражена через деньги.

Почти для любого товара или услуги существует несколько способов производства. Автомобили, например, можно делать на высоко автоматизированных фабриках с огромным количеством капитального оборудования и относительно малым количеством труда, но их можно делать и на малых предприятиях, использующих большое количество труда и только некоторые станки общего назначения. Автомобили «Форд» изготавливаются первым способом, а «Лотус» — вторым. То же самое можно сказать и об образовании. Экономике можно учить в маленьком классе, где один преподаватель у доски работает с двадцатью студентами, но этот же предмет можно изучать с применением компьютерных технологий дистанционного обучения одновременно для сотен студентов.

Эффективность — главный критерий при принятии решения о том, как производить. В обыденной речи слово эффективность означает, что производство идёт с минимальными затратами, усилиями и потерями. Экономисты пользуются более точным определением. Термин экономическая эффективность обозначает такое

положение дел, при котором невозможно произвести ни одного изменения, более полно удовлетворяющего желаниям одного человека, не нанося при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека. Эффективность, определяемая таким способом, иногда называется эффективностью по Парето, по имени итальянского экономиста Вильфредо Парето. Если существует способ улучшить ваше положение, не нанося никому ущерба, то проходить мимо такой возможности бессмысленно (неэффективно). Если у меня есть авторучка, которой я в данный момент не пользуюсь, и вам эта ручка нужна, то было бы расточительством с вашей стороны покупать себе собственную ручку. Гораздо эффективнее будет дать вам мою ручку в займы; это улучшает ваше положение и не ухудшает моего. Когда существует способ улучшить положение обеих сторон, то не пользоваться такой возможностью — это расточительство. Вы одолжите мне велосипед, а я одолжу вам волейбольный мяч. Если я не очень часто катаюсь на велосипеде, а вы не очень часто играете в волейбол, то нам обоим невыгодно покупать эти вещи.

Эффективность в производстве — это такая ситуация, в которой при данных производительных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара.

Вопрос о том, кто и какую работу должен выполнять, связан с организацией общественного разделения труда. Может ли каждый человек быть универсальным — фермером утром, портным — днём и поэтом — вечером? Или люди должны работать вместе, обмениваться товарами и услугами и специализироваться в разных

работах? Экономисты отвечают на этот вопрос, исходя из того, что кооперация более эффективна. Она позволяет любому данному числу людей произвести больше, чем если бы каждый из них работал в одиночку. Три вещи делают кооперацию ценной: совместная работа, обучение в процессе деятельности и сравнительное преимущество.

Совместная работа позволяет сделать то, что в одиночку делать долго или вообще невозможно. Примером могут служить рабочие, разгружающие объёмистые тюки с грузовика. Тюки такие большие, что один рабочий может с трудом волочить его по земле, или вообще не может сдвинуть тук с места, не распаковывая его. Двум людям, работающим независимо, пришлось бы потратить на разгрузку несколько часов. Однако если они будут работать вместе, они смогут поднимать тюки и укладывать их в штабеля на складе.

Работа может требовать выполнять разные работы, используя разные умения. На мебельном заводе, например, некоторые рабочие управляют производственным оборудованием, другие работают в офисе, а остальные занимаются покупкой материалов. Даже если все рабочие начинают с равными способностями, каждый из них постепенно улучшает своё умение выполнять какую-то работу, которую он часто повторяет. Обучение в процессе деятельности, таким образом, превращает рабочих средней производительности в специалистов, в результате чего создаётся высокопроизводительная бригада.

Когда работник уже обладает некоторыми специальными навыками, то разделение труда произойдет в соответствии со сравнительными преимуществами — возможностью выполнять работу или выпускать товар по относительно меньшей альтернативной стоимости.

Вопрос «для кого?» имеет непосредственное отношение к эффективности. Распределение любого данного количества блага может быть улучшено посредством обмена, в результате которого предпочтения нескольких людей будут удовлетворены более полно. До тех пор, пока возможен обмен существующих благ, такой, что некоторые люди могут удовлетворить свои желания, не нанося ущерба другим людям, эффективность в распределении может быть улучшена, даже если суммарное количество благ остаётся неизменным.

Эффективность в распределении и эффективность в производстве — это два аспекта общего понятия экономической эффективности. Если брать в расчёт оба аспекта, то окажется, что зависимость между распределением и эффективностью не ограничивается только теми случаями, в которых суммарное количество благ неизменно. Дело обстоит так, потому что правила распределения влияют на образ действий субъектов производства. Например, от правил распределения зависит предложение производственных ресурсов, потому что большинство людей зарабатывает на жизнь продажей своей рабочей силы и других факторов производства коммерческим фирмам, и количество этих факторов, которые они поставляют, зависит от величины обещанного им вознаграждения. Другая причина состоит в том, что правила распределения влияют на предпринимательские стимулы. Некоторые люди могут напряжённо работать в поиске новых методов производства, даже если они и не ожидают за это материального вознаграждения, но не все люди таковы.

Справедливость в распределении. На практике вопрос справедливости часто доминирует над эффективностью в дискуссиях о распределении. Согласно концепции

равенства, все люди, по самому факту принадлежности к человечеству, заслуживают того, чтобы получить порцию товаров и услуг, производимых экономикой. Существует много вариантов этой теории. Некоторые полагают, что весь доход и богатство должны распределяться поровну. Другие считают, что люди имеют право на «минимально необходимый» уровень дохода, но что всякий излишек свыше этого уровня должен распределяться на основе уже других стандартов. Существует также мнение, что определённые блага, — услуги, пища и образование — должны распределяться поровну, в то время как другие товары могут распределяться не поровну.

Альтернативная точка зрения, имеющая много приверженцев, состоит в том, что справедливость зависит от самого механизма распределения. Исходя из этой точки зрения, должны быть соблюдены определённые принципы, такие, как право частной собственности и отсутствие расовой и половой дискриминации. Если эти принципы соблюдены, то любое возникшее на их основе распределение считается приемлемым. Равенство возможностей, с этой позиции, важнее, чем равенство доходов.

В западной литературе проводится чёткая грань между вопросами эффективности и справедливости. Эффективности большее внимание уделяется в позитивной экономической теории, которая имеет дело с фактами и реальными зависимостями. Дискуссии же о справедливости составляют большую часть нормативной экономической теории, то есть той отрасли науки, которая выносит суждения о том, хороши или плохи конкретные экономические условия и политика. Профессор Кембриджского университета, корейский экономист Ха Джун Чхан в книге «Как устроена

экономика» утверждает, что экономика не является наукой, что это вариант политики, что ни одна из экономических школ ни разу не сумела предсказать реальное развитие событий даже в тех областях, на которые ориентирована. [105]

Нормативная экономическая теория имеет отношение не только к проблеме справедливости в распределении продукта. Оценочные суждения также возможны по поводу оставшихся трёх основных видов выбора, совершаемого каждой экономической системой: при принятии решения о том, что производить, будет ли справедливым разрешить производство табака и алкогольных напитков, и в то же время запретить производство марихуаны и кокаина? При совершении выбора «как производить» возможно ли позволить людям работать в опасных или вредных условиях, или труд в этих условиях должен быть запрещён? Решая, кто и какую работу будет выполнять, справедливо ли ограничивать доступ к различным видам работы на основе возраста, пола или расы? Нормативные проблемы охватывают все стороны экономики.

Позитивная теория, не предлагая никаких оценочных суждений, фокусирует своё внимание на процессах, в результате исследования которых люди получают ответы на четыре основных экономических вопроса. Эта теория анализирует действие экономики, влияние определённых институтов и политических действий на экономическую систему. Позитивная наука прослеживает связи между фактами, ищет измеримые закономерности в происходящих процессах.

Для того, чтобы экономика функционировала, она должна обладать неким способом для координирования выборов миллионов людей о том, что им производить, как

производить, кто и какую работу должен выполнять, и для кого производится продукт. Существует два основных способа осуществления координации:

1. стихийный порядок, в котором индивидуумы приспособливают свои действия к условиям, основываясь на информации и стимулах их непосредственного окружения;

2. иерархия, в которой индивидуальные действия подчинены инструкциям центральной власти.

В экономической теории главным примером действия стихийного порядка является координирование решений в процессе рыночной активности. Рынок— это любое взаимодействие, в которое вступают люди для торговли друг с другом. Несмотря на широкое многообразие форм, у всех рынков есть одна общая черта: они представляют информацию и стимулы, которые нужны людям для принятия решений.

Как покупателям необходима информация о длине очередей, чтобы координировать свои действия, так и участники рыночного процесса нуждаются в информации о редкости и альтернативной стоимости различных товаров и факторов производства. Рынки передают информацию в основном в форме цен. Если товар или фактор производства становится более редким, то его цена растёт. Рост цен даёт потребителям сигнал, что нужно экономить этот товар, а производители начинают стремиться производить больше этого товара. Предположим, например, что открытие нового способа применения платины привело новых покупателей на рынок. Платина становится более редкой, чем раньше по отношению к резко возросшему спросу. Конкурентная борьба за этот ресурс приводит к росту его цены. Этот факт несёт «сообщение»: нужно экономить платину, там, где

это возможно, а кроме того необходимо увеличить добычу платины. Или, наоборот, предположим, что новая технология понизила затраты на производство платины. Информация об этом мгновенно распространяется на рынке в форме более низкой цены. В этом случае люди увеличивают использование платины, а производители этого металла перебросят часть своих ресурсов в производство других, более необходимых благ.

В дополнение к знаниям о том, как использовать ресурс наилучшим образом, людям также нужны стимулы, чтобы они действовали на основе этой информации. Рынки, опять же, с помощью цен, осуществляют мощное стимулирование продажи благ и производительных ресурсов именно там, где эта продажа будет происходить по наиболее высокой цене; ценовые стимулы также заставляют людей стремиться покупать товары по низким ценам. Соображения прибыли заставляют менеджеров улучшать методы производства и разрабатывать товары, удовлетворяющие запросам потребителей. Рабочие, которые работают там, где их производительность наиболее высока, и не проходят мимо новых возможностей, получают самую высокую зарплату. Потребители, которые хорошо информированы и тратят свои деньги расчётливо, живут более комфортно при данном бюджете.

Адам Смит, которого часто называют отцом экономической науки, видел в достижении на рынке стихийного порядка основание процветания и прогресса. В знаменитом разделе своей книги «Богатство народов» он назвал рынки «невидимой рукой», раздающей людям именно те экономические роли, которые они могут играть лучше всех. По сей день понимание огромного значения

рынков как средства координирования выборов остаётся основной чертой экономического мышления.

Иерархия и власть. Рынки — важное, но не единственное средство осуществления экономической координации. Наиболее важные тому примеры — решения, принимаемые внутри частных фирм и правительственных учреждений. Следует заметить, что «невидимая рука» осуществляет управление рыночной экономикой (это так называемое бесструктурное управление), а это значит, что действие «невидимой руки» носит субъектный характер, то есть решения по изменению цен принимаются конкретными людьми, а не «невидимой рукой».

В иерархической системе порядок устанавливается не через спонтанные (точнее, независимые) действия обособленных индивидуумов, а посредством директив, которые менеджеры направляют своим подчинённым (так называемое структурное управление). Цены обычно не играют большой роли в передаче информации. Вместо цен действуют различные статистические данные, доклады, инструкции и правила. Материальные стимулы, такие, как премии и повышения, воздействуют на подчинённых, но эти премии имеют мало общего с рыночными ценами. Для служащих основным стимулом к подчинению менеджерам является тот факт, что они согласились на эту субординацию, как на условие их вступления в организацию.

Хотя коммерческие фирмы и правительственные учреждения внутренне организованы как иерархии, они общаются друг с другом на рынках. Таким образом, рынки и иерархии играют взаимодополняющие роли в осуществлении экономической координации. Некоторые экономические системы базируются в основном на рынке,

другие — на иерархии. Например, в системах с централизованным планированием, таких, как в бывшем СССР, особое значение имеет центральная власть. Рыночные системы, такие, как Соединённые Штаты, в значительной степени действуют на основе стихийного порядка (хотя это не совсем точное определение, ибо стихия — процесс неуправляемый). Но ни одна экономика не пользуется исключительно одним способом координации. Оба подхода широко изучаются как макроэкономикой, так и микроэкономикой. И рынок, и иерархия власти не являются совершенными механизмами, в связи с чем объектом экономики являются такие категории, как провал рынка и провал государства.

В последнее время не принято разделять эти способы координации. Плановая экономика и рыночная экономика — две части одной экономической системы. Так, в рыночной экономике сплошь и рядом используется директивное (структурное) управление и планирование. И наоборот, при плановой экономике существует такое понятие как цена, и через неё регулируется межотраслевой баланс.

ГЛАВА 2 НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В настоящее время выделены и сформулированы ряд проблем, стоящих перед современной экономической наукой. Рассмотрим некоторые, наиболее интересные на наш взгляд, проблемы и задачи.

2.1 Проблемы теории капитала

1). **Кембриджский спор о капитале**— дискуссия между сторонниками двух разных теоретических взглядов в экономической науке на природу и роль капитала. Дискуссия затрагивала роль капитальных благ, критиковалась неоклассическая концепция совокупного производства и распределения. Основой дебатов между неоклассическими и кейнсианскими (посткейнсианскими) экономистами стал вопрос о том, являются ли естественные темпы роста экзогенными или эндогенными по отношению к спросу (является ли рост потребления причиной роста объёма производства или наоборот). Дж. Кейнс и его последователи утверждают, что рост в первую очередь обусловлен спросом, поскольку увеличение предложения рабочей силы, а также рост производительности труда являются реакцией на увеличение спроса, как национального, так и иностранного. По мнению посткейнсианцев, это не означает, что рост спроса определяет рост предложения без ограничений; скорее они утверждают, что не существует единственного пути роста с полной занятостью и что во многих странах ограничение роста из-за спроса связанные с чрезмерной инфляцией и трудностями

платежного баланса, как правило, возникают задолго до того, как достигаются ограничения со стороны предложения (производственные трудности с увеличением выпуска).

В работе «Производственная функция и теория капитала» Джоан Робинсон писала: «Производственная функция была и остается мощным инструментом оболванивания (miseducation). Студента, изучающего экономическую теорию, заставляют писать $Q = f(L, K)$, где L — количество труда, K — количество капитала, а Q — выпуск товаров. Студента учат считать всех рабочих одинаковыми и мерить L в человеко-часах; ему что-то говорят о проблеме индекса (index-number problem) при выборе показателя выпуска; и тут же торопят перейти к следующему вопросу в надежде, что он забудет спросить, в чем измеряется K . Прежде чем у него возникнет такой вопрос, он сам уже станет профессором, и так привычка к интеллектуальной небрежности передается из поколения в поколение». Ее статья положила начало спору двух Кембриджей по теории капитала. Название предложил Дж. Харкерт, потому что большинство участников дискуссии были прямо или косвенно связаны или с английским Кембриджем, или с Кембриджем, расположенным в штате Массачусетс. Споры шли особенно активно с середины 1950-х до середины 1970-х годов, в них принимали участие выдающиеся экономисты — Пьеро Сраффа, Джоан Робинсон, Луиджи Пазинетти, Пьеранджело Гареньяни в английском «углу ринга», Пол Самуэльсон, Роберт Солоу, Фрэнк Хан и Кристофер Блисс — в американском, или неоклассическом, «углу». Сражение шло на страницах таких престижных журналов, как «Quarterly Journal of Economics», «Review of Economic Studies» и «Economic Journal». Обе позиции в споре

освещены в работах Блауга и Харкурта. Если сегодня вообще вспоминают спор двух Кембриджей, то обычно описывают его как «бурю в стакане воды», вызванную аномалиями, возникающими при измерении капитала в моделях с агрегированной производственной функцией. Эти аномалии считаются столь же незначительными для неоклассической теории распределения, основанной на предельной производительности, как и аномалия товара Гиффена для закона спроса.

Когда в 1980-е годы возникли теории эндогенного роста и реального делового цикла, где использовалась агрегированная производственная функция, их создатели писали свои работы так, будто никаких споров не было, а участников из английского Кембриджа никогда не существовало (Робинсон и Сраффа умерли в 1983 г.). Поскольку неоклассическая теория выжила, а большинство ее противников ушли из жизни, обычно считается, что представители английского Кембриджа ошибались и упорствовали в своих заблуждениях. Отражает ли спор двух Кембриджей нашу «привычку к интеллектуальной небрежности», которую мы передаем уже новому поколению экономистов, или это лишь «буря в стакане», которая должна волновать сегодня только историков экономической теории?

Рассмотрим, что тогда было предметом спора, и докажем, что этот спор был лишь последним по времени из (до сих пор не завершенных) дискуссий по трем важным вопросам.

Первый — роль и, как следствие, измерение капитала в промышленных капиталистических обществах.

Второй связан с утверждением Робинсон о том, что экономические процессы не приводят к равновесию, а потому анализ равновесия нельзя считать адекватным

инструментом для исследования процессов роста и накопления капитала.

Третий вопрос связан с полемическим значением идеологических представлений в ситуации, когда выводы из простых моделей неустойчивы.

Значение капитала в теории цены, основанной на редкости благ, и проблемы измерения В результате маржиналистской революции в 1870-е годы У. С. Джевонс, К. Менгер и Л. Вальрас разработали модели обмена, в которых акцент при объяснении цены сместился с подсчета тяжести труда (как у классиков) к неоклассическим идеям полезности и относительной редкости. Парадокс воды и алмаза перестал быть таковым, когда цена была поставлена в пропорциональное отношение к предельной полезности, зависящей от редкости. Именно в рамках неоклассической теории решалось, можно ли распространить принцип сравнительной редкости на все цены, включая цены факторов в моделях с производством и временемб. Общим отправным пунктом для неоклассической теории капитала стала однопродуктовая модель агрегированной производственной функции Самуэльсона—Солоу—Свана: $Q = f(L, K)$, где одно произведенное благо (Q) может непосредственно потребляться или накапливаться, чтобы потом использоваться в качестве капитального блага (K). Наряду с обычными предпосылками (экзогенно заданные ресурсы и технологии, постоянная отдача от масштаба, убывающая предельная производительность и конкурентное равновесие) эта простая модель отражает то, что Самуэльсон назвал тремя ключевыми «притчами» («parables»): — реальная отдача на капитал (ставка процента) определяется техническими характеристиками убывающей предельной производительности капитала; —

рост объемов капитала ведет к снижению предельного продукта дополнительного капитала, а значит, к более низкой ставке процента, и такая же обратная монотонная зависимость справедлива для коэффициента фондоемкости и устойчивого уровня подушевого потребления по отношению к изменению объемов капитала; — распределение доходов между рабочими и капиталистами определяется относительным излишком/дефицитом факторов и их предельными продуктами. Цена капитальных услуг (ставка процента) определяется относительной редкостью и предельной производительностью совокупного капитала, а цена услуг труда (ставка заработной платы) — относительной редкостью и предельной производительностью труда (L).

Три притчи в этой однопродуктовой модели тесно связаны с физической природой капитала (и труда), в соответствии с которой имеется односторонняя причинно-следственная связь: изменения в количествах факторов обуславливают обратные изменения в факторных ценах. Это позволяет делать точные и недвусмысленные прогнозы (как во второй притче). Однако при переходе к более сложным моделям с неоднородными капитальными благами эти притчи порождают трудности. Неоднородные капитальные блага нельзя измерить и агрегировать в физических единицах; вместо этого, как отмечал еще Викселль, нужно использовать стоимостную оценку. Их стоимость можно измерить или через издержки их производства, требующего времени, или через приведенную стоимость будущего выпуска, который произведут при помощи этих капитальных благ. В обоих случаях, поскольку измерение включает время, предполагается существование некоей процентной ставки, которая в простой модели определяется однозначным

образом через количество капитала. Этот дополнительный круговой процесс, или взаимозависимость, стал причиной «эффектов Викасселя». Подобные эффекты — это изменения в запасе капитала в зависимости от изменений процентных ставок, возникающих либо из-за переоценки того же самого оборудования вследствие изменения цен (ценовые эффекты Викасселя), либо из-за различий в физическом запасе капитальных благ (реальные эффекты Викасселя). В ходе спора двух Кембриджей проблемы, возникшие в неоклассической теории из-за эффектов Викасселя, были названы обратным переключением (reswitching) и реверсированием капитала (capital-reversing). Обратное переключение возникает, когда одна и та же технология — некоторое физическое соотношение капитала и труда — используется при двух и более различных ставках процента, а при промежуточных значениях ставки процента предпочтение отдается другим технологиям. С понижением ставки процента минимизирующая издержки технология сначала «переключается» от a к b , а затем («обратно переключается») назад к a . Одна и та же физическая технология соотносится с двумя различными ставками процента, что противоречит первой и второй притчам. Реверсирование капитала означает, что отношение капитала к труду снижается при понижении процентной ставки. При сравнении двух стационарных равновесных состояний получается, что услуги капитала стоят меньше, когда капитал становится «более редким». Следовательно, кривая спроса на капитал не везде имеет отрицательный наклон, что противоречит второй и третьей притчам. Почему происходит обратное переключение и реверсирование капитала? Самуэльсон предлагает интуитивное решение, используя австрийскую идею

капитала как времени (производительность капитала есть производительность самого времени). При сравнении издержек L сокращается для обеих технологий. Переключение происходит при равенстве издержек. По технологии b , 2 единицы труда производят 1 единицу виноградного сока, который превращается в вино в другом периоде. Затем необходимо 6 единиц труда, с помощью которых вино обрабатывается, пока не превратится в шампанское в следующем периоде. Минимизирующая издержки технология зависит от относительных факторных цен. При высоких процентных ставках ($r > 100\%$) сложный процент на 2 инвестированные единицы труда за 3 периода делает b более дорогой, так что выбирается a . При нулевой процентной ставке учитываются только трудовые издержки, и снова a оказывается дешевле. Но при ставках между 50 и 100% дешевле технология b . Во-первых, заметим, что для различных значений r на монотонно убывающем участке кривой стоимость «капитала» различна для физически одинаковых технологий вследствие ценовых эффектов Векселя. Во-вторых, при снижении r технология переключается с a на b , а затем переключается обратно на a вследствие реальных эффектов Векселя. И при значениях r чуть ниже 100% происходит реверсирование капитала, поскольку при более низком значении r снижается отношение капитала к труду. Из-за эффектов Векселя в моделях с неоднородными капитальными благами (или с неоднородным выпуском) ставка процента зависит не только от экзогенных технических свойств капитала, но и от эндогенно определяемых цен (процентной ставки). Эндогенностью цен обусловлена возможность существования многих равновесий, что усложняет объяснение распределения дохода (в притче это

объяснение было однонаправленным). Различия в количествах больше не вызывают изменения цен определенного знака. Сила и простота однопродуктовых моделей обеспечиваются за счет игнорирования эндогенных ценовых эффектов и проблем измерения.

В 1936 г. Сраффа в письме к Робинсон указал на эти трудности в неоклассической теории капитала. Обратное переключение и реверсирование капитала заметили в 1950-е годы Д. Чэмперноун и Робинсон, но полностью их значение объяснил Сраффа. Он задал ключевой вопрос о значении и измерении капитала: «Что же хорошего в количестве капитала или периоде производства, которые, поскольку они зависят от ставки процента, не могут быть использованы для своей традиционной цели, которая состоит в определении ставки процента?»

Равновесие и время, различия и изменения. Понятие капитала фундаментальным образом связано с проблемой времени. Как писал К. Блисс, «одна из основных задач теории капитала... — показать, почему целиком статическая и вневременная (timeless) экономическая теория неудовлетворительна». Вопросы измерения капитала в моделях с агрегированными производственными функциями переросли в проблему: как в статической, по сути равновесной, модели можно анализировать динамические процессы накопления и распределения (если такое вообще возможно)? В рамках неоклассического подхода к понятию капитала исследуются главным образом накопление и норма отдачи, используется сравнительная статика (в том числе сравнение стационарных траекторий роста), которая отражает различия в начальных условиях. Робинсон утверждала, что подобные сравнения не сообщают нам ничего о процессах накопления и роста и даже об их

конечном результате. Ей «нередко приходилось указывать на склонность неоклассиков отождествлять различие между параметрами равновесной модели и изменение, происходящее в некоторый момент времени». Эта методологическая критика подытожена в формуле: «История против равновесия». Робинсон утверждала: «Подлинный источник проблем в том, что мы пугаем сравнение равновесных состояний и историю процесса накопления. Предположим, что можно сделать серию снимков стационарных состояний экономики. это допустимый мыслительный эксперимент. Но мы не можем последовательно промотать эти снимки через проектор, чтобы получить движущуюся картину процесса накопления». Таким образом, много лет назад Робинсон актуализировала идею, которую сегодня мы характеризуем как «равновесия, зависящие от предшествующего развития» (*path-dependent equilibria*): «Сам процесс движения оказывает влияние на конечный пункт назначения, так что не существует никакого состояния долгосрочного равновесия, независимого от пути, пройденного экономикой к конкретной дате». Она показала, что хотя обратное переключение и реверсирование капитала действительно создают проблемы для неоклассической теории, ее методологическая критика намного важнее. Очевидно, что неоклассические упражнения в сравнительной статике являются абстракцией, как и любые экономические модели. Вопрос состоит в том, проясняет абстракция сравнительной статистики ключевые характеристики процесса накопления или затемняет их.

Неоклассики наносят ответный удар: агрегированные производственные функции (1956—1966) Солоу одним из первых понял, что проблемы измерения совокупного

капитала, которые возникают из-за эффектов Викселля, можно преодолеть только «в очень специальных случаях», и пророчески заметил, что «действительные трудности [с капиталом]... связаны не с физическим разнообразием капитальных благ, а с переплетением прошлого, настоящего и будущего». Он выступил с эмпирическим обоснованием правомерности использования однопродуктовых моделей, поскольку они отражают ключевые характеристики процессов роста, и придерживается этой позиции до сих пор¹⁹. С характерным остроумием он оправдал свой выбор так: «Если бы Бог считал, что факторов производства больше, чем два, Он научил бы нас без труда рисовать трехмерные графики». Модель с однопродуктовой производственной функцией позволила Солоу измерить относительный вклад накопления капитала и технического прогресса в рост душевого выпуска во времени. С 1956 по 1966 г. были предприняты три менее успешные теоретические попытки решить проблему неоднородности капитала. Сначала Т. Сван предложил понятие, впоследствии получившее известность как метафора «желеобразного капитала» (*putty capital*). Он ликвидировал несоответствие между капиталом как физически неоднородными капитальными благами и как однородными потоками денежных фондов, движение которых выравнивает норму отдачи. Описывается это как конструкторский набор, из которого мгновенно и без издержек можно собрать необходимое количество «капитала» при данном наборе относительных факторных цен. Предложил эти метафоры О. Бём-Баверк, писавший в контексте своей полемики с Дж. Б. Кларком: «Кларк представляет себе капитал как количество стоимости, „вложенное“ в материальные товары. Он отбрасывает все, что намекало бы на материальное

существование, и у него остается вечно существующее стоимостное желе». Впоследствии для метафорической характеристики капитала использовались такие словесные формулы, как «ьлатс» (анаграмма слова «сталь»), сливочное масло, «лего», замазка или шпаклевка (в противоположность глине). Но все эти метафорические уловки, которые сводят неоднородные капитальные блага к одному универсальному товару, не решают поставленные Викселлем проблемы, а лишь уводят от них.

Второй ход неоклассиков в теории вновь предпринял Солоу. Он попытался избежать проблем с капиталом и сосредоточился на норме отдачи от инвестиций. Солоу предложил теорию капитала в традиции И. Фишера²⁴, не упоминая ни о «капитале» как таковом, ни о «его» предельном продукте. Его модель помогала ответить на вопрос, какова ожидаемая предельная отдача от небольшого увеличения сбережений/инвестиций в экономике с полной занятостью. Эта модель стала основой для эмпирических оценок норм отдачи в реальных экономиках. Пазинетти возражал, что подходы Фишера и Солоу не дают интуитивно удовлетворительного объяснения норме отдачи, и остается лишь ввести «ненавязчивый постулат», из-за которого переключение капитала выпадает из анализа. Но Солоу отрицал это.

Третья теоретическая реакция неоклассиков — попытка распространить результаты однопродуктовой модели на более общие модели с неоднородными товарами. Самуэльсон пытался построить «суррогатную производственную функцию», которая включала множество физически различных капитальных благ. Но при этом он предполагал равные факторные пропорции во всех отраслях, так что относительные цены оказались независимыми от распределения между заработной платой

и прибылью. Как Самуэльсон понял в дальнейшем, это, по существу, свело его модель к случаю одного товара. В статье «Подводя итоги» Самуэльсон признал, что за пределами однотоварных моделей обратное переключение и реверсирование капитала могут быть обычными, а не аномальными теоретическими результатами, и три неоклассические притчи не могут претендовать на универсальность. На теоретическом уровне представители английского Кембриджа выиграли раунд об агрегированных производственных функциях. Даже такие представители неоклассики, как Ф. Хан, не проявили жалости к агрегированным производственным функциям, которые «нельзя вывести из корректной теории (общего равновесия. — А. К., Дж. Х.)» и которые поэтому вызывают «серьезные логические возражения». Эти функции вышли из моды в 1970-х — начале 1980-х годов, но возродились в моделях эндогенного роста и теориях реального делового цикла. Раунд 4: Концепция общего равновесия после 1966 г. Последняя теоретическая контратака неоклассиков проходила в контексте теории общего равновесия, а ключевыми участниками вместо Самуэльсона и Солоу стали Хан и Блисс. Модели общего равновесия согласуются с общим неоклассическим принципом объяснения всех цен, включая факторные, на основе относительной редкости, то есть цены определяются предпочтениями, первоначальными запасами и технологией, а факторные цены равняются или измеряются дезагрегированными предельными продуктами. Конкурентные равновесные цены согласуются и с Парето-эффективным распределением выпуска. Три притчи — особенно обратную монотонную зависимость между капиталом и ставкой процента — спасти не удалось. В книге Блисса 1975 г. (которую

большинство специалистов считают итоговым рассмотрением теории капитала с неоклассических позиций, положившим конец спору двух Кембриджей) эта зависимость рассматривается с использованием межвременного общего равновесия, чтобы получить результаты сравнительной статики. Блосс заключает: «С позиций теории общего равновесия отсутствуют свидетельства в пользу того, что стоимость некоторого фактора производства в экономике будет меньше, когда он доступнее». К аналогичному результату пришли и сраффианцы. Новый раунд полемики в рамках теории общего равновесия был связан с попыткой Самуэльсона с помощью модели суррогатной производственной функции отыскать «какое-нибудь обоснование простых притч Дж. Б. Кларка». Рассуждения Кларка о причинно-следственных связях были прямыми и однонаправленными: «С ростом капитала, при прочих равных, падает процент, а когда объем рабочей силы увеличивается, при прочих равных, падает заработная плата». Неудача Самуэльсона заставила «отступить» к моделям общего равновесия. Но переход к общему равновесию не спас неоклассические притчи. Он способствовал использованию ценовых систем одновременных уравнений и формулировке корректных утверждений относительно отдачи факторов, которая равна дезагрегированной предельной производительности или измеряется с ее помощью.

Однако неоклассики отказались от однонаправленных причинно-следственных закономерностей применительно к однозначно определенному направлению изменения ставки процента в ответ на изменение количества капитала. Как писал Хан, неоклассическое общее равновесие «не привязано к теории распределения, основанной на относительной редкости». Более того, в

рамках теории общего равновесия нашел подтверждение скептицизм Робинсон. Теоретические работы (особенно неутешительные результаты Зонненшайна—Мантела—Дебре) не дают оснований для веры в стабильность общего равновесия. Обсуждая эти результаты, Хан писал: «В рамках конструкции Эрроу—Дебре. следует отказаться от притязаний на необходимые описания конечных состояний экономических процессов». Отсутствие удовлетворительных результатов о наличии стабильности поставило под вопрос концепцию равновесия как завершения экономического процесса и адекватность сравнительной статики как объяснения изменений, вызванных сдвигом параметров. И победителем становится...? Схватка не была окончена, поскольку отсутствовал консенсус по поводу значимости всех этих результатов. Стороны использовали различные критерии для оценки результатов дискуссии, получивших всеобщее признание. Различные критерии применяются и в отношении другой дискуссии, продолжающейся до сих пор: была эволюция экономической теории от Смита до наших дней непрерывной или маржиналистская революция положила начало совершенно новой теории, не похожей на классическую политэкономия и теорию Маркса?

Представители английского Кембриджа рассматривают книгу Сраффы (1960 г.) как возрождение классической теории (Сраффа редактировал собрание сочинений Рикардо) и считают, что плавной эволюции не было. Большинство неоклассиков считают ее непрерывной. Если в неоклассике в качестве движущей силы экономической деятельности рассматриваются решения индивидов относительно своего потребления на протяжении всей жизни, а в качестве фундаментальной

экономической проблемы — распределение заданных редких ресурсов, то неорикардianцы призывают вернуться к классической политической экономии. Тогда движущей силой станут решения капиталистических фирм, нацеленных на прибыль, а фундаментальной проблемой — распределение прибавочного выпуска, обеспечивающее воспроизводство и рост. Поскольку индивиды зависят от рынков средств их существования, общественный класс (положение в общественном разделении труда) становится основной единицей анализа. Источником потенциальной нормы прибыли на капитал выступают различные уровни власти и общественные отношения в производстве, а реализация прибыли определяется эффективным спросом, который зависит от потребления и сбережения различных классов, а также от «жизнерадостности» («animal spirits») капиталистов. Норма прибыли, таким образом, является результатом процесса накопления. Робинсон утверждала (цитируя Веблена и Маркса), что смысл, суть капитала — в собственности, которой владеет капиталистический класс и которая дает ему законное право и экономическую власть брать долю излишка, созданного в ходе производственного процесса.

Представим, что спор двух Кембриджей — это решающий мыслительный эксперимент, который должен определить истинность одного из двух конкурирующих представлений об экономической теории. Насколько убедительными должны были быть его результаты с точки зрения английского Кембриджа? В рамках теории капитала принцип редкости был распространен на объяснение отдачи от капитала при помощи предельной производительности. Именно к этому важнейшему предположению о том, что определяет норму отдачи, относятся «аномальные» случаи обратного переключения

и реверсирования капитала. Было доказано, что трем притчам неоклассиков есть место лишь в однопродуктовой модели (для которой классическая теория справедлива). Все попытки распространить результаты этих трех притч на более общие модели с неоднородными благами провалились из-за существования эффектов Викселля, которые делают связь между капиталом и процентом не однонаправленной, а двусторонней. Более того, в литературе по стабильности общего равновесия было поставлено под вопрос неоклассическое представление об индивидах, максимизирующих свое потребление на протяжении всей жизни и достигающих оптимального распределения ресурсов через механизм цен как показателей редкостей. Что еще нужно, чтобы убедить экономистов изменить свои взгляды? Для неоклассиков ничто из этого не было очевидным. Для них дискуссия проходила, главным образом, в неоклассических терминах и по поводу неоклассических моделей. Обратное переключение и реверсирование капитала обусловили большую теоретическую работу (в рамках неоклассики) по совершенствованию теории при помощи вспомогательных гипотез и предпосылок. Примером могут послужить «регулярные экономики» Бурмайстера. Но сомнительно, что существует серьезная альтернативная теория, и еще более сомнительно, что неоклассическим представлениям что-то угрожает. Более того, неоклассические однопродуктовые модели остались неизменной и плодотворной основой эмпирической работы. Как явные упрощения их можно применять менее строго, считая, что относительная редкость должна быть эмпирически доминирующим фактором относительных цен, даже несмотря на теоретическую возможность эффектов Викселля. Логические обоснования, которые приводил

Солоу в своих эмпирических работах, всегда были прямыми и честными: если предположить, что данные можно рассматривать, «как если бы» они были сгенерированы простой моделью, то процедуры оценки служат для приблизительного вычисления ключевых параметров этой модели. Такие «грубые» модели остаются эвристически полезными, поскольку способствуют пониманию, а также простым и четким эмпирическим исследованиям, плодотворным и значимым для проведения политики. Английскому лагерю, напротив, очень недоставало эмпирических исследований причин капитальных инвестиций и их воздействия на экономику. Ответ английского Кембриджа озадачил многих «американских» экономистов: эмпирическая оценка правдоподобия эффектов Викселля бессмысленна. В теоретической дискуссии предполагались заданные технологии. Любые временные ряды или межстрановые сопоставления будут отражать разные технологии, поэтому любые эмпирические опровержения, которые приводят сторонники той или другой партии, неуместны. По мнению Сраффы, «теоретические измерения требуют абсолютной точности. Любые несовершенства, не просто исказят, но разрушат всю теоретическую основу. Дж. Б. Кларк, Бём-Баверк и другие намеревались получить чистые определения капитала, как того требовали их теории. Если мы приходили к противоречиям... это свидетельствовало о дефектах в теории». Другой слабостью «английской» стороны было то, что ни Робинсон, ни ее кембриджские сторонники не разработали альтернативного набора теоретических (а не дескриптивных) инструментов, которые преодолели бы ограничения равновесного анализа. Модели циклического роста Калецкого и Гудвина⁴⁸, кумулятивная причинность

у Калдора и работы Пазинетти были в значительной степени проигнорированы профессиональным сообществом экономистов. Таким образом, два Кембриджа не сумели прийти к единому мнению ни по вопросу о значимости результатов, ни в области эмпирических свидетельств. Подобные разногласия часто встречаются в экономическом анализе. Каково значение простой модели, однозначные результаты которой не сохраняются при ослаблении предпосылок? Остается ли она, несмотря ни на что, ценной «притчей», полезной эвристически и эмпирически, подчеркивающей основную идею, которая затеняется в более общих моделях? Или это просто ошибка, от которой необходимо избавиться и продолжать поиск в совершенно ином направлении? М. Блауг замечательно сформулировал типичный ответ неоклассика на эти вопросы: «Кембриджская школа отстаивает безумную идею, что как только в простой и строгой теории мы обнаружим небольшой недостаток, из-за которого ее становится труднее использовать, нам конец. Если теперь для поездки на автомобиле нам нужно не четыре колеса, а пять, то необходимо бросить все и начать осваивать аэроплан». Когда ни одна сторона не сумела закончить бой нокаутом, на ринг вышли вера и идеология, оценки значимости результатов и конкурирующие представления об экономической теории. Если результаты однопродуктовой модели не сохраняются в более общих моделях, то отсутствие определенности в данных позволяет руководствоваться идеологическими соображениями. Напряженность и страсть в споре двух Кембриджей были вызваны не абстрактными техническими вопросами (эффекты Викселля), а идеологическими настроениями (этическое обоснование отдачи на капитал), а также фундаментальными

методологическими вопросами о сравнении глубоко различных представлений об экономической науке и о полезности теории равновесия как инструмента экономического анализа. Именно идеология и методология — две темы, которых большинство экономистов стараются избегать, — лежали в основе дебатов. Истоки и будущее дискуссии двух кембриджей по теории капитала Спор двух Кембриджей был последним из трех великих споров по теории капитала в XX в. Предыдущие дискуссии проходили в начале века между Бём-Баверком, Кларком, Фишером и Вебленом, и в 1930-е годы между Найтом, Хайеком и Калдором. Во всех трех дискуссиях темы были похожими. Приведем несколько примеров. В начале XX в. Кларк и Бём-Баверк пытались опровергнуть теорию Маркса о том, что необходимым условием отдачи на капитал является эксплуатация труда. Кларк считал, что заработная плата и процент — это просто цены, отражающие соответствующий предельный продукт труда и капитала: «То, что получает в соответствии с естественным законом общественный класс, есть то, что он добавляет к общему выпуску отрасли». Веблен оспаривал теорию предельной производительности Кларка, доказывая, что прибыль имеет институциональную основу и ее истоки — в общественной власти капиталистов, которая позволила им присваивать технологические достижения всего общества. Фишер полагал, что ставка процента может рассматриваться как равновесное решение системы одновременных уравнений. Бём-Баверк не соглашался с этим, показывая, что одновременные уравнения хотя и полезны, но влекут за собой логический круг, а потому не могут объяснить причины процента. Отстаивая альтернативные представления, Бём-Баверк искал однонаправленное объяснение процента, пытаясь

связать его с первичными физическими факторами — землей и трудом.

В ходе полемики 1930-х годов Хайек настаивал, что уменьшение ставки процента поощряет более окольное, капиталоемкое производство, хотя он не мог доказать это, используя модели с неоднородными благами. Он прямо признавал: «Все попытки упростить сложную структуру периодов ожидания... обречены на провал, поскольку различные периоды ожидания чисто технически не могут быть сведены к общему знаменателю». Калдор и Найт были согласны, что обратная монотонная зависимость между капиталоемкостью и ставкой процента не сохраняется в моделях с неоднородными товарами, но расходились в том, чья однопродуктовая модель лучше подходила для исследований. Все три автора (а также Бём-Баверк и Веблен) выражали обеспокоенность по поводу равновесия. Например, «динамика» у Хайека означала приоритет исторического причинно-следственного объяснения над взаимной зависимостью переменных. Калдор приводил доводы против сравнительной статики в пользу анализа «процесса изменений». Найт считал, что капитал и рост являются «долгосрочными историческими изменениями, которые необходимо рассматривать как проблемы исторической причинности и анализировать не с помощью заданных функций спроса и предложения и схождения к равновесию при данных условиях, а совсем в других терминах». Рассматривая интеллектуальную историю этих дискуссий, Солоу предположил, что «если теоретический вопрос обсуждается на протяжении 80 лет, возникает подозрение, что или вопрос плохо поставлен, или проблема действительно очень сложна». Сам Солоу отстаивал первую версию, но мы уверены, что вопросы,

поднимавшиеся в нескольких дискуссиях по теории капитала, действительно очень сложны.

Спор двух Кембриджей не был бурей в стакане воды. Мы согласимся с выводом Блисса, который рассматривал «теорию капитала не как некий раздел экономической теории, лишь неявно связанный со всем остальным, но. как приложение теории равновесия и теории производства, в котором предпринимается попытка учесть влияние времени». Ключевые проблемы — объяснение (и оправдание) отдачи от капитала, различные концепции накопления, ограниченность равновесного инструментария — были и остаются актуальными. Многие представители английского Кембриджа перестали задавать вопросы, но сами вопросы были не решены, а лишь похоронены. Мы полагаем, что когда экономисты вновь возьмутся за их тщательное исследование, начнутся новые дискуссии в духе спора двух Кембриджей.[44]

2). Проблема трансформации— одна из центральных проблем марксистской политэкономии, которая заключается в противоречии между трудовой теорией стоимости и тенденцией выравнивания нормы прибыли в различных отраслях промышленности. Трудовая теория стоимости подразумевает, что труд является источником стоимости и прибавочной стоимости (или прибыли), прибыль зависит от количества труда. Но вместе с тем в «капиталоёмких» отраслях норма прибыли более высокая, чем в «трудоёмких». Маркс попытался объяснить это противоречие через «выравнивание нормы прибыли», которое многие экономисты сочли натяжкой.

Дебаты о проблеме трансформации стоимостей в цены производства у Маркса стали важной частью экономических дискуссий на Западе и в России в XX-

начале XXI в., причем как в рамках мейнстрима, так и в иных экономических теориях. Попробуем представить основные аргументы участников раннего этапа этой дискуссии в зарубежной литературе, а также основные направления их критики (как уже существующие, так и предлагаемые нами впервые).

Перед тем как перейти к анализу дискуссий, мы кратко обсудим основные положения теории Маркса, которые вызвали к жизни интересующую нас дискуссию и без понимания которых ее контекст неясен. Истоки: трудовая теория стоимости Маркса и третий том "Капитала" Стремясь выявить природу капиталистического способа производства, Маркс в первом томе "Капитала" вводит понятие стоимости как один из ключевых аспектов товара, представляющего собой предельную абстракцию капитализма, а следовательно, начальную точку капиталистического развития, содержащую в себе источники его противоречий и их снятия. После того как в первом томе "Капитала" был проанализирован процесс капиталистического производства, а во втором - процесс обращения, Маркс вводит понятия "издержки производства" и "цена производства". В третьем томе анализ ведется преимущественно с использованием этих категорий. Таким образом, возникает вопрос о трансформации стоимости в цену производства. С формальной точки зрения эта трансформация сводится к следующей сугубо математической процедуре. Издержки производства определены как "часть стоимости товара, возмещающая цену потребленных средств производства и цену примененной рабочей силы". Их величина равна сумме постоянного и переменного капитала, то есть $c + v$.

После того как Маркс вводит понятие нормы прибыли и рассматривает процесс формирования средней нормы

прибыли под воздействием конкуренции, он обсуждает категорию "цена производства", представляющую собой сумму издержек производства и средней прибыли" . Определенная таким образом цена производства равна стоимости только в отраслях со среднеобщественным органическим строением капитала, а в общем случае цены производства отклоняются от стоимостей соответствующих товаров. Например, в отраслях, где органическое строение капитала превышает среднее, цены производства выше стоимостей. Тем не менее на основе предпосылки о том, что постоянный капитал приобретает по своей стоимости, Маркс показывает, что для экономики в целом сумма прибавочных стоимостей равна сумме прибылей, а сумма стоимостей равна сумме цен производства. Эти два равенства позднее были названы двумя "постулатами инвариантности".

Однако, сам Маркс подчеркивает, что проблема становится намного сложнее, если постоянный капитал приобретает не по стоимости, а по отклоняющейся от нее цене производства. Он не рассматривал этот более сложный случай подробнее - то ли потому, что ему не хватило на него времени, то ли потому, что он считал его делом второстепенной важности. Как будет показано ниже, впоследствии это послужило основой для критики всей теории Маркса. Тот факт, что в третьем томе "Капитала" Маркс ввел категорию цены производства, положил начало дебатам о так называемой проблеме трансформации, состоящей в том, что если постоянный капитал учитывать не по стоимости, а по цене производства (что представляется разумным, поскольку он не обязательно приобретает по стоимости), то один из постулатов инвариантности не выполняется. Иными словами, либо сумма цен производства не равна сумме стоимостей, либо

сумма прибылей не равна сумме прибавочных стоимостей для экономики в целом. Иногда проблему трансформации понимают как проблему поиска набора величин, способных сделать стоимости пропорциональными ценам производства (которые соответствуют установлению единой нормы прибыли в экономике). Для понимания места и роли трансформации стоимости в цену производства в теории Маркса необходимы некоторые комментарии. Во-первых, важно учитывать метод Маркса. Согласно распространенному описанию его исследовательской программы, он стремился выявить "законы движения капитализма". Большинство марксоведов отождествляют их с тенденцией нормы прибыли к понижению, абсолютного или относительного обнищания пролетариата и т. п. Поскольку "законы" эти не выдержали проверку временем, зачастую значимость и объяснительный потенциал теории Маркса в целом ставятся под сомнение. Тем не менее мы считаем, что возможно и иное понимание "законов движения капитализма".

В рамках Марксовой методологии и его попытки применить метод Гегеля для понимания развития социально-экономических систем общий закон капитализма может пониматься как закон развития превращенных форм, которые скрывают свои истоки и природу феноменов, их породивших, то есть создают видимость иного содержания. На основе такого понимания метода Маркса содержание третьего тома "Капитала" можно интерпретировать как анализ процесса развития превращенных форм, в отличие от анализа природы капиталистического способа производства в первом томе. Тогда цены производства и прибыль представляют собой лишь превращенные формы стоимости и прибавочной

стоимости соответственно. Важно подчеркнуть, что в той мере, в какой превращенные формы обретают независимое, самостоятельное существование, они становятся способны к воспроизводству на собственной основе и, следовательно, оказывают влияние на развитие капитализма. Неудивительно, что эти превращенные формы могут иметь законы движения, отличные от законов категорий сущности. Во-вторых, следуя своему методу, Маркс подчеркивает роль категории стоимости, которая значима для его анализа и не может быть заменена понятием цены с самого начала исследования. Маркс приводит несколько аргументов в пользу своего тезиса. Прежде всего, категория стоимости логически первична по отношению к категории цены производства, поскольку движение последней обусловлено движением первой. Иными словами, все изменения цены производства вызваны изменениями в стоимости - либо рассматриваемого товара, либо иных товаров в экономике, но при этом не все изменения стоимости находят свое отражение в изменениях цен производства. Маркс показывает, что цены производства могут изменяться под влиянием либо средней нормы прибыли, либо стоимости рассматриваемого товара. Изменение средней нормы прибыли опосредованно связано с категорией стоимости, поскольку оно возможно только в результате изменения нормы прибавочной стоимости или изменения отношения суммы прибавочной стоимости к сумме авансированного общественного капитала, что, в свою очередь, может быть вызвано лишь изменением стоимостей других товаров. Таким образом, цена производства может изменяться только под воздействием изменений в стоимости - либо рассматриваемого товара, либо иных товаров в экономике. Кроме того, стоимость исторически первична по

отношению к цене производства: генезис последней и ее отклонение от первой требуют определенного уровня развития капитализма. Маркс отмечает, что понятие цены производства предполагает существование средней нормы прибыли, а значит, и понятия прибыли, которая по определению элиминирует различия между постоянным и переменным капиталом, а следовательно, скрывает истинный источник прибыли, сводящейся исключительно к доходу на авансированный капитал. Таким образом, природа и источник прибавочной стоимости становятся неуловимы. Именно поэтому, с точки зрения Маркса, прибавочная стоимость не может быть выведена из прибыли, но понятие прибыли не только не противоречит понятию прибавочной стоимости, но и логически следует из развития этой категории, а значит, ею порождается. Отметим также, что концепция рыночной цены, основанная на анализе спроса и предложения и представляющая собой дальнейшее развитие понятия цены производства, неотделима от понимания относительной экономической позиции покупателей и продавцов. Такое понимание, в свою очередь, невозможно без анализа классов, включая роль экономической власти, социального статуса и т. п.

Наконец, самый главный вопрос в свете методологии Маркса. Превращенные формы, среди которых - цена и прибыль, не только скрывают и мистифицируют свои истоки, но и создают видимость иного (зачастую буквально "обратного") содержания. Следовательно, анализ, основанный на превращенных формах, может приводить к неверным выводам и прогнозам, вопреки тому, что он будет казаться логически верным и проведенным на основе адекватных предпосылок. Маркс приводит длинный список (хотя и разбросанный по

разным частям его работы) подобных ошибочных трактовок реальных явлений. В экономике с мобильностью капитала существует средняя норма прибыли, которая равна в разных отраслях. Но за этой единой средней нормой прибыли скрываются разные нормы прибавочной стоимости вследствие разных норм эксплуатации в разных отраслях в условиях несовершенной мобильности рабочей силы. Маркс показывает, что "средняя прибыль действительно лишь случайно определяется неоплаченным трудом, поглощенным в данной сфере производства". Так, за видимостью равенства разных отраслей скрываются их существенные различия. Более того, динамика нормы прибыли может мистифицировать динамику нормы прибавочной стоимости, поскольку они могут изменяться в разных направлениях.

Прибыль индивидуального владельца капитала лишь случайно отражает норму прибавочной стоимости соответствующего процесса производства, в результате чего возникает ощущение, что прибыль существует независимо от эксплуатации. Понятие прибыли не позволяет показать, что именно эксплуатация совокупного работника совокупным общественным капиталом оказывает влияние на формирование средней нормы прибыли и, следовательно, массы прибыли каждого индивидуального капиталиста. Кроме того, норма прибыли рассчитывается на авансированный капитал, и предполагается, что капитал и труд вносят вклад в процесс формирования прибыли. Это не позволяет уловить тот факт, что только труд создает стоимость. Поэтому при каждой заданной величине прибавочной стоимости индивидуальные владельцы капитала безразличны к органическому строению капитала, то есть их не интересует пропорция между постоянным и переменным

капиталом. Это безразличие возможно лишь благодаря существованию разных норм прибавочной стоимости, соответствующих одной и той же величине нормы прибыли. Если норма прибавочной стоимости может быть определена для каждого индивидуального капиталиста, то прибыль "определяется не массой прибыли, произведенной этим определенным капиталом в этой определенной сфере производства в течение данного времени, а той массой прибыли, которая за данный промежуток времени в среднем приходится на каждый вложенный в дело капитал, как определенную часть совокупного общественного капитала, вложенного во все производство в целом".

Снижение номинальной заработной платы тождественно минимизации издержек производства, а значит, может вести к сокращению цены производства через снижение издержек производства. Но если это снижение заработной платы не сопровождается падением общественно необходимого рабочего времени, воплощенного в товаре - рабочая сила, то оно представляет собой лишь перераспределение необходимого и прибавочного рабочего времени, вызывающее рост нормы эксплуатации, но не приводящее к изменению стоимости соответствующего товара. Анализ процесса воспроизводства в целом показывает, что и время производства (общественно необходимое рабочее время), и время обращения (зависящее от скорости обращения) оказывают влияние на прибыль. В результате анализ на основе превращенных форм не позволяет разграничить процесс производства как процесс создания стоимости и процесс обращения как процесс ее распределения и перераспределения. Исследование процесса воспроизводства в целом не позволяет выявить различия между отношениями труда и капитала, с одной стороны, и

иными отношениями капитала, в том числе отношениями между разными владельцами капитала, - с другой. Возникает ощущение, что оба типа отношений оказывают одинаковое влияние на процесс создания стоимости, хотя в действительности второй тип отношений влияет только на процесс обращения, следовательно, оказывает лишь опосредованное воздействие на процесс производства - в той мере, в какой он изменяет так называемые условия производства. В результате рыночных флуктуации цены производства оказываются центром притяжения для рыночных цен. В действительности же в условиях достаточно развитого капитализма эти цены производства лишь случайно отражают стоимости. Таким образом, центр притяжения может быть существенно смещен по отношению к стоимости товаров. Кажется, что спрос и предложение определяют цены. На самом деле спрос и предложение сами зависят от стоимости в том смысле, что относительные позиции разных классов, издержки воспроизводства товара - рабочей силы и владельцев капитала не могут быть проанализированы без учета категории стоимости.

Итак, Маркс показывает, что индивидуальные цены производства лишь случайно оказываются равными стоимости. Следовательно, теория стоимости не является теорией формирования цен и не может рассматриваться в качестве таковой. То, что большинство ученых считают основной неудачей Маркса - его неспособность разработать целостную теорию цены, для самого Маркса является его основным достижением и открытием: он выявил, что скрывается за ценами, которые создают видимость иного содержания и представляют процесс капиталистического воспроизводства отличным от того, каков он на самом деле. Потому превращенные формы и не

могут быть взяты за основу исследования. Тем не менее различие в категориальном аппарате, используемом в первом и третьем томах "Капитала", привело к серьезной критике трудовой теории стоимости.

Важно подчеркнуть, что Маркс отчасти сам несет ответственность за эту критику. Во-первых, хотя он подчеркивает, что цена - это лишь превращенная форма стоимости, но зачастую приравнивает величину стоимости величине ее превращенной формы. С философской точки зрения это по меньшей мере некорректно: Маркс противоречит собственной методологии и своей идее рассмотрения стоимости как категории сущности, создавая тем самым предпосылки для последующих, чисто математических выкладок, приравнивающих содержание к форме.

Во-вторых, в третьем томе "Капитала" Маркс вводит понятие рыночной стоимости. В результате становится не совсем ясно, чем отличается рыночная стоимость от стоимости. Хотя некоторые ученые интерпретируют рыночную стоимость как превращенную форму стоимости, утратившей свое содержание, с нашей точки зрения, введя эту категорию, Маркс создает дополнительные предпосылки для того, чтобы впоследствии его идеи переворачивали с ног на голову. Если существует рыночная стоимость, то "индивидуальная" стоимость равна стоимости прямых и косвенных затрат труда, и кажется, будто общественно необходимое рабочее время и средние условия производства больше не играют никакой роли в определении стоимости. (Кстати, именно это послужило основой исследований в XX в. - в рамках аналитического марксизма.) И хотя Маркс крайне жестко критикует любую попытку свести общественно необходимое рабочее время к "технологически

необходимому", он бывает непоследователен в своих работах, используя индивидуальное фактическое рабочее время в качестве общественно необходимого.

Наконец, хотя Маркс и подчеркивает значимость категории стоимости для понимания капитализма, аргументы в поддержку этого тезиса разбросаны по всей работе, и требуется усилие, чтобы собрать и систематизировать все эти аргументы, что зачастую тоже провоцирует критику. Критика Маркса с позиций "двухсистемного подхода" О. Бем-Баверк был одним из первых, кто практически сразу после выхода в свет "Капитала" начал критиковать Маркса за то, что он непоследователен в своих идеях, и привлек внимание к проблеме существования двух "систем измерения" у Маркса. Он подчеркнул наличие "большого противоречия" между первым и третьим томами "Капитала", что положило начало дебатам вокруг этой проблемы. В ходе этих дебатов оформился так называемый "двухсистемный" подход ("dual system approach") и сложилось три течения, к нему относящиеся. Общей чертой этих течений является тот факт, что в них подчеркивается наличие двух различных систем категорий у Маркса - стоимости и цен. Но на этом общие черты заканчиваются. Странники первого течения в рамках "двухсистемной" интерпретации приходят к выводу, что теория Маркса внутренне противоречива и поэтому нужно отказаться от одной из систем категорий. Поскольку же цены, в отличие от стоимости, являются "реальным", наблюдаемым феноменом капиталистической действительности, категория стоимости является излишней, как и вся теоретическая система Маркса (Ф. Сетон, П. Самуэльсон).

Цель второго подхода - развитие иной процедуры трансформации стоимости в цены производства - такой,

что позволит сохранить основные выводы Маркса, но исправит его ошибку и в результате позволит инкорпорировать его главные идеи в "непротиворечивую" систему (Л. Борткевич, М. Моришима). Сторонники этого подхода стремятся сделать трудовую теорию стоимости Маркса последовательной. Наконец, авторы третьего подхода в рамках "двухсистемной" интерпретации (аналитического марксизма) признают, что категория стоимости не нужна, но стремятся сохранить теорию Маркса - правда, без его трудовой теории стоимости (Я. Стивман, Дж. Ремер). Мы рассмотрим каждый из этих подходов подробнее.

Основателем первого из этих трех подходов может считаться О. Бем-Баверк. Утверждая, что существует противоречие между первым и третьим томами "Капитала", он, однако, не учел, что для соблюдения постулатов трудовой теории стоимости вовсе не требуется пропорциональность цен и стоимостей. Поэтому критика Бем-Баверка обычно считается не самой сокрушительной. Впоследствии эту традицию развивал российский экономист В. К. Дмитриев, показывая, что эксплуатация не является ни необходимым, ни достаточным условием существования положительной нормы прибыли. Он утверждал, что источник промышленной прибыли не находится ни в каком специальном отношении к человеческому труду, использованному в процессе производства. Таковы были первые попытки выявить слабые стороны теории Маркса.

Несмотря на то что сами по себе они так и не были доведены до уровня целостной критической оценки, наметились основные направления будущей критики. Одним из ее важных моментов стала работа Ф. Сетона (1957 г.). Не вдаваясь в математические подробности его

многосекторной модели, подчеркнем некоторые содержательные аспекты его статьи. Во-первых, согласно выдвинутому Сетоном принципу "равной прибыльности", норма прибыли может быть выведена безотносительно к прибавочной стоимости и органическому строению капитала. Модель Сетона не предполагает различия между постоянным и переменным капиталом, в результате чего М. Дезай подчеркивает, что выводы Сетона логично вытекают из предпосылок его модели, поскольку они не оставляют места для прибавочной стоимости.

Сетон утверждает, что "не существует объективного основания для выбора какого-то из постулатов инвариантности в пользу всех остальных, и поэтому проблеме трансформации, можно сказать, недостает полноты и определенности". Он делает вывод, что хотя его модель показывает правомерность Марксова подхода, но концептуально Маркс был все же неправ: "Предпосылка о равной норме эксплуатации во всех секторах никогда не была обоснована, равно как и идея о том, что органическое строение капитала в отраслях, производящих средства производства, должно быть выше, чем в каких-либо других отраслях. И, прежде всего, отрицание производительного вклада иных факторов производства, отличных от труда... - это скорее произвольный акт, нежели результат истинного знания".

П. Самуэльсон также внес вклад в споры о проблеме трансформации, развивая неоклассическую логику и подчеркивая отсутствие систематической взаимосвязи между категориями цены и стоимости. В его статье 1971 года он утверждает, что цены и прибыль, равно как и стоимость, могут быть вычислены на основе физических данных. Следовательно, стоимость может вычисляться или не вычисляться, и неважно, вычисляется ли она вообще.

Поскольку цена - это феномен, характеризующий капиталистическую действительность и рассчитываемый в ежедневной практике людей, стоимость - не что иное, как "ненужный придаток". Это основание известного тезиса Самуэльсона: "Каждый метод решения известной проблемы трансформации предполагает возврат с ненужного "объездного пути", предпринятого при анализе стоимостей в первом томе". Учитывая тот факт, что трансформация такова, что "берется ластик, и просто стираются предыдущие выкладки", то проблема трансформации - это "псевдопроблема".

Второй подход в рамках "двухсистемной интерпретации", предложенный, среди прочих, Л. Борткевичем и М. Моришимой, возник в начале XX в. как ответ на утверждения о том, что вся теория Маркса нелогична. В результате ученые, работающие в рамках рассматриваемого подхода, поставили задачу сохранить основные теоретические результаты, достигнутые Марксом, но при этом сделать их частью логичной, непротиворечивой теоретической системы. Работа Борткевича является в этом смысле пионерной. В своем исследовании он критикует Маркса за то, что в процедуре трансформации он учитывает постоянный капитал по стоимости, а не по цене производства. Чтобы сделать Марксову теоретическую систему логичной, Борткевич модифицирует процедуру трансформации, учитывая постоянный капитал по цене производства и предполагая постоянство реальной заработной платы. В результате он приходит к выводу о том, что один из постулатов инвариантности не выполняется, и предлагает сохранить тот, который считает ключевым концептуальным результатом Маркса, - идею перераспределения

прибавочной стоимости в результате конкуренции среди владельцев капитала.

Таким образом, согласно решению Борткевича, сумма прибавочных стоимостей равна сумме прибылей. Этот результат достигнут ценой отказа от второго постулата инвариантности: в общем случае, в решении Борткевича сумма стоимостей не равна сумме цен производства. Он утверждает, что невыполнение этого постулата не влечет за собой никаких серьезных последствий, в отличие от первого, за которым скрывается идея об источнике прибыли в капиталистической экономике. Таким образом, Борткевич сохраняет Марксов вывод о том, что единственным источником прибыли является прибавочная стоимость, следовательно, только труд создает стоимость. Борткевич также показывает, что существование прибавочной стоимости - достаточное условие для существования положительной прибыли.

Вторым основным вкладом в рамках данного подхода стала работа М. Моришимы. Он внес свою лепту в дискуссии об избыточности категории стоимости, инициированные неоклассической критикой марксизма в середине XX в. Моришима стремится сохранить основные концептуальные идеи Маркса и сделать их частью теории, отличающейся строгими математическими основаниями и доказательствами. Он утверждает, что наиболее важной идеей Маркса является его тезис о неизбежности эксплуатации при капитализме. Именно потому Моришима доказывает так называемую "фундаментальную марксистскую теорему" - утверждение, что прибыль положительна тогда и только тогда, когда положительна норма эксплуатации.

Таким образом, он стремится доказать правоту Маркса в том, что эксплуатация - единственный источник

прибыли. Причем Моришима подчеркивает, что цель Маркса - не установить пропорциональность между стоимостями и ценами производства, а объяснить, почему они отличаются и отклоняются друг от друга, показать "диспропорциональность между индивидуальной нормой эксплуатации и прибылью". Моришима делает вывод, что между первым и третьим томами "Капитала" не существует противоречия, и третий том представляет собой лишь развитие идей первого тома применительно к экономике с двумя подразделениями (производящими средства производства и предметы потребления). Отметим, что, хотя Моришима выделяет важные аспекты теории Маркса, мы считаем ключевым различием между первым и третьим томами "Капитала" не количество подразделений, а различие между предельной абстракцией и превращенными формами развитого капитализма.

Есть и еще один подход в рамках "двухсистемной" интерпретации, который есть нечто среднее между неоклассическим представлением об избыточности категории стоимости и теми аналитическими марксистами, которые не считают стоимость лишней категорией, но при этом пытаются встроить основные идеи Маркса в строгую, непротиворечивую теоретическую систему. Наиболее известными представителями этого "промежуточного" подхода являются Я. Сидман и Дж. Ремер.

С одной стороны, они приходят к выводу о том, что категория стоимости не нужна, и в этом смысле развивают неоклассическую аргументацию. В то же время они не отрицают идею эксплуатации, которую считают ядром теории Маркса - тем единственно важным ее элементом, который должен быть сохранен. Более того, Сидман и Ремер утверждают, что для понимания природы эксплуатации необходимы именно цены, а не стоимость.

Таким образом они стремятся сохранить основные достижения Маркса, которые сводятся к идее эксплуатации, но при этом дать последовательное описание этого феномена.

Мы рассмотрим аргументы этих авторов более подробно. Некоторые из сугубо неоклассических аргументов Самуэльсона развиты Сидманом. Сидман считает, что физические данные - реальная заработная плата и условия производства - достаточны для вычисления цен и прибыли, с одной стороны, и стоимости и прибавочной стоимости - с другой. В то же время цены и прибыль нельзя вычислить на основе категорий стоимости, но можно вычислить, целиком отказавшись от этих категорий. В результате он повторяет вывод Самуэльсона об избыточности теории стоимости. Более того, с точки зрения Сидмана, попытки вычислить стоимость могут приводить к абсурдным результатам, в том числе к тому, что значение стоимости оказывается отрицательным. Исходя из этого, Сидман пишет, что проблема трансформации незначима по двум причинам.

Первая - это "внутренняя противоречивость" решения Маркса, вторая связана с тем, что он учитывал факторы производства по их стоимостям, а не по ценам производства. Ниже мы вернемся к первой из причин и рассмотрим ее подробнее.

В контексте же второй причины Сидман доказывает, что если исправить ошибку Маркса и учесть постоянный капитал по ценам производства, то ни один из постулатов инвариантности не выполняется: сумма цен производства не равна сумме стоимостей, сумма прибылей не равна сумме прибавочных стоимостей.

Хотя из того, что сказано выше, невозможно найти различия между взглядами Сидмана и стандартным

неоклассическим представлением о трудовой теории стоимости Маркса, было бы ошибочно считать, что у Свидмана и, скажем, у Самуэльсона подход к проблеме трансформации одинаковый. Например, Свидман не отвергает все аргументы и понятия, введенные Марксом, и в особенности - его идею эксплуатации. В то же время он показывает, что норма эксплуатации не может быть вычислена без предшествующего расчета цен. Следовательно, цены логически первичны по отношению к категориям стоимости и эксплуатации, которые могут быть поняты только на основе вычисления цен и прибыли. В свете хорошо известных в западной литературе дебатов о "выборе технологий" (choice of technique issue) Свидман утверждает, что стоимость товаров может быть определена только после того, как станет известен метод производства, а решение о методе производства принимается на основе максимизации прибыли. На основе этой предпосылки делается вывод, что "стоимость может быть вычислена только после того, как рассчитана норма прибыли". К тому же категория стоимости не играет никакой роли при понимании эксплуатации. Наконец, Свидман утверждает, что основная задача - показать, почему совокупная прибавочная стоимость положительна, то есть почему "социальные, политические и технологические условия" капиталистического общества делают это возможным. Такое объяснение "должно обязательно осуществляться в терминах факторов, оказывающих влияние на условия производства и реальную заработную плату", и, учитывая, что величина стоимости выводится на основе последних, она не может помочь прояснить сущность эксплуатации.

Некоторые критические аргументы против позиции Свидмана систематизированы в его собственной работе.

Основные упреки: отсутствие историзма, акцент на сфере обращения и обмена, сведение производства к чисто технологическому, а не социальному процессу, отсутствие в его концепции анализа феноменов принуждения, управления и контроля, а также исследования динамики капитализма, накопления капитала и кризисов; отказ от анализа качественных аспектов в пользу чисто количественных вопросов. Свидману прекрасно известны эти направления критики, и в своей работе он пытается на нее ответить. При этом у его замечаний в ответ на критику есть два ключевых недостатка. Во-первых, хотя Свидман любит повторять, что критика его работ основана на "поверхностном анализе явлений", он не объясняет, почему это именно так, то есть не показывает, какую именно роль играет в его теории традиционная марксистская аргументация, к которой прибегают оппоненты. В результате его ответ выглядит неубедительным. Например, у Маркса понятие эксплуатации не может быть сведено исключительно к величине нормы прибыли или нормы эксплуатации, поскольку эксплуатация предполагает не просто присвоение неоплаченного труда, но и более широкий круг явлений, как то: формальное и реальное подчинение труда капиталу с зависимостью работника от средств производства и капитала в целом, отчуждение в процессе производства, в результате которого процесс труда и его продукты являются внешней силой по отношению к работнику, способность капитала оказывать влияние на культуру, идеологию, политику и т. д.

Все это означает, что феномен эксплуатации не может быть сведен к норме эксплуатации. Во-вторых, что еще более важно, у аргументации Свидмана есть серьезные логические недостатки. Например, он считает, что если

"критика Маркса на основе идей П. Сраффы связана лишь с ограниченным... кругом вопросов... это не означает, что представленные в рамках этой критики аргументы неверны". Ограничение сферы анализа действительно не влечет за собой ошибочности, но лишь в том случае, если предпосылки в рамках этого ограниченного объекта анализа не противоречат категориям и идеям "более широкого" объекта, если они основаны на таком же понимании ключевых категорий, какое существует в рамках "более широкого" подхода. Сидман не учитывает последнее обстоятельство и поэтому не видит, что его концепция основана на непонимании ключевых теоретических идей Маркса, или, по меньшей мере, на их иной трактовке. Следовательно, его вывод о том, что "критика Маркса на основе идей П. Сраффы не может быть... отвергнута на рациональных основаниях по той простой причине, что она верна", тоже выглядит весьма сомнительно, учитывая, что его тезис выше о совместимости ограниченного объекта анализа с верной критикой может быть отвергнут даже исходя из чисто логических оснований.

Но что мы подразумеваем под непониманием ключевых теоретических идей Маркса? Ответ на этот вопрос представляет собой второе направление критики "двухсистемного подхода" данного типа, причем эта критика, насколько нам известно, не высказывалась ранее. Мы полагаем, что реальная основа выводов в рамках данного подхода - это весьма специфическое понимание категории абстрактного труда и, следовательно, стоимости, противоречащее изначальному смыслу, который вкладывал в эти понятия Маркс. В рамках рассматриваемого подхода общественно необходимое рабочее время фактически приравнивается к

"индивидуальному" рабочему времени, необходимому для производства в каждой отрасли. В результате общественно необходимое рабочее время de facto подменено технологически необходимым рабочим временем, а понятие стоимости сведено к физическим условиям производства - вместо общественных. Маркс же под общественно необходимым рабочим временем понимал "то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда". По этой причине некорректно идентифицировать фактическое рабочее время, необходимое индивидуально производителю, с общественно необходимым рабочим временем, поскольку они могут совпадать лишь случайно и не равны друг другу из-за различий в условиях производства, навыках и интенсивности труда. Сама идея стоимости направлена на то, чтобы отражать общественные условия производства. Вычисление величины стоимости как простой суммы живого и прошлого труда на основе статистических данных не имеет смысла, но не потому, что категория стоимости является излишней, а потому, что стоимость "невывчисляема", существует до любых форм ее выражения. Подменяя общественно необходимое рабочее время технологически необходимым, сторонники рассматриваемого подхода, включая Стидмана, "доказывают", что категория стоимости не нужна. Это, в свою очередь, имеет важные следствия.

Во-первых, при таком подходе отсутствует концепция эксплуатации. Последняя сведена к норме эксплуатации - то есть исключительно к ее количественному выражению, к сосуществованию положительной нормы прибыли и

прибавочного труда. В то же время исследовательская программа Маркса была существенно иной, поскольку он стремился показать эксплуатацию как продукт противоречий товара, а изменения в основных характеристиках эксплуатации - как часть исторического развития, генезиса мануфактуры, фабрики и т. д. Иными словами, для того чтобы действительно обосновать превосходство подхода, предлагаемого Сидманом, он должен ответить на вопросы о том, почему существует эксплуатация, как и почему она возникла, как развивалась и изменялась по мере развития капитализма, как ее противоречия, в свою очередь, влияют на путь экономического развития.

Во-вторых, не совсем понятно, каким образом Сидман и его коллеги, утверждающие, что понимание таких феноменов, как фетишизм, отчуждение и т. п., важно при анализе капитализма, будут исследовать эти феномены, учитывая, что Маркс выводил эти категории именно из понятия стоимости.

В-третьих, как было показано Марксом в третьем томе "Капитала", можно выделить ряд факторов, которые не оказывают влияния на цены производства, но воздействуют на логику исторического развития капитализма в целом. Эти факторы теряются вместе с утратой категории стоимости и скрываются превращенными формами, как было показано в первой части данной статьи. Еще одно направление критики данного подхода связано с непониманием роли нормы прибыли в теории Маркса. Рассматриваемый "полунеоклассический - полумарксистский" подход фактически сводит все вопросы марксизма к детерминации прибыли. Сидман даже утверждает, что "Маркс... считал

анализ нормы прибыли центральным для понимания функционирования капиталистической экономики".

Мы полагаем, что сводить всю работу Маркса к этому некорректно, поскольку как бы широко ни определялись вопросы, связанные с нормой прибыли, она далеко не единственный и не главный аспект развития капитализма. Более того, данное утверждение Свидмана явно свидетельствует о том, что он не учитывает тезис Маркса из предисловия к первому тому "Капитала", где тот показывает, что ключевая идея его работы состоит именно в развитии капиталистической действительности в целом и соответствующих категорий, отражающих это развитие. Пытаясь подчеркнуть особую роль нормы прибыли, Свидман утверждает, что "если кто-то заинтересован в объяснении нормы прибыли, *ipso facto*, он должен быть заинтересован в ценах производства". Данная логическая связка неясна, поскольку, по крайней мере в интерпретации этих концепций Марксом, определение цен производства требует существования средней нормы прибыли, а не наоборот. Следовательно, и в данном случае обратная логика является еще одним проявлением непонимания категорий Маркса или того, что Свидман совсем иначе определяет все категории, включая среднюю норму прибыли, цены производства и т. п. Соответственно его выводы либо неверны, либо не имеют никакого отношения к теории Маркса.

Наконец, необходимо вернуться к тому, что, с нашей точки зрения, наиболее весомо в аргументации Свидмана. Он утверждает, что Марксово решение проблемы трансформации внутренне противоречиво. С его точки зрения, Маркс совершенно верно указывает, что при принятии решений об аллокации капитала капиталисты основываются на прибавочной стоимости по отношению к

совокупному, а не только к переменному авансированному капиталу. При этом, согласно Стидману, Маркс не учитывает, что они рассматривают это соотношение не в стоимостной (стоимости им неизвестны), а в ценовой форме. Иными словами, они опираются на показатель $s/(c+v)$ в номинальных, денежных, а не в стоимостных величинах. При этом в процедуре трансформации Маркс использует данное соотношение, рассчитывая его на основе стоимостей. Этот аргумент выглядит очень весомым, поскольку показывается, что, учитывая один из поведенческих аспектов принятия решений владельцами капитала (то, что они относят прибавочную стоимость к совокупному капиталу, а не только к переменному капиталу), Маркс игнорирует другой аспект, развивающий его же логику, - то, что эти величины неизвестны капиталистам в терминах стоимости. Аргумент Стидмана сложно оспорить. Он пишет: "Сторонники "решения" Маркса никогда не пытаются прямо ответить на изложенную выше критику. Причина тому проста: эта критика верна, и на нее нет ответа". Отвечая на вопрос Стидмана, мы хотим указать на то, что, с нашей точки зрения, у Маркса могла быть совершенно иная цель, иная исследовательская программа, которая заставила его рассматривать норму прибыли именно в стоимостном выражении.

Из сказанного выше ясно: основная задача Маркса была в том, чтобы доказать, а не постулировать, что цены отклоняются от стоимостей и что это происходит в результате выполнения закона стоимости, а не в результате его нарушения по каким-то случайным причинам. Поэтому если бы с самого начала он учел, что цены производства не равны стоимостям, то этот случай являлся бы тривиальным для Маркса: безусловно, если они отклоняются друг от

друга, то норма прибыли в стоимостном выражении не равна норме прибыли в денежном выражении и, следовательно, цены производства не равны стоимостям. Очевидно, что это "доказательство по кругу" - ситуация, когда исходная предпосылка содержит в себе тезис, который необходимо доказать, и которая делает случай тривиальным. Маркс же хотел доказать, что даже если бы обмен происходил так, как будто цены равны стоимостям, если бы даже показатель $s/(c+v)$ был нормой прибыли, на основе которой принимаются решения об аллокации капитала, капиталистический способ производства все равно привел бы к ситуации, когда цены отклоняются от стоимостей. Следовательно, причина этого отклонения - не предпосылка анализа (на которой настаивает Стидман), а сами анализируемые рыночные силы - конкурентная природа рынка и мобильность капитала.

Некоторые аргументы Дж. Ремера напоминают идеи Стидмана. Например, он тоже утверждает, что цены не могут и не должны вычисляться на основе стоимостей. Ведь если Маркс хотел показать, что в капиталистической экономике цены имеют тенденцию отклоняться от стоимостей, его трудовая теория стоимости не дает ответа на вопрос, почему рабочая сила - единственный товар, стоимость (то есть издержки воспроизводства) которого равна его цене, то есть заработной плате. На этом основании Ремер утверждает, что понятие стоимости не является необходимым даже для понимания заработной платы, поскольку она вовсе не равна стоимости средств к существованию, а скорее представляет собой результат классовой борьбы. Более того, Ремер полагает, что "если мы хотим сохранить фундаментальное отношение между эксплуатацией и классовым статусом, то нет другого выхода, кроме как сделать стоимость зависимой от цены".

Разделяя эту неоклассическую идею, он в то же время развивает мысль о том, что источником прибыли является эксплуатация и что норма эксплуатации, в свою очередь, определяет цены, прибыль и структуру потребительской корзины работников. Чтобы понять аргументы Ремера, а также проблемы, связанные с рассмотренным выше подходом Свидмана к проблеме выбора технологий, необходимо вспомнить определение общественно необходимого времени, данное Марксом. Речь, как уже говорилось, идет о времени по производству данного товара рабочей силой со средней производительностью и интенсивностью труда при общественно нормальных условиях производства. В отличие от этого Ремер определяет стоимость товара как минимальную величину прямых затрат труда по производству данного товара. Таким образом, различие между двумя определениями очевидно: первое предполагает наличие средних общественных условий производства, последнее же основано на процессе оптимизации. Даже если предположить, что все экономические агенты обладают совершенным знанием и ведут себя согласно принципам оптимизации, величины стоимости, рассчитанные на основе этих определений, будут различаться. Дело в том, что поскольку минимальный объем рабочего времени будет соответствовать времени производителей, обладающих наиболее благоприятными условиями производства, то объем среднего времени в обществе будет обязательно больше. Иными словами, если мы определяем общественно необходимое рабочее время в терминах оптимизационной процедуры, оно не будет включать индивидуальные оптимумы производителей с наименее благоприятными условиями производства, учет

которых увеличил бы рабочее время, по сравнению с минимумом.

Таким образом, сами определения общественно необходимого рабочего времени и эксплуатации у Ремера существенно отличаются от соответствующих определений Маркса. С чисто логической точки зрения тот факт, что определение эксплуатации по Ремеру предполагает зависимость стоимостей от цен, абсолютно ничего не говорит о том, требует ли Марксова концепция эксплуатации такой же причинно-следственной связи. Безусловно, если предположить, что эксплуатация - это результат максимизационного поведения, то для ее осуществления необходимо знать цены. Но что говорит нам данный факт об эксплуатации, определенной совершенно иначе?

Итак, критика Маркса Ремером и Стидманом, основанная на проблеме "выбора технологий", либо зиждется на непонимании концепции Маркса, а значит, не может восприниматься всерьез, либо не является критикой (поскольку не обращена к вопросам, поставленным Марксом), а скорее представляет собой развитие совершенно иной научной традиции, которую объединяет с теорией Маркса только одно: в обеих концепциях используется термин "эксплуатация". Понятия эксплуатации у Маркса и Ремера и в самом деле различны: последний считает единственным источником эксплуатации неравномерное распределение собственности на активы. В результате эксплуатация опосредуется исключительно рынком товаров, а производство из этого процесса исключается. Кроме того, эксплуатация у Ремера обладает этическим измерением - она "должна пониматься как несправедливое распределение дохода в результате несправедливого

распределения начального богатства". Даже если предположить, что эксплуатация является результатом оптимизационного процесса, остается неясным, почему предполагается минимизация прямых затрат труда. Какова поведенческая основа этого процесса? Почему капиталист должен быть заинтересован в минимизации прямых затрат труда, если тот же самый объем этих затрат может создавать разную массу прибавочной стоимости в зависимости от нормы эксплуатации?

Таким образом, если рассуждать в терминах оптимизации, то логичнее предположить, что капиталист будет заинтересован не в минимизации прямых затрат труда, а скорее в минимизации отношения авансированного капитала к прибавочной стоимости. Такой подход, при предпосылке о производственной функции с фиксированными коэффициентами (типа Леонтьева), сводится к задаче максимизации нормы эксплуатации, остается лишь ввести тот или иной набор ограничений. Такая оптимизационная процедура требует, чтобы эксплуатация была заранее определена, поскольку норма эксплуатации является целевой функцией, а не эндогенным параметром модели. Возможно, именно из-за необходимости введения категории эксплуатации до процесса оптимизации Ремер не использовал такой подход, который выглядит более правдоподобно с поведенческой точки зрения, но противоречит его ключевой идее. Наконец, Ремер не объясняет, чем вызвана смена объекта анализа: вместо процесса воспроизводства в целом (включая сферы производства и обращения) он рассматривает исключительно процесс обращения.

Таким образом, если Маркс считал одним из своих достижений доказательство диалектического единства этих двух сфер, то у Ремера, по-видимому, было серьезное

основание отказаться от такого подхода, о котором он, впрочем, не распространяется. Мы рассмотрели основные аргументы в рамках различных течений "двухсистемного" подхода и предложили некоторые направления их критики. При этом важно отметить, что роль проблемы трансформации в развитии экономической теории выходит далеко за пределы непосредственной значимости аргументов сторонников "двухсистемного" подхода как всего лишь одного из этапов в развитии экономической мысли.

Во-первых, сама проблема трансформации стала предметом одной из основных дискуссий в западной экономической литературе XX в. и вовлекла в свою орбиту представителей самых разных научных школ. Сродни ей по масштабам могут быть лишь, пожалуй, "спор двух Кембриджей" о природе капитала, в котором участвовали П. Самуэльсон и Р. Солоу, с одной стороны, и Дж. Робинсон и Дж. Харкерт - с другой, и дискуссия о причинах экономических кризисов, также обсуждавшихся представителями всех школ экономической мысли.

Во-вторых, дебаты о проблеме трансформации сыграли ключевую роль в определении того, как в дальнейшем должны развиваться существующие парадигмы экономической мысли. Так, если представители мейнстрима использовали эту дискуссию лишь для доказательства справедливости своей аксиоматики, особенно теории трех факторов производства, то в рамках гетеродоксальных экономических теорий под влиянием данной дискуссии сформировались новые течения. Среди них - аналитический марксизм, аксиоматика и метод которого оформились не без влияния дебатов о проблеме трансформации. Появились марксисты, стремящиеся

скорректировать ошибки Маркса, сохранив ядро его теории, в том числе теорию стоимости.

Наконец, "двухсистемный" подход и дебаты внутри него породили попытки найти альтернативные решения проблемы трансформации. В результате сформировались и другие подходы к ее решению, анализ которых выходит за рамки данного учебного пособия.[46]

2.2 Финансовая экономика

1). Загадка премии за акции - парадокс, опубликованный в 1985 году Раджнишем Мехрой и Эдвардом Прескоттом, который встречается на финансовых рынках.

Проблема заключается в том, что рискованная премия за покупку акций по сравнению с безрисковыми ценными бумагами (облигациями) оказывается слишком большой для тех значений коэффициента несклонности к риску, которые предполагаются в стандартных экономических моделях.

Загадка премии по акциям связана с неспособностью важного класса экономических моделей объяснить среднее значение премии доходности хорошо диверсифицированного портфеля акций США по сравнению с казначейскими векселями США, наблюдаемая более 100 лет. Термин был придуман Раджнишем Мехрой и Эдвардом К. Прескоттом в исследовании, опубликованном в 1985 году под названием «Премия за капитал: загадка». Более ранняя версия статьи была опубликована в 1982 году под названием «Тест межвременной модели ценообразования на активы». Авторы обнаружили, что стандартная модель общего

равновесия, откалиброванная для отображения ключевых колебаний делового цикла в США, генерирует премию по акциям менее 1% для разумных уровней неприятия риска. Этот результат резко контрастировал со средней премией по акциям в 6%, наблюдавшейся в течение исторического периода.

Проще говоря, доходность инвестора по акциям была в среднем настолько выше, чем доходность по казначейским облигациям США, что трудно объяснить, почему инвесторы покупают облигации, даже с учетом разумной степени избегания риска. .

В 1982 г. Роберт Дж. Шиллер опубликовал первый расчет, который показал, что для объяснения средних значений и отклонений доходности активов требуется либо большой коэффициент неприятия риска, либо контрфактически большая изменчивость потребления. Однако Азередо (2014) показывает, что повышение уровня неприятия риска может привести к отрицательной премии по акциям в экономике Эрроу-Дебре, построенной так, чтобы имитировать устойчивый рост потребления в США, наблюдаемый в данных с 1929 года.

Интуитивное представление о том, что акции намного более рискованные, чем облигации, не является достаточным объяснением того наблюдения, что величина несоответствия между двумя доходами, акция премия за риск (ERP), настолько велика что это подразумевает неправдоподобно высокий уровень неприятия риска инвесторами, который принципиально несовместим с другими отраслями экономики, в частности с макроэкономикой и финансовой экономикой .

Процессом расчета премии за риск по акциям и выбора использованные данные очень субъективны для рассматриваемого исследования, но, по общему мнению,

находятся в диапазоне 3–7% в долгосрочной перспективе . Димсон и др. рассчитал премию "около 3–3,5% на основе среднего геометрического" для мировых фондовых рынков в период 1900–2005 гг. (2006 г.). Однако за любое десятилетие размер премии сильно колеблется - от более 19% в 1950-х годах до 0,3% в 1970-х годах.

Для количественной оценки уровня неприятия риска, подразумеваемого, если эти цифры отражают ожидаемое превосходство акций над облигациями, инвесторы предпочли бы определенную выплату в размере 51 300 долларов США ставке 50/50 с выплатой 50 000 или 100 000 долларов.

Загадка привела к обширным исследованиям как в области макроэкономики, так и финансов. До сих пор был представлен ряд полезных теоретических инструментов и численно правдоподобных объяснений, но ни одно решение не является общепринятым экономистами.

Согласно американским историческим данным, многолетняя премия за риск по акциям S&P500 над облигациями составляет около 6%, а стандартное отклонение этой премии не превышает 17%). При таких соотношениях стандартные модели ценообразования финансовых активов показывают, что соответствие рыночных цен за облигации и за акции достигается лишь при очень высоких уровнях отношения к риску, доходных до 30. Такие уровни следует признать запредельными для экономической теории.

Они, в частности, означают, что инвестор который вкладывается в пакет акций, чья будущая стоимость составит 50000 или 100000 долл. с равной вероятностью, будет безразличен между такой лотереей и 51 209 долл. наверняка. Эта сумма лишь символически (менее чем на 3%) отличается от нижнего выигрыша — и представляется

крайне маловероятным, что какой-то реальный инвестор в подобном случае согласится на такую рисковую премию. В чем здесь подвох? В оценках волатильности активов по историческим данным, а не по ожиданиям инвесторов? В логике моделей ценообразования в финансах? В параметре отношения к риску, применение которого чревато и другими проблемами?

Ричард Талер и Бенарци предложили поведенческое объяснение, сочетающее неприятие потерь и зауженный временной горизонт (narrow bracketing): инвесторы, даже крупные, с одной стороны, очень не любят закрывать длинные позиции по ценам ниже текущих рыночных, а с другой — редко когда способны или желают держать такие позиции в достаточно длительной перспективе, чтобы вкусить плоды долгосрочного роста активов. А раз так — сочетание нетерпения и неприятия потерь (или близорукое неприятие потерь — myopic loss aversion) способствует восприятию акций как избыточно рискованных, что и объясняет завышенные рисковые премии [11]

Было предложено большое количество объяснений загадки. К ним относятся:

- отказ от модели Эрроу-Дебре в пользу других моделей,
- изменение предполагаемых предпочтений инвесторов,
- несовершенство модели неприятия риска,
- избыточная премия для уравнивания рискованных активов возникает при допущении чрезвычайно низких соотношений потребления / дохода,
- и утверждения о том, что премии по акциям не существует: загадка является статистической иллюзией.

Кочерлакота (1996), Мера и Прескотт (2003) представили подробный анализ этих объяснений на финансовых рынках и пришли к выводу, что загадка реальна и остается необъясненной. Последующие обзоры литературы также не нашли согласованного решения.

Азередо (2014) показал, что традиционные показатели потребления до 1930 г. занижают степень последовательной корреляции в ежегодных реальных темпах роста потребления не - товары и услуги длительного пользования («рост потребления»). При альтернативных мерах, предложенных в исследовании, последовательная корреляция роста потребления оказывается положительной. Это новое свидетельство подразумевает, что важный подкласс динамических моделей общего равновесия, изученных Мехрой и Прескоттом (1985), генерирует отрицательную премию по акциям для разумных уровней неприятия риска, что еще больше усугубляет загадку премии по акциям.

Некоторые объяснения основываются на предположениях об индивидуальном поведении и предпочтениях, отличных от предположений, сделанных Мехрой и Прескоттом. Примеры включают модель теории перспектив Бенарци и Талера (1995), основанную на неприятии потерь. Проблемой для этой модели является отсутствие общей модели выбора портфеля и оценки активов для теории перспектив.

Второй класс объяснений основан на ослаблении оптимизационных предположений стандартной модели. Стандартная модель представляет потребителей как постоянно оптимизирующих динамически согласованных максимизаторов ожидаемой полезности. Эти допущения обеспечивают тесную связь между отношением к риску и отношением к вариациям межвременного потребления, что

имеет решающее значение при выводе загадки премии по акциям. Решения такого типа работают, ослабляя предположение о непрерывной оптимизации, например, предполагая, что потребители принимают удовлетворяющие правила, а не оптимизируют. Примером может служить теория принятия решений о пропуске информации, основанная на не вероятностной трактовке неопределенности, которая ведет к принятию надежного удовлетворительного подхода к распределению активов. Второй класс объяснений фокусируется на характеристиках капитала, которые не учитываются стандартными моделями рынка капитала, но, тем не менее, согласуются с рациональной оптимизацией инвесторами на отлаженных рынках. Авторы, в том числе Бансал и Коулман (1996), Паломино (1996) и Холмстром и Тирол (1998), сосредотачивают внимание на спросе на ликвидность .

МакГраттан и Прескотт (2001) утверждают, что наблюдаемые Премия по акциям в США с 1945 года может быть объяснена изменениями в налоговом режиме процентов и дивидендов дохода. Как отмечает Мехра (2003), существуют некоторые трудности с калибровкой, использованной в этом анализе, и существование существенной премии по акциям до 1945 года остается необъяснимым.

Грэм и Харви подсчитали, что для Соединенных Штатов ожидаемая средняя премия в период с июня 2000 года по ноябрь 2006 года варьировалась от 4,65 до 2,50. Они обнаружили умеренную корреляцию в 0,62 между 10-летней премией по акциям и показателем подразумеваемой волатильности (в данном случае VIX , индекс волатильности биржи опционов Чикагской биржи).

Два широких класса несостоятельности рынка были рассмотрены в качестве объяснения премии по акциям. Во-первых, проблемы неблагоприятного отбора и морального риска могут привести к отсутствию рынков, на которых люди могут застраховать себя от систематического риска в трудовых доходах и некорпоративной прибыли. Во-вторых, транзакционные издержки или ограничения ликвидности могут помешать физическим лицам сглаживать потребление с течением времени .

Последнее возможное объяснение состоит в том, что нет никакой головоломки, которую нужно объяснить: что премии по акциям нет. Это можно аргументировать несколькими способами, все из которых являются разными формами аргумента о том, что у нас недостаточно статистической мощности , чтобы отличить премию по акциям от нуля:

Ошибка отбора рынка США в исследованиях. Рынок США был самым успешным фондовым рынком XX века. Рынки других стран показали более низкую долгосрочную доходность (но все еще с положительной премией по акциям). Выбор лучшего наблюдения (США) из выборки приводит к смещению в сторону повышения оценки премии.

Смещение выживаемости бирж: биржи часто разоряются (так же, как правительства по умолчанию; например, Шанхайская фондовая биржа во время коммунистического переворота в 1949 г.), и этот риск необходимо учитывать - использование только выживших бирж для долгосрочной завышенной доходности. Обмены близки достаточно часто, чтобы этот эффект имел значение.

Низкое количество точек данных: период 1900–2005 гг. Дает только 105 лет, что недостаточно для проведения

статистического анализа с полной уверенностью, особенно в виду эффекта черного лебедя.

Доходность акций (и относительная доходность) сильно различаются в зависимости от того, какие пункты включены. Использование данных, начиная с вершины рынка в 1929 году или начиная с нижней части рынка в 1932 году (что приводит к оценке премии по акциям на 1% ниже в год) или заканчивая вершиной в 2000 году (по сравнению с нижней частью в 2002 году) или максимум в 2007 году (по сравнению с минимумом в 2009 году или позже) полностью меняют общий вывод. Однако во всех рассматриваемых окнах премия по акциям всегда больше нуля.

Связанная критика состоит в том, что кажущаяся премия по акциям является артефактом наблюдения пузыря на фондовом рынке в процессе.

Дэвид Блитц, глава отдела количественных исследований в Robeco, предположил, что размер премии по акциям не так велик, как многие считают. По его словам, он обычно рассчитывается исходя из предположения, что настоящий безрисковый актив - это казначейский вексель на один месяц. Если произвести перерасчет, принимая пятилетние казначейские облигации как безрисковый актив, премия по акциям окажется менее впечатляющей. Кроме того, он приводит причины, по которым следует производить пересчет таким образом.

Обратите внимание, однако, что большинство основных экономистов согласны с тем, что данные показывают значительную статистическую силу.

Величина премии по акциям влияет на распределение ресурсов, социальное обеспечение и экономическую политику. Грант и Квиггин (2005) делают следующие выводы из существования большой премии по акциям:

- Макроэкономическая изменчивость, связанная с рецессиями, обходится дорого.
- Риск для корпоративной прибыли грабит фондовый рынок
 - Руководители корпораций испытывают непреодолимое давление, заставляющее их принимать недальновидные решения.
 - Политика - дезинфляция, дорогостоящая реформа, обещающая долгосрочные выгоды за счет краткосрочной боли, гораздо менее привлекательны, если их пособия сопряжены с риском.
 - Программы социального страхования вполне могут выиграть от инвестирования их ресурсов в рискованные портфели, чтобы мобилизовать дополнительную способность нести риски.

Существует веские аргументы в пользу государственных инвестиций в долгосрочные проекты и корпорации, а также политики по снижению стоимости рискованного капитала. Налоги на транзакции могут быть положительными или отрицательными.

2). Загадка дивиденда - понятие в финансах, в которой компании, которые выплачивают дивиденды, вознаграждены инвесторами с более высокими оценками, даже при том, что, согласно данным многих экономистов, для инвесторов не должно иметь значения, выплачивает ли фирма дивиденды или нет. Рассуждение основано на том, что дивиденды, с точки зрения инвестора, не должны иметь никакого эффекта на процесс оценки акции, потому что инвестор уже владеет фирмой и, таким образом, он или она должен быть равнодушным или к получению дивидендов или к повторно инвестированию их в фирме. Еще одна причина для недоумения экономистов состоит в

том, что акционеры платят более высокую ставку налога на выплату дивидендов по сравнению с приростом капитала от фирмы, выкупающей акции в качестве альтернативной политики выплат. Загадка возникла из теорем Модильяни-Миллера 1959 и 1961 годов. Причины загадки дивидендов объяснялись широким спектром факторов, включая неопределенности, психологические (вопросы поведенческой экономики, вопросы, связанные с налогами, и асимметричная информация).

Проблема крайне мало исследована в российских научных публикациях. Пожалуй, единственным исследованием является статья Энтова Р.М., Абрамова А.Е., Радыгина А.Д., Чернова М.И. «Загадка дивидендов» и российский рынок акций.[117] В первой части этой рассматриваются важнейшие направления исследования дивидендной политики в современной экономической теории (нейтральность дивидендов Модильяни—Миллера, агентская и сигнальная гипотезы, модель сглаживания, теория кейтеринга и др.). Особое внимание уделено теоретическому исследованию мотиваций крупнейших российских компаний относительно распределения прибыли и выплаты дивидендов на основе выборки из 236 акционерных обществ. С 2012 г. выявлен устойчивый рост дивидендных выплат как в частных компаниях, так и в компаниях с государственным участием (КГУ). Основная масса дивидендных выплат у КГУ приходится на 12 крупнейших компаний. Наряду с ростом курсовой стоимости дивиденды стали важным фактором совокупной доходности акций. В текущих условиях вероятность выплаты дивидендов зависит не только от размеров компаний и показателей их финансовой устойчивости, но и от участия государства в капитале компаний. Однако связь между вероятностью выплаты дивидендов и

государственным участием в структуре собственности не универсальная и может объясняться специфическими факторами, выходящими за пределы классических дивидендных теорий.

Во второй части работы рассматриваются результаты анализа, основанного на выборке из 236 акционерных обществ. Стремление компаний поддержать инвестиционную привлекательность своих акций в обстановке значительного увеличения рисков и возросшей волатильности способствовало росту дивидендных доходов. Вместе с тем увеличение распределяемой прибыли в крупнейших компаниях с государственным участием (КГУ) было в значительной мере обусловлено ростом напряженности в сфере государственных финансов. Угроза нарастания бюджетного дефицита порождала процессы своеобразного частичного замещения налоговых доходов поступлениями дивидендов от государственных компаний. В то же время усиливались и факторы неопределенности при выборе общей стратегии хозяйственных операций КГУ, в том числе при выборе долгосрочных программ капиталовложений. Результаты статистико-экономических расчетов могут свидетельствовать о том, что в частных компаниях, а также в КГУ, в которых государство имеет ограниченное влияние на дивидендную политику, размеры дивидендных выплат в большей мере зависят от их рентабельности, операционного потока и наличия перспективных инвестиционных проектов. Изучение трендов показывает, что компании такого типа охотнее следуют стратегии сглаживания дивидендов.

3). Отношения модели Блэка-Шоулза и модели ценообразования биномиальных опционов

это модель ценообразования опционов, используемая для предсказания тенденции изменения рыночной цены или дохода во времени, а также изменения финансовых инструментов, таких как акции. Данная модель подразумевает, что цена оцениваемого финансового инструмента следует геометрической прогрессии Браунинга с постоянной волатильностью. К примеру, для определённого расчета стоимости опциона, данная модель учитывает постоянное изменение рыночной цены (волатильности) акции, а также стоимость денег на протяжении времени и цену страйка, которая указана в контракте. Эту модель также называют моделью Блэк-Мертон-Шоулз.

Биномиальная модель ценообразования опционов широко использовалась, поскольку она способна обрабатывать множество условий, для которых нелегко применить другие модели. Во многом это связано с тем, что ВОРМ основан на описании базового инструмента за период времени, а не на отдельной точке. Как следствие, он используется для оценки американских опционов, которые могут быть исполнены в любое время в данном интервале, а также бермудских опционов, которые могут быть исполнены в определенные моменты времени. Эта относительно простая модель легко реализуется в компьютерном программном обеспечении (включая электронную таблицу). Хотя в вычислительном отношении она медленнее, чем формула Блэка – Шоулза, она более точна, особенно для долгосрочных опционов на ценные бумаги с выплатой дивидендов. По этим причинам различные версии биномиальной модели широко используются практиками на рынках опционов. Для вариантов с несколькими источниками неопределенности

(например, реальные варианты) и для вариантов со сложными характеристиками (например, азиатские варианты) биномиальные методы менее практичны из-за ряда трудностей, и вместо них обычно используются модели вариантов Монте-Карло . При моделировании небольшого количества временных шагов моделирование Монте-Карло будет требовать больше вычислительных затрат времени, чем ВОРМ (ср. Методы Монте-Карло в финансах). Однако в худшем случае время выполнения ВОРМ будет $O(2^n)$, где n - количество временных шагов в моделировании. Моделирование методом Монте-Карло обычно будет иметь полиномиальную временную сложность и будет быстрее при большом количестве шагов моделирования. Моделирование методом Монте-Карло также менее подвержено ошибкам выборки, поскольку биномиальные методы используют дискретные единицы времени. Это становится тем более правдоподобным, чем меньше становятся дискретные единицы. Модель ценообразования биномиальных опционов –

Подобные предположения лежат в основе как биномиальной модели, так и модели Блэка – Шоулза , и, таким образом, биномиальная модель обеспечивает приближение дискретного времени к непрерывному процессу, лежащему в основе модели Блэка – Шоулза. Биномиальная модель предполагает, что движения цены следуют биномиальному распределению ; для многих испытаний это биномиальное распределение приближается к логнормальному распределению, принятому Блэком – Шоулзом. В этом случае для европейских опционов без дивидендов значение биномиальной модели сходится со значением формулы Блэка – Шоулза по мере увеличения количества временных шагов. Кроме того, при анализе в качестве численной процедуры, биномиальный метод ЦРП

можно рассматривать как частный случай из явного метода конечных разностей для Блэка-Шоулза PDE Модель ценообразования биномиальных опционов.

2.3 Поведенческая экономика

1) Выявленные предпочтения: действительно ли теория выявленных предпочтений раскрывает предпочтения потребителей, когда потребитель может позволить себе все доступные варианты? Например, если потребитель сталкивается с тремя товарами, и он может позволить себе купить все три (A, B и C), и он выбирает сначала покупку A, затем C, а затем B — означает ли это, что потребительское предпочтение товара есть $A > C > B$?

Теория выявленных предпочтений, предложенная американским экономистом Полом Энтони Самуэльсоном в 1938 году, гласит, что поведение потребителей, если их доход и цена товара остаются неизменными, является лучшим индикатором их предпочтений. Теория выявленных предпочтений работает на предположении, что потребители рациональны.

Три основные аксиомы выявленных предпочтений – это WARP, SARP и GARP.

В течение долгого времени поведение потребителя, в первую очередь выбор потребителя, понималось через концепцию полезности. В экономике полезность относится к тому, сколько удовлетворения или удовольствия получают потребители от покупки продукта, услуги или пережитого события. Тем не менее, утилиты невероятно трудно дать количественную оценку в бесспорных условиях, и к началу 20 – го века, экономисты жаловались повсеместная зависимость от полезности. Рассматривались теории замещения, но все они

подвергались одинаковой критике, пока Самуэльсон не выдвинул «Теорию выявленных предпочтений», которая постулировала, что поведение потребителей основано не на полезности, а на наблюдаемом поведении, основанном на небольшом количестве относительно неоспоримых предположений.

Выявленные предпочтения – это экономическая теория о моделях потребления индивида, которая утверждает, что лучший способ измерить предпочтения потребителей – это наблюдать за их покупательским поведением. Теория выявленных предпочтений работает на предположении, что потребители рациональны. Другими словами, они рассмотрят набор альтернатив, прежде чем принять решение о покупке, которое лучше для них. Таким образом, учитывая, что потребитель выбирает один вариант из набора, этот вариант должен быть предпочтительным.

Теория выявленных предпочтений допускает возможность изменения предпочтительного варианта в зависимости от ценовых и бюджетных ограничений. Изучая предпочтительные предпочтения в каждой точке ограничения, можно составить расписание из предпочтительных товаров данной группы населения в соответствии с различным графиком ценовых и бюджетных ограничений. Теория гласит, что с учетом бюджета потребителя они будут выбирать один и тот же набор товаров («предпочтительный» набор) до тех пор, пока этот набор остается доступным. Только если льготный набор станет недоступным, они переключатся на менее дорогой и менее желательный набор товаров.

Первоначальная цель теории выявленных предпочтений заключалась в расширении теории предельной полезности, изобретенной Джереми Бентам.

Полезность или удовольствие от блага очень сложно измерить количественно, поэтому Самуэльсон начал искать способ сделать это. С тех пор теория выявленных предпочтений была расширена рядом экономистов и остается основной теорией потребительского поведения. Теория особенно полезна в предоставлении метода эмпирического анализа потребительского выбора.

Три аксиомы выявленного предпочтения

Разрабатывая теорию выявленных предпочтений, экономисты определили три основных аксиомы выявленных предпочтений – слабую аксиому, сильную аксиому и обобщенную аксиому.

1) Слабая аксиома выявленного предпочтения (WARP): эта аксиома утверждает, что с учетом доходов и цен, если один продукт или услуга приобретается вместо другого, то, как потребители, мы всегда будем делать один и тот же выбор. Слабая аксиома также гласит, что если мы покупаем один конкретный продукт, то мы никогда не купим другой продукт или бренд, если он не будет дешевле, не предлагает повышенное удобство или лучшее качество (т. Е. Если он не дает больше преимуществ). Как потребители, мы будем покупать то, что предпочитаем, и наш выбор будет последовательным, что предполагает слабая аксиома.

2) Сильная аксиома выявленного предпочтения (SARP): эта аксиома утверждает, что в мире, где есть только два товара, из которых можно выбирать, двухмерный мир, сильные и слабые действия эквивалентны.

3) Обобщенная аксиома выявленного предпочтения (GARP): эта аксиома охватывает случай, когда для данного уровня дохода и / или цены мы получаем один и тот же уровень выгоды от более чем одного набора потребления.

Другими словами, эта аксиома объясняет, когда не существует уникального набора, максимизирующего полезность.

В качестве примера отношений, изложенных в теории выявленных предпочтений, рассмотрим потребителя X, который покупает фунт винограда. Согласно теории выявленных предпочтений, предполагается, что потребитель X предпочитает этот фунт винограда всем другим товарам, которые стоят столько же или дешевле, чем этот фунт винограда. Поскольку потребитель X предпочитает этот фунт винограда всем остальным предметам, которые он может себе позволить, он купит что-то, кроме этого фунта винограда, только если фунт винограда станет недоступным. Если фунт винограда станет недоступным, потребитель X перейдет к менее предпочтительному заменяющему продукту.

Критика выявленной теории предпочтений. Некоторые экономисты говорят, что теория выявленных предпочтений делает слишком много предположений. Например, как мы можем быть уверены, что предпочтения потребителей останутся неизменными с течением времени? Разве действие в определенный момент времени не раскрывает часть шкалы предпочтений потребителя именно в этот момент? Например, если для покупки были доступны только апельсин и яблоко, и потребитель выбирает яблоко, то мы можем определенно сказать, что яблоко оказывается предпочтительнее апельсина.

Нет никаких доказательств, подтверждающих предположение, что предпочтение остается неизменным от одного момента времени к другому. В реальном мире существует множество альтернативных вариантов. Невозможно определить, какой продукт или набор

продуктов или варианты поведения были отвергнуты в пользу покупки яблока.

2) Вальрасовский аукцион. Утверждается, что если первоначальный контракт не приводит к равновесию, он прекращается и заключаются новые контракты. Если первоначальный контракт не будет отменен, это, вероятно, приведет к другому набору цен, в зависимости от степени ошибки в исходном процессе. Вопрос в том, продолжается ли последующее повторное заключение договоров, когда стороны забывают ранее запланированные позиции, или стороны вступают в некую форму договоренности для достижения оптимальности.

Вальрасовский аукцион, представленный Леоном Вальрасом, представляет собой тип одновременного аукциона, где каждый агент вычисляет свой спрос на товар по каждой возможной цене и представляет это аукционисту. Затем цена устанавливается так, чтобы общий спрос всех агентов был равен общему количеству товара. Таким образом, вальрасовский аукцион идеально соответствует спросу и предложению.

Вальрас предположил, что равновесие всегда будет достигаться посредством процесса tâtonnement (по-французски «проб и ошибок»), форма восхождение на холм. Однако совсем недавно теорема Зонненшайна – Мантеля – Дебре доказала, что такой процесс не обязательно приведет к достижению уникального и стабильного равновесия, даже если рынок населен совершенно рациональными агентами. Вальрасовский аукцион, представленный Леон Вальраса, тип одновременного аукциона, где каждый агент рассчитывает свой спрос на благо в каждой возможной цене и ПРЕДСТАВЛЯЕТ этот к аукционисту. Затем цена

устанавливается так, чтобы общий спрос всех агентов равнялся общему количеству товара. Таким образом, вальрасовский аукцион идеально соответствует спросу и предложению. Вальрас предположил, что равновесие всегда будет достигаться путем налаживания отношений. (По-французски «проб и ошибок»), форма восхождения на холм . Однако совсем недавно теорема Зонненшайна – Мантеля – Дебре доказала, что такой процесс не обязательно приведет к достижению уникального и устойчивого равновесия, даже если рынок населен совершенно рациональными агентами .

Главный элемент вальрасовской модели процесса "поиска" цены: некоторый абстрактный агент, "объявляющий" набор предлагаемых цен и предоставляющий агентам рынка возможности в процессе свободного торга выйти на равновесный уровень этих цен. Вальрасовский аукционист - предполагаемый аукционист, который соответствует спрос и предложение на рынке совершенной конкуренции . Аукционист обеспечивает признаки совершенной конкуренции: точная информация и отсутствие транзакционных издержек . Этот процесс называется *tâtonnement*, или нащупыванием, относящийся к нахождению рыночной клиринговой цены для всех товаров и приводящий к общему равновесию . Устройство представляет собой попытку избежать одной из самых глубоких концептуальных проблем совершенной конкуренции, которая может: по сути, определяется условием, что никакой агент не может влиять на цены. Но если никто не может повлиять на цены, никто не может их изменить, поэтому цены не могут измениться. Однако, если использовать искусственный раствор, устройство не вполне удовлетворительно.

Аукционер Вальраса — теоретический агент, предлагающий набор цен и предоставляющий продавцам и покупателям возможность в процессе торга выйти на равновесный уровень этих цен. Аукционер Вальраса — основной элемент вальрасовской модели процесса установления рыночной цены.

При анализе процесса формирования цен Вальрас ввел понятие нащупывания. (ценообразования с нащупыванием). Условия нащупывания были уточнены в начале 1941 г. Полем Самуэльсоном (“Устойчивость равновесия: сравнительная статика и динамика”, “The stability of equilibrium: comparative statics and dynamics”, *Econometrica*), т.е. сразу после повторного открытия Хиксом в Стоимости и капитале общего вальрасовского равновесия. Это иллюстрирует связь между вопросами существования и устойчивости ОРВ. Этому вопросу также посвящены работы Х. Узавы (H. Uzawa), Т. Негиши, Ф. Хана, В. Жаффе, Ф. М. Фишера (“Неравновесные основания теории равновесия”, “Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics”, 1983).

Для осуществления процесса нащупывания необходимо выполнение трех условий, определяющих его особенности:

а) существует совершенная конкуренция, т.е. агенты рассматривают рыночные цены как данные, не зависящие от их действий. Другими словами, они определяют свой спрос и предложение в зависимости от цен-параметров.

б) равновесные цены заранее неизвестны. Данная гипотеза означает, что даже если экономист и может рассчитать равновесную цену, зная функции совокупного спроса и предложения товаров, агентам известны только их собственные индивидуальные функции предпочтения,

и, следовательно, они могут узнать равновесную цену только по окончании рыночного процесса.

в) процесс нейтрален в том смысле, что каковы бы ни были цены на момент открытия рынка и каковы бы ни были спрос и предложение агентов в процессе нащупывания, он должен привести к одному и тому же ОРВ, соответствующему заданной совокупности предпочтений, дотаций и технологий.

Так же, как и у Вальраса, данные условия описывают особенности нащупывания, являющегося, следовательно, не формализацией наблюдаемого рыночного процесса, а моделью, позволяющей достигнуть желаемого результата: формирования равновесных вальрасовских цен.

Существует три способа решения данной проблемы. Первый применил Вальрас, затем к нему обратился Дебре компенсационная палата (или централизованная система расчетов у Дебре), устраняющая двусторонние обмены и, следовательно, необходимость обоюдного совпадения потребностей. Таким образом, помимо аукционера, в функционирование рынка вводится дополнительный элемент централизации. Иное решение, предложенное Остроем и Старром, предполагает организацию "последовательностей обменов", связывающих в определенном порядке индивидуальных агентов подобная организация также может быть только централизованной. Третьим решением являются фидуциарные деньги, т.е. некоторый предмет, который, не обладая собственной полезностью, выполняет функцию средства обменов. Деньги возникают как инструмент децентрализации обменов.

Вальрасовский рынок – это экономическая модель рыночного процесса, в которой заказы собираются в пакеты покупок и продаж, а затем анализируются для

определения клиринговой цены, которая будет определять рыночную цену. Это также называется рынком колл. Вальрасовский рынок – это рынок, на котором ордера группируются и анализируются для определения клиринговой цены, которая будет определять рыночную цену. Покупатели и продавцы не имеют большого влияния на окончательные цены своих сделок на вальрасовском рынке, в отличие от аукционных рынков, где действуют рыночные силы. Вальрасовский рынок был разработан Леоном Вальрасом. Он разработал концепцию вальрасовского рынка в ответ на проблему французского философа и математика Антуана Курно. Курно утверждал, что невозможно продемонстрировать состояние общего равновесия, при котором существует равное предложение и спрос одновременно на всех рынках.

Модель вальрасовского рынка регулярно используется на финансовых рынках. Нью – Йоркская фондовая биржа (NYSE) использует аналогичный процесс до первого звонка, чтобы определить цены открытия. Специалист просматривает все собранные заявки на конкретную ценную бумагу и выбирает цену, по которой будет совершено наибольшее количество сделок. Фактически, до 1871 года все торги на Нью-Йоркской фондовой бирже велись именно таким образом.

На вальрасовском рынке заказы на покупку и продажу группируются вместе и затем выполняются в определенное время, а не выполняются один за другим непрерывно. Вальрасовский аукционист собирает цены по заказам и определяет окончательную цену. Ожидается, что он будет работать на рынке с полной и точной информацией о заказах.

Вальрасовский рынок отличается от аукционного рынка, на котором покупатели и продавцы торгуют

непрерывно. На аукционных рынках рыночные силы определяют окончательную цену более непосредственно, в то время как покупатели и продавцы на вальрасовском рынке не имеют последнего слова о том, какова окончательная цена в их сделках.

На аукционном рынке покупатели подают конкурентные заявки, а продавцы – одновременно. Цена, по которой торгуются акции, представляет собой наивысшую цену, которую покупатель готов заплатить, и самую низкую цену, которую продавец готов принять. Затем совпадающие заявки и предложения объединяются, и заказы завершаются. Вальрасианские рынки могут быть более полезными на рынках, где мало покупателей, продавцов и акций для торговли.

Приведем пример вальрасовского рынка. Например, предположим, что это заказы на покупку акций компании А:

Купите 1000 акций по 5,25 доллара США Купите 500 акций по 5 долларам США Купите 700 акций по 5,50 доллара США Купите 500 акций по 5,25 доллара США

Продать 1000 акций по 5,25 доллара Продать 500 акций по 5,00 долларам Продать 700 акций по 5,50 доллара Продать 500 акций по 5,25 доллара

На вальрасовском рынке ордера на покупку группируются и исполняются по цене и в то время, при которых большинство из этих ордеров будет исполнено. В этом случае эта цена может составлять 5,25 доллара. Несмотря на то, что некоторые из сторон готовы покупать или продавать за 5 долларов США, цена, по которой проходит большинство транзакций, составляет 5,25 доллара США, а на вальрасовском рынке это цена, по которой рыночный аналитик биржи проводит эти сделки.

До перевода Уолкера и ван Даала в 2014 году «Элементы чистой экономики» Уильяма Джаффе (1954 г.) в течение многих лет были единственным английским переводом «Чистых принципов политической экономии» Вальраса.

Уокер и ван Даал утверждают, что идея вальрасовского аукциона и вальрасианского аукциониста возникла из-за неправильного перевода Яффе французского слова *crieurs* (крикуны) на аукционистов. Уокер и ван Даал называют это «серьезной ошибкой, которая ввела в заблуждение поколения читателей, заставив их думать, что рынки в модели Вальраса являются аукционными рынками, и что он возложил функцию изменения цен в своей модели на аукциониста».

2.4 Международная экономика

1) Загадка уклона во внутреннюю экономику. Смещение дома в торговле головоломки является широко обсуждаемой проблемой в области макроэкономики и международных финансов, первый задокументирован Джон Т. МакКаллум в статье от 1995 года. МакКаллум показал, что в США и Канаде торговля между провинциями в 20 раз больше, чем международная торговля, при этом другие определяющие факторы торговли фиксированы. Последующие оценки Джона Ф. Хелливелла и других сократили эту систематическую ошибку до множителя от 6 до 12. Подобная предвзятость в торговле позже была задокументирована в странах ОЭСР. Предпочтительным объяснением этого вывода было наличие официальных и неформальных торговых барьеров, следующих за национальными границами. Еще одно возможное решение того факта, что внутренняя

торговля в 20 раз превышает объем международной торговли, может заключаться в том, что внутренние торговцы говорят на одном языке. Если единственной причиной этой загадки было наличие официальных и неофициальных торговых барьеров, следующих за национальными границами, то на субнациональном уровне не должно существовать предубеждения в отношении дома. Вольф (2000), однако, обнаруживает, что предвзятость к дому присутствует и в штатах США. Морис Обстфельд и Кеннет Рогофф определяют это как одну из шести основных загадок международной экономики.

Загадка домашней предвзятости может быть более просто сформулирована так — отдельные лица и учреждение в большинстве стран занимают лишь скромные объёмы иностранного капитала. Это вызывает недоумение, поскольку наблюдаемая доходность национальных портфелей акций предполагает существенные выгоды от международной диверсификации.

2) Загадка Бэкуса — Кехо — Кидланда

В экономике Эрроу – Дебре , т. е. в экономике с полным набором государственных рынков , риски выпуска продукции для конкретной страны должны быть объединены и рост внутреннего потребления не должен сильно зависеть от шоков доходов в конкретной стране. Итак, согласно теории, мы должны заметить, что потребление в разных странах гораздо более коррелировано, чем объем производства. То, что Бэкус и Кидланд обнаружили в своей статье за 1992 год, было противоположным, а именно, что потребление в разных странах гораздо менее коррелировано, чем объем производства.

Бэкус, Кехо и Кидланд (1992) рассчитал корреляцию потребления и производства с фильтром НР для 11 развитых стран по сравнению с США. Измеренная корреляция среднего потребления составила 0,19, тогда как корреляция среднего выпуска составила 0,31. Obstfeld и Rogoff (1996) сообщает о средней корреляции стран ОЭСР с мировым потреблением (35 «эталонных» стран), равной 0,43, тогда как средняя корреляция производства страны ОЭСР с мировым эталоном составляет 0,52. По-настоящему озадачивающая часть этих результатов заключается не в том, что уровни потребления не полностью коррелированы, а в том, что они менее коррелированы, чем выпуск. Судя по всему, разделения риска практически нет.

3) Парадокс Фельдштейна — Хориоки.

Парадокс Фельдштейна — Хориоки (англ. Feldstein-Horioka puzzle) — особенность развития глобального рынка, которая заключается в том, что беспрепятственное функционирование международного рынка капиталов позволяет внутренней норме инвестиций значительно отклоняться от нормы сбережений.

Американские исследователи М. Фельдштейн и Ч. Хориока обнаружили высокую корреляцию между внутренними сбережениями и внутренними инвестициями, которая опровергает утверждение о финансовой интеграции рынков. Иными словами, они пришли к выводу, что рынки стремятся не к экспорту избыточного капитала, а к потреблению избытка сбережений на внутреннем рынке.

После выхода в свет работы Мартина Фельдштейна и Чарльза Хориоки началась яркая научная дискуссия в мировом экономическом научном сообществе, которое не

утихает до сих пор. Заметим, что данная тематика мало привлекает отечественных исследователей.

В своей основополагающей работе Фельдштейн и Хориока (1980) исследовали связь между долей прямых инвестиций в ВВП и долей внутренних сбережений в ВВП. На основе данных по 16 странам ОЭСР за период 1960 – 1974 гг. оценивалась регрессия:

$$\left(\frac{I}{Y}\right)_t = a + b \left(\frac{S}{Y}\right)_t,$$

где $\frac{I}{Y}$ – доля прямых инвестиций в ВВП, $\frac{S}{Y}$ – доля сбережений в ВВП.

Если международный рынок достаточно свободен, то капитал перемещается в страны с большей процентной ставкой, не встречая существенных препятствий. Это означает, что величина инвестиций будет определяться, прежде всего, предельной производительностью капитала, а не тем, какая часть ВВП сберегается внутри страны.

Напротив, расчеты Фельдштейна и Хориоки показали, что коэффициент b равен 0,887 (при стандартной ошибке 0,074) для валовых инвестиций, и 0,938 (при стандартной ошибке 0,091) для чистых инвестиций, при коэффициенте детерминации 0,91 и 0,87 соответственно. Таким образом, прямые инвестиции определяются внутренними сбережениями, что противоречит обычным представлениям о свободном функционировании международного рынка капитала (отметим, что в данном случае свобода движения капитала связывается с чистыми, а не с валовыми, потоками капитала по отношению к ВВП).

Разумеется, полученный результат не свободен от критики эконометрического толка. Как выбранная спецификация, так и характер выборки могут приводить к искаженному результату. В самом деле, регрессия

Фельдштейна-Хориоки основана на межстрановых сопоставлениях, однако, страновые эффекты в модели не учитываются. Решения об инвестировании и сбережениях координируются за счет процентной ставки. В силу этого, возможно, оценка на основе двухуровневой модели или системы одновременных уравнений показала бы иной результат. Наконец, не было проведено тестов, специфических для работы с временными рядами (тесты единичного корня, возможность коинтеграции).

Однако проведенные альтернативные оценки не опровергли утверждение о наличии статически значимой связи между инвестициями и внутренними сбережениями.

Как отмечалось, в ряде исследований, объяснения парадокса Фельдштейна-Хориоки могут строиться либо, исходя из предположения несовершенства международного рынка капитала, либо в предположении иных причин, которые могут приводить к зависимости инвестиций от внутренних сбережений даже в условиях свободного перемещения капитала между странами.

Различные рыночные несовершенства рассматривались в качестве «претендентов» на роль причин, объясняющих полученный Фельдштейном и Хориокой результат. Среди них контроль за потоками капитала со стороны государства, ограничения платежного баланса, информационная асимметрия на международном рынке капитала, ограниченные возможности заимствования, риски экспроприации и пр.

Зависимость между инвестициями и внутренними сбережениями могут существовать и в условиях «совершенного» международного рынка капитала.

С одной стороны, к этому могут приводить такие факторы как существование неторгуемых благ и

немобильных факторов производства, транспортные издержки, размеры страны.

С другой – свое влияние может оказать деловой цикл. Так, например, М. Обстфельд объясняет связь между внутренними сбережениями и инвестициями через «шоки» в производительности труда и его ограниченную международную мобильность. В этих условиях, сталкиваясь с непредвиденным повышением производительности труда, производитель не может увеличить его использование за счет мирового рынка. Поэтому он вынужден изменять количество капитала, корректируя долю реинвестируемой прибыли. И наоборот, при уменьшении производительности труда, он вынужден изменять количество капитала в противоположном направлении. В обоих случаях сбережения, осуществляемые производителями коррелируют с инвестициями, несмотря на открытость международного рынка капитала.

Своего рода соединение обозначенных подходов к объяснению парадокса Фельдштейна-Хориоки содержится в работе Й. Бэя и Дж. Джана. Они используют модель с технологическими шоками, но при этом предполагают наличие на международном рынке капитала «фрикций» двух типов: ограниченной возможности обеспечения исполнения контракта и возможности использовать для заимствований только однотипные (не различающиеся в зависимости от страны) облигации.

К сожалению, ни одно из объяснений не показало своей окончательности. Более того, справедливость некоторых из них, как, например, построений Бая и Джана, можно проверить только на основе компьютерной симуляции.

Если оценивать парадокс Фельдштейна-Хориоки, как свидетельство несовершенства международного рынка капитала, то образование единого экономического пространства должно вести к «смерти» парадокса. В самом деле, зависимость между долей прямых инвестиций в валовом продукте и долей внутренних сбережений в валовом продукте не обнаруживается на уровне субнациональных региональных образований. Ослабление зависимости в странах ЕС в результате создания зоны евро зафиксировали О. Бланшар и Ф. Джиавацци. Также некоторое ослабление связи сбережений и инвестиций по сравнению с периодом, рассматривавшимся Фельдштейном и Хориокой, произошло в странах ОЭСР. В то же время, как отмечает М. Фельдштейн, ослабление этой связи в большей степени характерно для малых стран, и несущественно для крупных.

В свете, возможного, расширения евразийского экономического пространства, проверка «силы» парадокса на данных территориях приобретает более существенную значимость и актуальность (с применением нового инструментария в лице теории рационального невнимания

ГЛАВА 3 ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ

В данной главе будут рассмотрены вопросы институциональных изменений, — объяснения их возникновения, динамики, влияния на ход экономических процессов и т. п. Первая часть главы посвящена в основном понятийному аппарату изучения институциональных изменений, вторая — характеристике конкретных механизмов, посредством которых институциональные изменения возникают и закрепляются в практике взаимодействия экономических агентов.

При изучении материалов главы важно помнить, что теория институциональных изменений находится в настоящее время в стадии становления, особенно та ее ветвь, которая исследует процессы крупномасштабных институциональных трансформаций, затрагивающих базовые компоненты институциональной среды, — таких как изменение типа экономической системы общества, социально-экономические реформы и т. п. Поэтому в данной главе основное внимание уделяется «малым» институциональным изменениям, преимущественно на уровне институциональных соглашений, уровень изученности которых как в теории, так и в плане прикладного анализа существенно выше.

3.1 Теория неопределенности в институциональных исследованиях

Из всех теоретических направлений, на основе которых современные институционалисты строят свои исследования, самую изначальную, базовую роль играют исследования неопределенности. Фактически все, что

изучается в рамках институционального направления, базируется на признании в качестве исходного положения о том, что в экономике и обществе существует фактор неопределенности.

В экономической литературе пока нет однозначного подхода к понятию не определенности. Ее нередко определяют как то, что не поддается оценке, или как неполное представление о значениях различных параметров в будущем. С позиций Д. Норта, неопределенность – это такие условия, когда человек не способен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательных событий.

Обобщенно можно сказать, что неопределенность – это неясность, нечеткость в оценке ситуации или перспектив развития.

Среди основных причин существования неопределенности, как правило, выделяются следующие:

- неполнота, недостоверность и асимметричное распределение информации между субъектами;
- ограниченность когнитивных способностей людей;
- постоянное присутствие фактора случайности в жизни людей (хотя случайности многие исследователи считают просто непознанными закономерностями);
- стихийный характер природных явлений; особенности психологии людей;
- многовариантность альтернатив при выборе благ, решений, действий и т. п.; циклический характер развития экономики;
- влияние на экономику политических и социальных факторов; неравномерность экономического развития.

В условиях рыночной экономики к этим общим причинам неопределенности добавляются также такие

особенности рыночного механизма, как постоянные колебания спроса, предложения и рыночных цен; противоречивость (несовпадения) интересов участников рыночных операций и сделок. Как подчеркивал Ф. Найт, неопределенность рыночной экономики выступает ее конституирующим признаком.

Исследуя неопределенность, люди признают ее противоречивое влияние на экономическую деятельность.

Позитивное влияние состоит в следующем:

- ощущение неопределенности заставляет экономических субъектов постоянно мобилизовать свои аналитические и творческие способности;
- неопределенность может означать появление шанса на улучшение ситуации, если, например, до нее у данного экономического субъекта была ситуация устойчивого беспросветного застоя;
- она может помочь данному экономическому субъекту какое-то время скрывать со стороны фактическое неблагоприятное положение от конкурентов и противников.

Но неопределенность чаще играет негативную роль в экономике и обществе:

- она не позволяет четко определить перспективы на будущее, т. е. формировать рациональные ожидания, выбирать эффективные направления действий;
- из-за нее снижаются возможности рационального поведения экономических субъектов (т. е. они дезориентированы относительно выбора эффективных направлений действий);
- она приводит к снижению в обществе объемов инвестиций, снижает уровень эффективности экономической деятельности, а это ведет к замедлению экономического роста;

- она может очень значительно увеличивать издержки взаимодействий людей в экономике и обществе.

Учитывая и ощущая негативные проявления и последствия неопределенности, люди во всех эпохах стремятся хотя бы частично приспособиться к неопределенности, снизить ее уровни, и защититься (хоть в какой мере) от нее.

С этих позиций всю историю развития цивилизации можно фактически рассматривать как непрерывный процесс совершенствования способов борьбы с неопределенностью. На случай возможной непогоды люди стремятся строить все более прочное жилье. На случай возможного неурожая создаются запасы сельскохозяйственных продуктов. На случай снижения доходов формируются денежные резервные фонды и т. п.

Но, по большинству оценок, неопределенность в экономике и обществе в целом не снижается, а даже усиливается. Основными причинами этого являются:

Противоречивый характер процесса познания мира, т. е. такая общеизвестная истина, что чем больше люди узнают об окружающем мире, тем большими для них становятся области неизвестного.

Усиление роли НТП в экономике и обществе.

- Глобализация, так как с формированием открытых моделей национальных экономик в огромной мере увеличился круг факторов неопределенности из внешней среды не только для отдельных людей, но и для целых стран.

- Усиление в экономике роли человеческого (интеллектуального, креативного) капитала, так как человеческое поведение, по оценкам исследователей, всегда является источником фундаментальной неопределенности.

- Увеличение на рынках доли товаров, качество и устройство которых не способен оценить потребитель.

Если удастся осуществить рандолизацию, т. е. перевести некоторые неопределенности нестохастической природы в разряд случайных факторов, то в исследования становится возможным ввести методы теории вероятностей и математической статистики.

Чем дальше продвигаются исследования форм неопределенности, тем больше наблюдается попыток дать развернутую классификацию этих форм. Так, с позиций К. А. Смирновой, целесообразно выделять следующие разновидности неопределенности, в зависимости от влияния на нее различных факторов:

- объективная («природы»);
- неопределенность из-за отсутствия достаточной информации;
- стратегическая, вызванная зависимостью от других субъектов рынка;
- порожденная слабоструктурируемыми проблемами;
- вызванная нечеткостью как процессов и явлений, так и информации, их описывающих;
- перспективная (появление непредусмотренных факторов);
- ретроспективная (отсутствие информации о поведении объекта в прошлом):
 - а) информацию можно восстановить;
 - б) информацию можно восполнить перспективной;
 - в) информацию нельзя ни восстановить, ни восполнить;
- техническая – невозможность предсказать результаты принимаемых решений;
- стохастическая;
- неопределенность целей;

- неопределенность условий.

В каждой выделенной форме неопределенности объединяется огромный круг факторов. Так, например, в качестве источников «природной» неопределенности авторы выделяют возможные флуктуации в природной среде, негативные стохастические процессы в техносфере, нестабильность социально-политической ситуации; нестабильность деловой окружающей среды, неизмеримо возросшую в процессе экономической глобализации; вероятностный характер НТП; нестабильность внутренней среды организации.

В качестве источников «метрологической» неопределенности выделяется неточность информации об объекте принятия решений, например, о величине спроса на товары, услуги и капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров, клиентов и конкурентов, о ценах, тарифах, курсах валют и т. п.

Чем дальше будут продвигаться институциональные исследования транзакционных издержек, соглашений, типов предприятий и структуры контрактов, тем больше будет потребность представителей институционального направления. В учете различных форм неопределенности, обуславливающих специфику рассматриваемых ими явлений.

3.2 Специфика институциональных изменений в России

1) Общая характеристика институциональных изменений

Действуя в соответствии с известным им правилом, индивиды, тем не менее, сплошь и рядом в одной и той же ситуации ведут себя по-разному. Причин этому может

быть достаточно много: не все адресаты правила знают его достаточно хорошо; даже твердо зная «формулу» правила, они неодинаково понимают содержание правила; формулировка правила имеет достаточно общий характер, не фиксируя жестко, какое именно поведение должно иметь место в регулируемой ситуации; даже при жесткой и однозначной формулировке описания должного поведения, индивиды могут совершать случайные ошибки, не воспринимаемые гарантом нормы как отклонения, влекущие за собой санкцию; серьезное нарушение правила может быть не замечено гарантом и, стало быть, не повлечет за собой наказания, и т. д.

Иными словами, выполняемое правило всегда отличается от его идеальной модели, как зафиксированной в знаковой форме, так и содержащейся в памяти людей. Можно ли на этом основании сказать, что правила и соответствующие им постоянно изменяются! Такое утверждение будет неверным: ведь из того, что люди, начинающие изучать иностранный язык, часто ошибаются, вовсе не следует, что изменяются, например, правила произношения. Изменение правил, тем самым, — процесс, отличный от ошибок и неточностей, допускаемых индивидами при следовании этим правилам.

Для того, чтобы достаточно четко определить, что представляют собой институциональные изменения, удобно воспользоваться «формулой» правила, в соответствии с ней, в составе описания любого правила может быть выделено:

• Описание ситуации Е, характеризующее условия приложения нормы, т. е. определяющее, когда индивидам следует действовать в соответствии с данным правилом

Характеристика индивида I, или адресата нормы, позволяющая определить, какие типы индивидов должны придерживаться правила;

Определение предписываемого действия A, или содержания нормы, указывающее, какие именно должны, могут или не должны совершать адресаты правила в соответствующих ситуациях;

Описание санкции S за неисполнение предписания A, позволяющее адресату нормы определить, какие издержки он понесет, не выполнив A;

Характеристика гаранта нормы G, т. е. субъекта, применяющего санкции к нарушителю правила; такая характеристика позволяет адресату нормы более точно определить ожидаемые издержки от нарушения правила и принять более обоснованное решение о следовании (или не следовании) ему.

Исходя из этого, изменением правила будем называть изменение какого-то одного или нескольких из его компонентов

Таким образом, изменение правила — это не изменение в поведении, которое может быть вызвано самыми разными, в том числе случайными причинами, а изменение описания компонентов правила, позволяющих индивидам принимать решения о своих действиях.

Сказанное не означает, что изменения в поведении индивидов, стремящихся следовать правилу, включая случайные, ненамеренные отклонения от предписываемого порядка действий, не могут привести к изменениям правила в строгом смысле этого слова. Напротив, именно такие отклонения чаще всего и вызывают действительные изменения в правилах.

Дело в том, что отклонения от предписанного порядка действий могут приносить их субъектам неожиданные

выгоды, — большие, чем те, на которые рассчитывал индивид, принимая решение следовать правилу. Причинно-следственная связь между произошедшим отклонением в поведении и полученной выгоды может отразиться в памяти индивида и, при некотором числе ее повторений, может трансформироваться в новое «индивидуальное правило», отличающееся от исходного в каком-то из компонентов: ситуации, содержании нормы и т. п. Новая успешная практика через различные каналы передачи информации может распространиться на всех индивидов, оказывающихся адресатом «старого» правила, в описании которого, содержащемся в их памяти, соответственно, произойдет изменение. Это последнее и будет означать, что изменилось не только поведение, — изменилось и регулирующее его правило.

Если же произошедшее отклонение в поведении не принесло его субъекту осознанных им выгод (или привело к чистым убыткам),

либо потери от наказания превысили такие выгоды, либо информация об успешном отклонении не распространилась среди потенциальных адресатов нормы, то приведенная последовательность событий не будет иметь места, так что изменение в правиле не произойдет.

Поскольку любой институт представляет собой совокупность как минимум двух правил, сказанное выше об изменениях в правилах поведения полностью относится (с соответствующими дополнениями) и к изменениям в институтах, т. е. к институциональным изменениям. Рассмотренная цепочка событий, приводящая к изменению в правиле, может относиться не только к адресатам, но и к гарантам института, т. е. затрагивать и механизм принуждения следованию норме.

Мы рассмотрели только один из возможных путей, ведущих к возникновению институциональных изменений, — путь, не связанный с активным поиском индивидами способов максимизации полезности или прибыли. Для того, чтобы охарактеризовать другие возможные пути, необходимо прежде очертить разнообразие самих институциональных изменений.

2) Классификации институциональных изменений.

Можно выделить три основных группы классификационных признаков, позволяющих охарактеризовать институциональные изменения:

- локализация институционального изменения в системе институтов экономики — общие классификации;
- характер влияния институционального изменения на поведение экономических агентов или экономическую систему — функциональные, или внешние классификации;
- характер изменения института — морфологические, или внутренние классификации.

Первые две группы классификаций характеризуют институциональные изменения как элементы процессов функционирования и развития экономики, последняя — как элементы относительно обособленной системы, отдельного экономического института. Тем самым, в совокупности эти группы классификаций позволяют достаточно полно описать разнообразие институциональных изменений.

Мы рассмотрим здесь только две из всех возможных классификаций. Во-первых, речь пойдет о введенном Д. Нортон разделении институциональных изменений на дискретные и инкрементные: «Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революции...

Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере, для одной из сторон обмена)».

Поясняя последнее из этих понятий, Норт пишет: «...необходимо отметить важную особенность институциональных изменений. Она состоит в том, что эти изменения имеют почти исключительно инкрементный характер. Так, рассматривая арендное право эпохи феодализма и майората, мы видим, что оно развивалось путем постепенного изменения рамок, заключавших в себе взаимодействие меняющихся в течение веков формальных и неформальных ограничений и механизмов, обеспечивающих соблюдение правил. Соглашение между землевладельцем и крепостным отражало почти полное господство первого над вторым; но периферийные изменения в институциональной системе вследствие сокращения численности населения в XIV веке изменили соотношение сил в пользу крепостных. Это постепенно привело к тому, что землевладельцы стали сдавать крепостным участки в аренду, появились копихолды (арендные права, зафиксированные в копии протокола феодального суда, — примечание переводчика) и в конце концов — обычная аренда за плату». «Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям».

Как следует из приведенных определений и комментария к ним, Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в

формальных нормах и правилах, относящихся к уровню институциональной среды, а инкрементные — с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных норм и правил.

Между тем, такое сближение не вполне точно. Дело в том, что постепенно, малыми отклонениями и «приращениями», могут изменяться не только локальные (формальные и неформальные), но также и «глобальные» правила.

Примером может служить изменение ставки налогообложения на 0,5 процентных пункта, или таможенного тарифа на 0,5 %, повышение пенсионного возраста на полгода, или численности занятых в определении малого предприятия на 2-х работников. Разумеется, эти примеры условны, но условность связана не с невозможностью таких изменений, а скорее с тем, что законодателям свойственно вводить более ощутимые изменения количественных параметров правил. Однако в банковской сфере развитых экономик (например, США) изменения учетной ставки процента на 0,1 процентный пункт является вполне нормальной практикой.

С другой стороны, дискретным изменением можно считать заимствование некоторого нового обычая, ведущее к определенным экономическим последствиям.

Для России в качестве такового может выступать вхождение в обиход Дня святого Валентина, что обусловило производство отечественными предпринимателями соответствующих атрибутов.

В этой связи нужно обратить внимание на некоторую неотчетливость, расплывчатость самого разграничения дискретных и инкрементных институциональных изменений. Ведь в строгом смысле слова постепенно могут меняться только некоторые количественные (измеримые)

свойства, качественные же параметры меняются дискретно, скачками. Постепенность качественных изменений, — типа тех, что приведены в примере Д. Норта относительно формирования арендных отношений, — будет действительно постепенностью лишь при некотором «огрубленном» видении процесса. Как только мы увеличим наши различительные способности, то сразу увидим, что непрерывный, инкрементный процесс изменений разбивается на отдельные дискретные сделки, каждая из которых по какому-то параметру будет отличаться от другой, сходной по ее объекту, сделки или договоренности.

Во-вторых, важным для характеристики реально происходящих институциональных изменений является их деление на спонтанные и целенаправленные.

Спонтанными называются такие институциональные изменения, которые осуществляются, — возникают и распространяются, — без чьего-либо предварительного замысла и плана. Так, если в приведенном выше примере случайного отклонения от нормы, принесшего выгоды ее нарушителю, такое отклонение не нанесет никому ущерба (не встретит противодействия) и распространится среди членов группы, налицо будет спонтанное институциональное изменение.

Целенаправленные институциональные изменения, напротив, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым осознанно разработанным планом. Обычно, на уровне экономики в целом, «автором» подобного плана является государство в лице некоторого органа законодательной или исполнительной власти, или же политическая оппозиция действующей власти; внутри экономических организаций автором такого плана выступает руководство, и т. п.

Формирование целенаправленных институциональных изменений называется институциональным проектированием.

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных «чистых» типов, можно выделить еще и смешанный тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно целенаправленно.

Примером здесь может служить формирование новых законов в рамках системы общего права, когда новое правило — прецедент — возникает в связи с решением суда по новому конкретному конфликтному случаю, а «внедрение» этого правила в массовую практику обеспечивается механизмами судебной ветви государственной власти. Другой пример — спонтанное возникновение некоторой эффективной практики действий в бизнесе (best practice) и ее распространение через различные бизнес-ассоциации или, в России, систему Торгово-промышленных палат.

3) Схема институциональных изменений

Очерченная в начале этой главы теоретическая схема изменения правила, вызванного случайными обстоятельствами, является, конечно, далеко не единственно возможным способом возникновения институциональных изменений. Хорошо известны ситуации целенаправленного, сознательного изменения правил поведения: разработка и принятие новых законов, согласованное изменение параметров контрактов и т. п.

Поэтому проблема разработки общей схемы институциональных изменений, которая вобрала бы в себя все разнообразие фактических и возможных путей их возникновения, была в центре исследований, посвященных тематике институциональных изменений.

Вероятно, первой здесь была концепция Харольда Демсетца, объясняющая изменения институтов, — прежде всего, правомочий собственности, — изменениями в относительных ценах экономических ресурсов. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения сопоставления издержек и выгод от исключения индивидов из доступа к тому или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних издержек совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Иными словами, фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает эффективность, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе. Государство и политические процессы трактовались в ней как пассивные факторы, молчаливо принимающие любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды.

Как утверждал в своей статье Х. Демсетц, «права собственности развиваются для того, чтобы интернализировать экстерналии, и тогда, когда выгоды от интернализации становятся больше, чем издержки на нее. Возрастающая интернализация в основном является результатом изменений в экономических ценностях, тех изменений, которые возникают из развития новых технологий и открытия новых рынков, и с которыми плохо согласованы старые права собственности... При данных предпочтениях сообщества... возникновение новых правомочий собственности, частных или государственных, будет ответом на изменения в технологиях и относительных ценах».

Приведенные положения явились выводом из анализа возникновения частной собственности на землю среди индейцев-охотников в восточной части Канады.Т.

Андерсон и П. Хилл применили тот же подход для объяснения эволюции исключительных прав на землю, воду и скот на Великих Равнинах американского Запада. Они использовали графическую модель, включающую функции предельных издержек и выгод от инвестирования в спецификацию и защиту прав собственности и позволяющую определить оптимальный уровень деятельности по установлению исключительных прав. Снижение цены исключения доступа к ресурсу посторонних вследствие изменений в технологии исключения, — а именно, изобретение колючей проволоки в 1874 году, — привело к сдвигу вниз функции предельных издержек и, при прочих равных условиях, к росту оптимального объема деятельности по спецификации и защите прав собственности. Кривая предельной выгоды, отражающая производный спрос на такую деятельность, сдвигается вверх, когда возрастает стоимость имущества и, следовательно, когда увеличивается вероятность посягательств на него со стороны посторонних лиц.

Еще одним примером применения характеризуемого подхода к объяснению институциональных изменений может служить объяснение периода в экономической истории, получившего название неолитической революции, суть которой заключается в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Поскольку такой переход неизбежно сопровождался спецификацией прав собственности на землю, Д. Норт назвал ее также первой экономической революцией. Движущей силой изменений в модели Норта — Томаса выступает демографическое давление. Пока растения и животные имеются в достаточном числе и сравнительно доступны, издержки установления

исключительных прав собственности на эти ресурсы превышают потенциальные выгоды, вследствие чего данные природные ресурсы остаются в общей собственности, доступ к ним является свободным. Однако, по мере роста населения в условиях постоянной ресурсной базы и возникновения конкуренции между его отдельными группами, режим открытого доступа к пищевым ресурсам ведет к снижению результатов охоты и собирательства. С течением времени оседлое земледелие постепенно становится более привлекательным, чем охота, хотя оно и требует более дорогостоящего установления исключительных прав и защиты от посягательств со стороны посторонних. Норт и Томас теоретически показали, что первые сообщества оседлых земледельцев основывались на исключительных правах коммунальной собственности на землю, причем система обычаев и табу ограничивали стимулы к сверхэксплуатации земли внутри каждого сообщества (земледельческой общины).

«Первая экономическая революция была революцией не потому, что она перевела основную экономическую деятельность людей из сферы охоты и собирательства в сферу оседлого земледелия. Она была революцией потому, что этот переход обусловил фундаментальное изменение человеческих стимулов. Это изменение стимулов явилось следствием различий в правах собственности, присущих упомянутым двум системам. Когда существуют общие права собственности на ресурсы, нет стимулов к использованию более совершенных технологий и обучению. Напротив, исключительные права собственности, которые вознаграждают их владельцев, обеспечивают прямые стимулы повышать продуктивность и производительность, или, в более общих терминах, приобретать больше знаний и новых технологий. Это те

изменения в стимулах, которые объясняют быстрый прогресс человечества в последние десять тысяч лет в противоположность его медленному развитию в течение сотен тысяч лет как сообщества собирателей и охотников».

Отличительной чертой названных и других пионерных работ по экономическому объяснению возникновения институциональных изменений было убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического использования этих внешних изменений (в знаниях, технологиях, численности населения и т. п.).

Иными словами, предполагалось и обосновывалось, что вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости. Второй момент, характерный для этих концепций, заключался в том, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активных действий государства и других организованных социальных групп.

Легко видеть, что оба указанных момента первоначальных теорий институциональных изменений могут быть опровергнуты примерами из реальной действительности. Такие опровержения и соответствующая критика немедленно последовали после публикации упомянутых работ.

Ответом на критику послужила базовая модель институциональных изменений, сформулированная Д. Нортон и опубликованная в 1990 г.¹³⁴. Эта модель предлагает следующую логику институциональных изменений: изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий; новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы; новые уровни цен

создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них; новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав; вместе с тем, ненулевые транзакционные издержки на политическом рынке препятствует тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения

Эта базовая схема институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов. Они не изменили общую ее логику, однако позволили более полно объяснять наблюдаемые изменения, а также формировать более надежные гипотезы относительно возможных направлений будущих институциональных изменений.

К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

Указание на возможность возникновения индуцированных институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой.

Возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, связанную с тем, что институты во многом схожи с общественными благами.

Необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические агенты, а издержки на его осуществление должны будут нести другие, что может воспрепятствовать его появлению.

С учетом этих и других дополнений и уточнений, схема

институциональных изменений Д. Норта позволяет связать их не только с внешними шоками, но и с внутренними стимулами к изменению правил, которые возникают у тех заинтересованных групп, которые являются основными получателями выгод от возможного изменения правила.

Это означает, что в рамках данной схемы получают объяснения не только те институциональные изменения, которые улучшают условия создания стоимости, но и те, которые эти условия ухудшают.

Примером таких институциональных изменений выступают, прежде всего, административные барьеры. Для их строгого определения необходимо обратиться к характеристике влияния различных правил на хозяйственную деятельность. С этой точки зрения правила хозяйственной деятельности, являющиеся институтами, могут быть разделены на три группы:

а) способствующие созданию стоимости, т. е. определяющие оптимальные способы использования ресурсов, исключая те возможные варианты их применения, которые в принципе могли бы быть выбраны в результате дискреционных решений ограниченно рациональных субъектов хозяйствования;

б) перераспределяющие создаваемую стоимость, но не увеличивающие издержки ее создания более чем на дополнительные транзакционные издержки, связанные с обусловливаемым ими процессом перераспределения стоимости;

в) препятствующие созданию стоимости, либо (в1) путем запрета наиболее эффективных направлений использования ресурсов, либо (в2) возложением на субъектов хозяйственной деятельности непроизводительных издержек, имеющих характер перераспределения стоимости, превышающих позитивные

воздействия правила, связанные с его координирующей и ограничительной функциями.

Более детальное представление о сути административных барьеров дает характеристика правил по соотношению частных издержек экономических агентов, которые должны выполнять правила, и социальных издержек их выполнения, а также соответствующих частных и общественных выгод. Очевидно, возможны четыре различных сочетания упомянутых соотношений.

Таким образом, при выдвижении гипотез относительно динамики институциональных изменений необходимо учитывать не только возможность переформулирования правила, которое положительно скажется на производстве стоимости, но и последствия такого переформулирования для групп и организаций, получающих выгоды от существования неэффективных правил.

4) Траектории институциональных изменений

Институциональные изменения, рассматриваемые в количественном аспекте, могут расширять сферу своего охвата, т. е. число экономических агентов, следующих соответствующему правилу, разными темпами.

Для одних возникающих или меняющихся институтов, — например, законов о налогообложении, снижающих налоговое бремя государства, — происходит практически мгновенное увеличение числа их адресатов от нуля до всей совокупности налогоплательщиков; для других, таких как деловые традиции добросовестного исполнения контрактов, привлечение новых сторонников из числа бизнесменов может происходить в течение длительного времени, и т. д.

Различные институциональные изменения проходят разные траектории своего развития. Для описания этих

траекторий в количественном аспекте, отражающем динамику распространения институционального изменения в экономике, удобно использовать термин «режим функционирования института».

Выделяются следующие основные режимы функционирования институтов:

1. бездействие; при функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле, им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты: «бездействующий закон» — вполне типичное, к сожалению, явление для отечественной практики, хотя в принципе возможен и «бездействующий обычай» — например, если он представляет собой ритуал, воспроизводимый жителями какой-то местности исключительно для туристов, т. е. как информационный товар;

2. спорадическое действие; данный режим соответствует такой практике, когда при возникновении некоторой ситуации рассматриваемое правило может применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды либо ведут себя, исходя из другого или других правил, либо же поступают по своему усмотрению, не опираясь ни на какое из правил, известных им и в принципе применимых в этой ситуации;

3. систематическое действие; правило, существующее в режиме систематического действия, оказывается применяемым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы.

Всякое институциональное изменение можно рассматривать как разновидность инновации. Это означает, что для институциональных изменений можно использовать представления об этапах жизненного цикла инновации.

Если наложить разновидности режимов функционирования нового или изменившегося института на этапы его жизненного цикла, можно построить соответствующую теоретическую типологию, характеризующую разнообразие траекторий институциональных изменений в количественном аспекте последних. Режимы функционирования институтов в типичном случае симметрично распределены по этапам их жизненных циклов. Это вполне естественно, поскольку этапы 3 и 4 функционирования одного правила по своему смыслу выступают одновременно этапами 1 и 2 для другого правила, сменяющего первое в выполнении им его экономических функций.

Понятие траектории развития институционального изменения (или институционального развития) имеет, кроме охарактеризованного количественного, также и качественный аспект. В этом смысле под траекторией понимается последовательность изменений, которые претерпевает некоторый рассматриваемый (базовый) институт.

Примером такой траектории может служить последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок. Каждая такая поправка может отражать накапливаемый опыт применения закона, уточняя те или иные из его положений, добываясь более полного достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые

нормы. Другим примером может служить постепенное изменение какого-то обычая, когда из некогда жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный, «мягкий» ритуал, а после и вовсе исчезает.

Для всех такого рода траекторий изменения институтов важно различать два существенно разных их типа:

1. траектории, формируемые инкрементными изменениями (именно к ним относятся оба приведенных выше условных примера), и

2. траектории, содержащие определенные «разрывы», скачки или «институциональные шоки», означающие, что бытование исходного института фактически заканчивается, а его функции в экономике начинает выполнять иной институт (или целая их группа).

В соответствии с классификацией институциональных изменений, траектории второго типа можно охарактеризовать как включающие дискретные изменения. При этом вопрос о том, можно ли здесь говорить об изменениях одного института, включающих подобные сдвиги, или же речь должна идти о замещении его другим, остается открытым.

При анализе различных конкретных траекторий институциональных изменений исследователями было подмечено, что как в первом, так и во втором случае возникающие изменения имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая получила название зависимость от траектории предшествующего развития (path dependency)

5) Механизмы институциональных изменений

Зависимость от траектории предшествующего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Это положение широко применяется в литературе, посвященной, например, исследованиям различий в ходе реформ в странах Центральной и Восточной Европы, с одной стороны, и в государствах, образовавшихся на базе бывшего Советского Союза, с другой стороны. Утверждается, в частности, что более медленный и трудный путь реформирования экономики последних объясняется именно указанной зависимостью.

Очевидно, если рассматривать данное положение как частное выражение общего принципа зависимости настоящего и будущего от прошлого, оно вряд ли может вызвать какие-то сомнения или возражения. Однако, трактуемое как конкретный способ объяснения происходящих институциональных изменений, как операциональное средство разграничения возможных и невозможных в рассматриваемой ситуации институциональных изменений (т. е. как инструмент для выработки практических рекомендаций), оно нуждается в более детальном описании и трансформации в прикладное, рабочее средство анализа.

Понятие зависимости от траектории предшествующего развития (ЗТПР) было первоначально введено в статьях Пола Дэвида и Брайана Артура для характеристики особенностей изменений в производственных технологиях.

Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки (lock-in) альтернативных путей технологического развития. Практика последующего использования этого понятия показала, что с его помощью начали анализировать различные феномены не только технологической, но и институциональной природы, исходя при этом из различных теоретических позиций.

Во-первых, это трактовки ЗТПР в области институциональных изменений, восходящие к собственно идеям Дэвида и Артура. Согласно последним, ситуация в технологическом развитии характеризуется ЗТПР, если:

- выбор наблюдаемой в действительности массовой технологии был не предсказуем;

- этот выбор практически невозможно изменить из-за величины издержек, которые нужно осуществить скоординированно и одновременно (или в течение короткого времени);

- массово распространенная технология с большой вероятностью неэффективна.

Возникновение таких ситуаций, в свою очередь, является результатом функционирования двух механизмов:

- а) возрастающей отдачи от масштаба
- б) воздействия малых случайных событий.

Возрастающая отдача является при этом следствием взаимосвязанности технологии и совершенствующихся навыков работы с ней как части человеческого капитала (так сказать, «технологие-специфического» человеческого капитала), возникающей в результате процесса обучения в

ходе применения технологии (learning by using), а также сетевых внешних эффектов и неперемещаемости инвестиций.

Механизм малых случайных событий, т. е. таких событий, которые не могли быть заранее предвидены обладающим ограниченным знанием сторонним наблюдателем, «ответствен» за то, какая именно из доступных технологий оказывается фактически выбранной, победившей в конкурентной борьбе с функционально схожими с ней технологиями. «Благодаря» ему, такая победа обычно не связана с большей эффективностью.

Таким образом, в данном понимании ЗТПР причины того, что в данный момент времени в технологической структуре экономики некоторые из известных технических новшеств, — в принципе более эффективные, чем реально используемые, — тем не менее, не применяются на практике, имеют двойкий характер.

Прежде всего, это ограниченная рациональность экономических агентов, избравших и начавших в массовом порядке осваивать не лучшую технологию, а кроме того, — чисто экономические факторы, обуславливающие нецелесообразность смены технологий из-за угрозы возникновения значительных издержек.

Во-вторых, понятие ЗТПР в имеющейся литературе по институциональным изменениям активно используется в рамках шумпетеровской и неошумпетеровской традиции анализа технологических изменений.

В соответствии с ней, технологические изменения включают творческое разрушение (creative destruction) и рекомбинацию существующих знаний в новых формах. Тем самым, технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, представляющих собой

ограниченный круг вариантов технологий, которые могут быть сформированы из первоначального знания с помощью названных когнитивных механизмов деструкции и рекомбинации. Развитие этих положений привело к появлению понятия технологической траектории как эволюционной последовательности обновляющихся технологий, не выходящих, однако, за пределы общего кластера, определяемого базовым набором знаний (открытий или изобретений). Смена технологической траектории возможна в данной постановке под воздействием появления нового «ядра» кластера, т. е. принципиально отличных от имевшихся изобретений или открытий новых законов природы.

В этом понимании ЗТПР обусловлена чисто когнитивными причинами: базовая инновация развивается и совершенствуется путем малых улучшений до тех пор, пока не возникнет новая базовая инновация. Экономические факторы, способные влиять на принятие или отвержение инноваций, имеют в рамках данной концепции «фоновый» характер: это общие требования обеспечения максимальной (или приемлемой) экономической эффективности для любого инвестиционного решения. Обе охарактеризованные трактовки ЗТПР в сфере технологических изменений, будучи примененными к сфере изменений институциональных, приводят к существенно различным оценкам возможности осуществления значительных или резких смен институционального устройства экономик.

В соответствии с первой из таких трактовок, нет никаких ограничений на содержание идеи нового института (или системы институтов), кроме ограничений творческих способностей индивидов, стремящихся к формированию институциональной среды, наилучшим

образом отвечающей их интересам. Идея институционального изменения может при этом также заимствоваться либо целенаправленно создаваться, т. е. проектироваться. Однако в массовую практику войдет лишь то институциональное изменение, выгоды от которого превзойдут издержки переключения на следование новому правилу. Заметим, что соответствующее неравенство может быть обеспечено самыми разными способами, в числе которых может быть и ситуационное совершенство самой идеи, и насильственная ликвидация организации, «сросшейся» со старым правилом. Очевидно, оно может быть обеспечено также и путем искусственного снижения эффективности использования старого правила, например, за счет резкого роста величины санкций, налагаемых государством на индивидов, продолжающих следовать ему. Разумеется, при этом утрачивается стоимость ранее созданного человеческого капитала, специфического по отношению к замещаемому правилу, однако суммарная ожидаемая выгода от использования нового правила с учетом дисконтирования, по предположению, вполне компенсирует такие потери.

В соответствии со второй трактовкой ЗТПР, в рамках сложившейся институциональной среды не могут возникнуть идеи институциональных инноваций, не являющиеся рекомбинацией компонентов правил, составляющих эту среду. Целенаправленное проектирование нового правила оказывается при таком подходе принципиально ограниченными рамками разнообразия, формируемого полным перебором всех возможных сочетаний упомянутых компонентов. Одновременно, заимствованная идея, не укладывающаяся в эти рамки, отвергается не по причине неэффективности

(неважно, — социальной неэффективности или неэффективности для групп специальных интересов, проводящих перестройку институциональной среды), а по причине несоответствия уже имеющимся правилам.

Иными словами, данная концепция фактически (в наиболее крайних своих проявлениях) отрицает возможности конвергенции экономических систем, изначально базировавшихся на несовпадающих институциональных структурах. При нерадикальной же трактовке она вполне справедливо привлекает внимание к системности и взаимодополнительности компонентов институциональной среды, требуя от проектировщика нового правила (например, законодателя) учета тех предписаний, которые вменяют адресату формируемого правила уже существующие нормы, которые не предполагается (или невозможно для данного проектировщика) пересмотреть.

Имеющийся опыт как технологических, так и институциональных изменений убедительно свидетельствует в пользу большей корректности трактовки ЗТПР, данной в работах Артура и Дэвида и их последователей. Иными словами, свободно возникающие нововведения проходят через фильтр отбора по критерию эффективности, который и определяет, какие из них (с учетом эффекта возрастающей отдачи и случайности первоначального выбора) получают массовое распространение. Историческое наследие (вещественное или институциональное) проявляет себя в рамках этой концепции не в ограничении на идеи, а в специфической структуре выгод и издержек, свойственных в принципе схожим нововведениям, конкурирующим за распространение в несовпадающих экономических системах.

Отбор вариантов институциональных изменений по критерию эффективности, оцениваемой эгоистичными, ограниченно рациональными экономическими агентами, может рассматриваться как разновидность рыночного отбора.

В заключение этого раздела отметим, что эвристическая ценность концепции ЗТПР заключается не в возможности «универсального» объяснения любых трудностей, возникающих на путях институциональных преобразований, а в обращении внимания на конкретных выгодополучателей старых правил, располагающих благодаря последним экономическими и политическими возможностями, позволяющими им блокировать потенциально более эффективные инновации.

Эффект блокировки. Понятие эффекта блокировки было использовано Дугласом Нортом для объяснения часто встречающихся на практике ситуаций, в которых институциональное изменение, способное существенно улучшить условия для производства стоимости, несмотря на это, не реализуется на практике, прежде всего, — через действия государства, с помощью принятия законов, издания указов и т. п.

Суть данного эффекта заключается в том, что распределительные выгоды, которые получают при действующих институтах некоторые из организаций, действующих в сферах экономики и/или политики, оказываются столь значительными, что позволяют таким организациям предотвращать возможные изменения соответствующих правил

Способы блокировки потенциально эффективных институциональных изменений, используемые на практике, весьма разнообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений, со

ссылками на традиции, национальный менталитет и т. п., до прямого подкупа законодателей или руководителей исполнительной власти, в чьей компетенции находится осуществление соответствующего институционального изменения.

Возможности блокирования потенциально эффективных институциональных изменений особенно велики в тех случаях, когда бенефициарами действующих правил оказываются не частные организации, а государство — в целом или в лице отдельных его представителей, облеченных властью. В этой связи Д. Норт приводит пример неэффективных прав собственности:

«Неэффективности существовали вследствие того, что правители стремились избежать конфликтов с влиятельными избирателями и не вводили в действие эффективных прав собственности, которые противоречили интересам последних. Другая причина могла состоять в том, что издержки надзора, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные».

Поскольку неэффективные правила, установленные государством для экономических агентов, в конечном счете, приводят к ослаблению государства, последнее рано или поздно сталкивается с необходимостью проведения экономических реформ, преследующих цель замены удобных для власти, но неэффективных (для создания стоимости) правил, другими, способствующим экономическому развитию.

Кроме того, нельзя забывать и о том, что принуждение к исполнению правил, невыгодных для их адресатов, требует от государства повышенных издержек

мониторинга, что негативно сказывается на доходах правителя. В этой связи необходимо подчеркнуть, что весьма широко распространенные представления о практически неограниченных возможностях государства добиваться исполнения вводимых им правил поведения экономических агентов являются достаточно сильно преувеличенными. Другими словами, принятие законодателем того или иного закона, регулирующего хозяйственный оборот, не означает, что он автоматически начинает исполняться адресатами вводимого правила. Следовать или не следовать введенному правилу, определяется, экономическим выбором этих адресатов.

б) Институциональное равновесие

Понятие равновесия является одним из фундаментальных в экономической теории. Не менее значимую роль оно играет и в изучении институтов в целом и институциональных изменений, в частности. Согласно определению Д. Норта, Институциональное равновесие — это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений

Иначе говоря, институциональное равновесие, согласно Нарту, представляет собой отправную точку всякого институционального изменения, то есть то исходное состояние, по отношению к которому рассматриваются институциональные изменения.

В терминах модели рынка для институтов приведенное общее определение институционального равновесия означает ситуацию, в которой величина спроса на услуги гарантов определенного правила равна величине их предложения. В этих условиях расширение

соответствующих мощностей действующих гарантов или выход на рынок нового, «дополнительного» гаранта приведет не к увеличению числа субъектов, использующих рассматриваемое правило, а к снижению цены на услуги гарантов.

Понятие институционального равновесия может трактоваться и как локальное, относящееся к некоторой ограниченной группе индивидов и правил, и как глобальное, имеющее место в рамках всей экономики.

Наибольший теоретический и прикладной интерес представляют собой ситуации множественного институционального равновесия, когда отсутствие стимулов к пересмотру правил хозяйствования у экономических агентов может быть связано с правилами, как способствующими, так и не способствующими созданию стоимости. Рассмотренный выше эффект блокировки представляет собой пример «замыкания» агентов на неэффективных правилах вследствие создания частными выгодополучателями отрицательных стимулов для остальных экономических агентов к изменению действующих правил.

Институциональные изменения и переходные экономики. Трансформация централизованно планировавшихся экономик в рыночные, начавшаяся в конце 80-х — начале 90-х годов XX века в целом ряде стран, предоставила множество примеров институциональных изменений различных масштабов и уровней, начиная с изменений конституционных правил и кончая множественными изменениями на уровне частных институциональных соглашений. Более того, сами экономические реформы исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретическое обсуждение проблем переходных экономик первоначально сводилось к известной «триаде» — либерализация торговли (ценообразования), финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности на предприятия. При этом в центре обсуждения находились вопросы временного характера: в каком порядке целесообразно осуществлять перечисленные реформы, проводить ли их постепенно (градуалистски) или параллельно, единым пакетом и т. п. Достаточно интенсивно (по крайней мере, в среде отечественных экономистов) обсуждалось также само понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем и др. Вопросы институциональной трансформации, и прежде всего, — создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также иных институтов функционирования рынка, т. е. базовых условий обеспечения эффективного использования ресурсов, — находились вне сферы внимания как подавляющего большинства экспертов, так и политиков.

Ситуация начала меняться в середине 90-х годов, когда практика показала, что реализация упомянутой триады реформ вовсе не обязательно приводит к повышению эффективности функционирования экономики, к надежному укоренению рыночных форм поведения предприятий. Свобода хозяйствования, не ограничиваемая рамками надежно защищенных правил, часто сводилась не к производительному, а к рентоориентированному, перераспределительному поведению, отнюдь не обеспечивавшему рост создаваемой стоимости (общественного богатства). Незащищенные государством права собственности и контрактные права предоставляли широкие возможности для осуществления

теневых сделок, вели к росту неформального сектора экономики, что, в свою очередь, сокращало налоговую базу государства. Несистемное принятие законов и их постоянное изменение фактически повышали уровень неопределенности при принятии хозяйственных решений, налагая на экономических агентов значительные непроизводительные издержки транзакционного характера. Все эти обстоятельства значительно повысили интерес ученых к изучению переходных экономик под углом зрения происходящих в них институциональных изменений

Так, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются (и, разумеется, пользуются спросом) правила, относящиеся к различным типам обменов, а во-вторых, значительный удельный вес неформальных экономических отношений.

Примерно в этот период в науке было сформировано представление о частичных и фундаментальных экономических реформах, соответствующих подходам А. Пигу и Р. Коуза.

Пигувианский тип реформ предполагает разработку таких правил, — элементов институциональной среды и институциональных соглашений, — которые будут вынуждать экономических агентов принимать решения, повышающие, по мнению субъекта реформы, эффективность использования ресурсов; такие частичные вмешательства призваны компенсировать провалы (или несовершенства) рынка;

Коузианский тип реформ предполагает, что реформаторы концентрируются на решении трех вполне конкретных задач:

- 1) спецификации прав собственности,
- 2) снижении транзакционных издержек и
- 3) развитии конкуренции, полагая, что на базе их решения частная активность хозяйствующих субъектов приведет без дополнительных усилий к желаемому росту производства стоимости.

С позиций такого разграничения можно сказать, что на начальном этапе экономических преобразований в России осуществлялись преимущественно частичные реформы, в то время как с конца 90-х годов наблюдается постепенное движение к фундаментальным реформам.

Разумеется, применение новой институциональной экономической теории к проблемам переходных экономик не ограничивается приведенным выводом достаточно общего характера. Практически все сферы и сектора переходных экономик являлись и являются предметом достаточно интенсивных исследований, в том числе прикладного характера, нацеленных на изучение особенностей осуществления в них институциональных изменений.

В качестве примера одного из плодотворных приложений новой институциональной экономической теории к анализу переходных экономик рассмотрим основные результаты исследования в области возникновения прав собственности, проведенного Леонидом Полищуком и Алексеем Савватеевым.

Вкратце их выводы заключаются в следующем: обычно предполагается, что защищенные права собственности устанавливаются в ответ на естественные требования со стороны частных собственников. Однако если в экономике сравнимыми издержками характеризуются как производственная деятельность, так и прямое присвоение ресурсов, то при некоторых условиях

(неравенство в обеспеченности ресурсами и/или в относительной неэффективности производственных технологий) более богатые агенты начинают предпочитать менее защищенные права собственности более защищенным. Если при этом именно такие агенты определяют результаты общественного выбора режима прав собственности, то полностью защищенные права сами собой не возникнут. По мнению авторов, именно такая ситуация сложилась в ходе реформирования российской экономики.

Эти выводы основываются на анализе следующей модели. Пусть имеется непрерывное множество экономических агентов. Каждый из них может осуществлять два вида деятельности, производственную и присваивающую, или деятельность по поиску ренты

В целом, проанализировав также воздействие на поведение агентов неэффективности производственных технологий, авторы исследования заключают, что более богатые экономические агенты будут предпочитать гибридное равновесие рыночному, препятствуя установлению защищенных правомочий собственности. С другой стороны, либерализация, приводящая к гибриднему равновесию, является Парето-улучшением по отношению к начальному равновесию без торговли. Это означает, что, если бы реформа проводилась системно, т. е. либерализация была совмещена с установлением защищенных прав собственности, то агенты использовали бы в качестве отправной точки худшее по Парето равновесие с присвоением. Как следствие, большее число агентов будет испытывать потери, если защищенные права собственности устанавливаются на фоне гибридного равновесия с торговлей, чем когда они устанавливаются на фоне равновесия с присвоением и без торговли. По тем же

причинам, если агент противостоит установлению защищенных прав собственности как в равновесии с присвоением, так и в гибридном равновесии, он потеряет больше, если такие права будут введены в последнем случае. Таким образом, экономическая либерализация, введенная прежде, чем установление защищенных прав собственности, расширяет и усиливает противостояние укреплению государственной защиты прав собственности.

Практически непрерывно институциональные изменения происходят во всех переходных экономиках, в рамках Европейского Сообщества, в развивающихся странах. Одни из них оказывают ощутимое позитивное воздействие на последующее развитие экономики, другие, напротив, способствуют стагнации, третьи, несмотря на замысел авторов, вообще не влияют на экономическое поведение. Массовые институциональные изменения шли и идут на уровне отдельных экономических организаций — фирм, корпораций и т. п. Здесь также соседствуют случаи удачных и неудачных изменений. В силу этого как будущим практикам, так и тем, кто видит свое будущее в науке, приведенные здесь характеристики понятийного аппарата анализа институциональных изменений будут полезными в их дальнейшей учебе и работе.

3.3 Институциональные ловушки в экономике России

1) Понятие институциональной ловушки

Институциональные ловушки - это неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии.

Глобальной проблемой институциональных ловушек является тот факт, что избежать их достаточно сложно, это

требует тщательного продумывания содержания каждого нововведения, реформы, указа и пр. в законодательство РФ, и, помимо этого, повторного анализа уже существующих норм с последующим внесением в них коррективов, характерных для этапа развития общества и экономики в целом.

Проблема институциональных ловушек привлекла в последнее время внимание экономистов и ученых, занимающихся изучением экономических процессов в странах с переходной экономикой, к числу которых относится и Россия. Рыночные реформы, проводимые в нашей стране в постсоветский период привели к совершенно непредсказуемым, а часто даже и противоположным результатам. К примеру, либерализация цен породила их быстрый и длительный рост, попытка реформировать налоговую систему привела к стимулированию теневой экономики, ослабление государственного контроля над потоками ресурсов с целью создания конкурентной среды породило коррупцию и т.д. В итоге, в России появилось множество устойчивых неэффективных институтов – институциональных ловушек.

Виды институциональных ловушек

На данный момент существует множество различных видов институциональных ловушек. Можно выделить следующие виды институциональных ловушек в экономическом развитии современного государства:

- Отсутствие прямого спроса на инновации – системные факторы рыночного спроса на инновационную продукцию предопределяются в значительной степени «эффектом колеи» - неразвитой рыночной инфраструктурой, социальной сферой, что порождает острые проблемы.

- Ловушка инерционности – высокие темпы роста порождают иллюзию приемлемости инерционного развития. При этом велика опасность отставания от мировых технологических лидеров и прекращение страны в сырьевой придаток развитых стран.

- Ловушка инновационной ментальности. Ментальность – совокупность образа мыслей, жизненных установок, способа регулирования на изменяющиеся условия. Она препятствует формированию инновационного поведения.

- Ловушка рентоориентированного поведения – присвоение природной ренты становится более эффективной краткосрочной моделью поведения, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости. Государство и общество оказываются нацеленными на развитие институтов создания и присвоения природной ренты, а не институтов преодоления ресурсной ограниченности.

- Ловушка догоняющего развития и копирования – усложнение задачи формирования эффективной инновационной среды, так как можно взять за образцы нынешние институты обществ, уже изжившие себя под влиянием общественного прогресса.

- Нежелание бизнеса инвестировать средства в свое развитие. Вследствие этого происходит недостаточное воспроизводство базы исследований.

- Ловушки системы общественных финансов. Эти проблемы связаны с низкой эффективностью производства общественных благ.

2) Причины институциональных ловушек

Можно предположить, что в условиях трансформационного периода возникают две группы противоречий, ведущих к институциональным ловушкам,

препятствующим развитию социально ответственного бизнеса.

Первая группа противоречий – между, с одной стороны, нестабильностью макроэкономических условий, что по определению свойственно экономике переходного типа и, с другой стороны, необходимостью стабильности социальных, экономических, идеологических институтов как важного условия функционирования бизнеса, в том числе социально ответственного. Применительно к условиям отечественной экономики данное противоречие обостряется. Это связано со спецификой поведенческой модели *homo soveticus*. За период существования командно-административной системы советской модели экономические субъекты были нацелены на достижение долгосрочных интересов, во многом доминировало средне- и долгосрочное планирование. Следствием данного противоречия становится возникновение институциональной ловушки, которую можно определить как «жизнь сегодняшним днём».

Таблица 3.1 – Институциональные ловушки, возникающие в условиях переходного периода и препятствующие согласованию интересов бизнеса, общества и власти (развитию социально ответственного бизнеса)

Причины возникновения	Институциональные ловушки
Несовершенство экономических институтов	1. Рентоориентированное поведение 2. «Размывание» прав собственности

Несовершенство политических институтов	Провозглашаемый антилегаллизм
Несовершенство идеологических институтов	Персонифицированное доверие
Неконгруэнтность формальных и неформальных институтов	1. Системные институциональные ловушки «Жизнь одним днем» 2. Высокие транзакционные издержки

Таким образом, причины возникновения институциональных ловушек в экономике страны многочисленны. Выяснение причин появления данной категории является одним из главных этапов выхода из сложившейся ситуации, а анализ причин позволяет предотвратить похожие ситуации в будущем. Последнее достаточно важно, поскольку в результате действия институциональных ловушек создаются предпосылки для разбалансированности финансовых ресурсов государства, роста бюджетного дефицита, государственного долга. Как следствие этого, национальная экономика будет функционировать в условиях макроэкономической нестабильности, основными характеристиками которой являются ускорение инфляционных процессов, рост процентных ставок, снижение ликвидности банковской системы, повышение уровня рисков, и другие.

Приведем примеры институциональных ловушек и рассмотрим причины их возникновения в России.

Одним из основных препятствий для успешного экономического развития является формирование институциональных ловушек - неэффективных, но устойчивых институтов, или норм поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии. Преобладание бартерных обменов, неплатежи, коррупция, теневая активность являются примерами институциональных ловушек, затруднявших реформы в современной России.

Следует сказать, что на современном этапе развития страны имеют место быть все описанные ранее институциональные ловушки.

Кроме того, в условиях модернизации российского общества данные ловушки не только исчезают, но и возникают новые. Чем раньше общество осознает опасности ловушек, тем меньше будут трансформационные издержки по выходу из них.

Выход из ловушек предполагает системное решение, а сами ловушки являются прямым указанием на нерешенные проблемы предыдущих этапов развития. Рассмотрим примеры институциональных ловушек, которые существуют на сегодняшний день в экономике страны.

Ловушка инерционности.

Прежде всего, ловушкой является само инерционное развитие (с включением элементов сценариев «рантье» и «мобилизации»). Велика опасность глобального отставания от мировых технологических лидеров и окончательного превращения страны в сырьевой придаток развитых стран. Выход из этой ловушки будет практически невозможен. Обозначим данное препятствие ловушкой инерционности. В настоящий момент эта ловушка наиболее опасна. Достаточно высокие темпы роста последнего десятилетия порождают иллюзию

приемлемости инерционного развития, тем более что выход из нее требует значительных затрат и снижения темпов роста. Ловушка, как и другие, имеет самоподдерживающий характер.

Бюрократическая ловушка

Суть в данной ловушке состоит в чрезмерном административном давлении на экономику, в немотивированности чиновников на позитивные перемены. Ведь мотивация на перемены означает готовность к переменам в собственном положении, готовность к риску и потере собственного места, к конфликтам с вышестоящим руководством. Бюрократическая ловушка обусловлена не столько конкретными интересами чиновников, сколько самой системой власти, ее вертикальной структурированностью и соподчиненностью, боязнью принять и даже предложить решения, стремлением избежать конфликтов, ограниченностью кругозора и знаний. И опасность ее не только в коррупционном налоге на бизнес, но, главным образом, в подрыве конкурентных основ российского общества.

Коррупционная ловушка

Коррупционная ловушка вместе с бюрократической выталкивает из экономики наиболее успешных, грамотных, мотивированных на конечный результат предпринимателей - наиболее активных представителей среднего класса. Коррупционная ловушка для определенного круга лиц становится нормальным видом дохода и может не восприниматься как преступное деяние. Культурная инерция превращает коррупционную ренту в своеобразное «корпоративное благо» и способ легитимного обогащения за счет приватизации

государственных институтов различными элитными группами.

Инвестиционная ловушка

Суть в слабой инвестиционной и особенно инновационной активности бизнеса, недостаточной экономической креативности среднего класса. Инновационная продукция занимает в ВВП России мене 1%, в ВВП Италии, Испании, Португалии - от 10 до 20%, в Финляндии - 30%. Бизнес сегодня ориентирован скорее на получение природной ренты, чем на вложения в долгосрочные проекты. Преодоление этой ловушки возможно на основе создания системы институтов поддержки инновационного предпринимательства, включая венчурные фонды, технопарки, налоговые преференции.

Ловушки образования

Она состоит в том, что лидерство России по относительной численности студентов сопровождается антилидерством по качеству образования. Низкое качество образования значительной части дипломированных специалистов как результат коррупции при поступлении в вузы в сочетании с низкой квалификацией молодых специалистов - одно из серьезнейших препятствий движения страны к экономике знаний. Главная опасность ловушки необразованности в том, что не мотивированные на знания, труд, студенты свой опыт беспринципности, дополненный системой немотизма, начинают воспринимать как социальную норму, что усиливает и поддерживает бюрократическую и коррупционную ловушки. Это обесценивает образование как таковое. Последовательное внедрение Болонской системы, повышение ответственности вузов, их руководства за

качество знаний выпускников позволит уменьшить издержки выхода из этой ловушки.

Ловушка бедности (У. Истерли)

Бедные понижают производительность друг друга. В зоне бедности находится гораздо большая доля населения, чем определяет официальная статистика. Но в отдельных регионах страны, в отдельных населенных пунктах, в отдельных кварталах крупных городов формируется своеобразный кластер бедности с характерными признаками: абсолютная необразованность, культурный примитивизм, низкие доходы, плохие жилищные условия, недоступность качественного образования и качественной медицинской помощи. Задача государства - приложить максимум усилий для того, чтобы «вырвать» подрастающее поколение из этого кластера - зоны социального риска. Для того чтобы обеспечить подросткам из этих семей «свет в конце туннеля», одновременно постепенно сокращая размер этого кластера, решая проблему нарастающего дефицита рабочих кадров, следует продумать предложение о воссоздании института ремесленных училищ с полным государственным обеспечением учащихся.

Ловушка богатства

Высокие стандарты жизни порождают и соответствующий уровень культуры, и инициативность, предприимчивость, образованность. И к такой ловушке надо стремиться. Но в условиях переходной экономики России взрывное формирование относительно небольшого, но влиятельного слоя миллиардеров породило новый российский «праздный класс» (Т. Веблен) с характерным демонстративно престижным потреблением, с ориентацией на низкопробную эрзац-культуру Запада, а часто беспринципных, утверждающих вседозволенность,

разлагающе влияющих на гораздо более широкие круги населения, включая средние слои. Несмотря на все многообразие рисков и проблем в процессе модернизации, государство может перенацелить интересы различных конфликтующих социальных слоев в полезное для будущего России русло, изменив институциональную систему взаимоотношений между государством и обществом.

Несомненно, в российской экономике в настоящее время существуют институциональные ловушки которые существовали и 10 и 20 лет назад, такие как неуплата налогов, коррупция и др., но на современном этапе развития экономики, инновационного развития, также возникают определенные проблемы, которые в последствии перерастают в инвестиционные ловушки.

Остановимся на институциональных ловушках инновационного развития более подробно.

Итак, инновационное развитие экономики является результатом взаимодействия трех составляющих. Эти составляющие:

1) инновационный потенциал - некая предпосылка инновационного развития, своего рода накопленный капитал, вовлекаемый в инновационный процесс, являющийся результатом прежней деятельности по формированию предпосылок инновационного развития.

2) инновационные затраты - поток расходов ресурсов на инновационную деятельность, направленных как на поддержание и воспроизведение потенциала инновационной деятельности, так и на его приращение и модернизацию. Это финансовые вливания, которые могут превратиться в любые элементы затрат (основной капитал, оборотный капитал, затраты на фактор труд и др.;

3) инновационные результаты - количественная и качественная характеристика производительности инновационных затрат.

Международные рейтинги инновационного развития, такие как «The Global Innovation Index» BCG&NAM, «The Global Innovation Index» INSEAD и «Innovation Capacity Index» (индекс способности к инновациям), свидетельствуют о том, что из трех составляющих инновационной деятельности у России несколько лучше обстоит дело с количественными показателями инновационного потенциала. Показатели инновационных затрат находятся в среднем диапазоне (правда в последнее время они увеличиваются за счет активной роли государства в инновационном процессе), и совсем низкие - показатели инновационных результатов.

В России в годы рыночных реформ не происходило даже простого воспроизводства научно-технического потенциала, был серьезно нарушен цикл инновационной деятельности. В силу некомплементарности инновационного потенциала инновационные затраты в настоящее время не дают необходимой отдачи.

Формируемые государством институты инновационного развития (например, только принятая в 2006 г. федеральная программа развития технопарков в сфере высоких технологий предполагала объем финансирования в размере 29 млрд руб. на 4 года) пока не востребованы в должной степени. Инновационная деятельность государства и бизнеса носит фрагментарный характер и не представляет единого целого.

В России создаваемые и поддерживаемые государством институты инновационной деятельности не дают желаемого результата также ввиду «вязкости» институциональной среды, гасящей инновационные

стимулы. Институтам, способствующим инновационному развитию, противостоят институты, препятствующие инновационному развитию, и пока вторые оказываются сильнее. Как раз такие институты можно назвать институциональными ловушками инновационного развития экономики.

В связи с выше сказанным можно выделить следующие ловушки инновационного развития России.

. Психологическая неготовность - это целый спектр проблем психологического характера, как-то: скептицизм и нигилизм либо, напротив, удовлетворенность и успокоенность, несклонность к риску, несклонность к изменениям, отсутствие понимания проблемы и способов ее решения.

Современная институциональная среда культивирует такие ценности, как эгоизм и агрессивность, соответствующие стратегиям индивидуального захвата экономической власти в условиях эволюционного выживания, в то время как инновационное предпринимательство основано на кооперации и отношениях партнерства, организационной идентификации.

. Ловушки рентаориентированного поведения - в странах, богатых природными ресурсами, к числу которых относится Россия, присвоение природной ренты становится более эффективной краткосрочной моделью поведения, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости. Добавленная стоимость, создаваемая в секторе добычи, достается с меньшими усилиями и меньшим риском. При отсутствии инициативного управления институциональной средой, а тем более при наличии деструктивных институтов, в частности в сфере общественных финансов, государство и

общество естественным образом оказываются нацеленными на развитие институтов создания и присвоения природной ренты, а не институтов преодоления ресурсной ограниченности.

Рентоориентированное поведение, порождая целый комплекс комплементарных себе институтов, становится устойчивой институциональной альтернативой инновационному поведению. Это происходит естественным образом, если государство не управляет институциональной средой, не создает конструктивные альтернативы институциональным ловушкам.

. Ловушки догоняющего развития и копирования. Копирование как краткосрочная модель поведения с экономической точки зрения может быть более эффективно, чем создание нового продукта, технологии или совершенствование организации. Функцией хозяйствующего субъекта может быть как максимизация прибыли, так и снижение затрат для достижения фиксированного результата. Именно эта вторая функция - минимизации усилий - объясняет, почему проторенный путь развития с точки зрения конкретного хозяйствующего субъекта нередко оказывается более эффективным, чем открытие нового пути. К тому же большинство хозяйствующих субъектов нацелено на удовлетворительный результат, а не на наилучший из возможных. И они будут приобретать ресурсы по минимальной цене, пока их использование в конкурентной среде позволяет им оставаться в этой самой зоне удовлетворительности. Функция минимизации усилий, часто игнорируемая современной неоклассической теорией, где традиционно предпочтение отдается функциям максимизации (прибыли, полезности), позволяет ответить на многие вопросы. Люди не занимаются

инновационной экономической деятельностью по тем же самым причинам, по которым они не разрабатывают новые методы счета или новые системы мер и весов. Они просто берут готовое знание и извлекают из него вмененную ренту, пока это возможно делать в кооперации с другими людьми. В этом смысле инновации могут возникнуть только в неких критических сферах, - таких, где под угрозу поставлено благополучие человека (коллектива, общества) или даже его выживание. Например, они могут появиться в сферах разработки заменителей исчерпаемых ресурсов, новых систем здравоохранения, безопасности жизнедеятельности, борьбы с терроризмом и т.п. В то же время важной причиной эффективности стратегий незаконного копирования и заимствования является отсутствие действенных санкций за нарушение авторских прав. На это влияет вероятность выявления нарушения и правоприменения, а также тяжесть наказания. В последнее время недостаточность первого замещается избыточностью второго, о чем свидетельствуют единичные, но весьма яркие случаи возбуждения уголовных дел о нарушении авторских прав. Однако, как демонстрирует последний опыт России, во многих случаях на защиту обвиняемого встает общественность. Последнее свидетельствует о том, что нарушение авторских прав в некоторых сферах деятельности (например, касающихся прав на аудио- и видеопродукцию) превратилось в деструктивную неформальную норму, которой соответствуют собственные способы защиты.

. Нежелание бизнеса инвестировать средства (как собственные, так и заемные) в свое развитие, вследствие чего происходит недостаточное воспроизводство базы исследований. Инновации связаны с инвестициями в специфические активы, приносящими доход в течение

длительного периода времени, в то же время сопряженные с высокими рисками и неопределенностью. Между тем более предпочтительным нередко оказывается увеличение личного дохода владельцев бизнеса, сберегательная часть которого расходуется на стандартное портфельное инвестирование с сильно диверсифицированным риском. Несклонность бизнеса к инвестированию в специфические активы объясняется разными причинами.

Во-первых, «короткими дистанциями» его функционирования.

Во-вторых, в условиях слабой защиты прав интеллектуальной собственности обостряется проблема некомпенсируемой положительной экстерналии и сопутствующая ей проблема безбилетника. Иными словами, бизнес не может защитить и собрать интеллектуальную и технологическую ренту, что подвергает его инновационный проект дополнительным рискам и неопределенности.

В-третьих, существуют серьезные проблемы координации инновационного процесса, связанные с противоречиями интересов его участников: главным образом разработчиков идеи и владельцев бизнеса, осуществляющих ее коммерческое использование

. Ловушки системы общественных финансов - это целый комплекс проблем, связанных с низкой эффективностью производства общественных благ в современной России. В контексте инновационного развития эти проблемы приобретают особую значимость, потому что в условиях недостаточного инвестирования бизнесом средств большая доля расходов инновационного характера (в настоящее время 2/3) падает на государство. Проблема государственного финансирования производства социально значимых благ, к разряду которых можно

отнести фундаментальные исследования, и благ с положительными внешними эффектами, куда входит большинство прикладных разработок, имеет многоаспектный характер

. Имитация инновационной деятельности. Эта проблема напрямую связана с предыдущей, т.е. с неэффективным распоряжением общественными финансами.

К основным причинам, по которым, финансирование могут получить лжеизобретения и лжеоткрытия, относятся следующие:

1) личные связи конкретного бизнеса с конкретными чиновниками - распорядителями общественных ресурсов;

2) применение при отборе заявок формальных требований и недостаток технической экспертизы у конкурсных комиссий;

3) плохой мониторинг и контроль расходования государственных средств, слабое отслеживание дальнейшей судьбы проектов, в том числе в силу реализации чиновниками целевой функции минимизации усилий, о которой как о некой мощной альтернативе функции максимизации полезности говорилось выше;

4) высокий уровень неопределенности исхода каждого конкретного проекта (известно, что из 10 проектов в лучшем случае «выстреливает» только один) снижает уровень ответственности как чиновников, так и получателей государственных грантов и привилегий, служит для них оправданием собственных промахов.

Таким образом, серьезные намерения государства относительно стимулирования инновационной деятельности наталкиваются на не менее серьезные ловушки инновационного развития, многие из которых

имеют достаточно глубокие корни, сопряжены друг с другом и не могут быть преодолены в одночасье.

Следует добавить, что нынешняя Россия не только не входит в число стран первого ряда, но быстро теряет остающиеся шансы когда-либо попасть в него. Главная причина этого - архаичность (а то и простое отсутствие) институтов, механизмов и процедур, четко регламентирующих экономическую, социальную и общественно-политическую жизнь в стране. Развитие происходит в режиме «ручного управления», «по понятиям», «по знакомству» и т.п. алгоритмах. И всё это окутано созданными за последние годы имитациями конкуренции, выборов, свободы слова.

Именно поэтому не просто отказ от нынешних порочных российских практик, и не просто заимствование нынешних передовых институтов, а участие в формировании обновленных институтов экономической и социально-политической жизни цивилизационного пространства, которое весьма условно можно назвать европейским, и их внедрение в ткань российской жизни и есть суть предстоящей модернизации.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что на данном этапе развития экономики страны возникают и существуют многообразные институциональные ловушки, выход из которых является непростой задачей и требуют обдуманной стратегии, и действие которых приносит определённые негативные последствия.

3) Пути выхода из институциональных ловушек

Рассмотрим пути выхода из инвестиционных ловушек применительно к российской экономике. Формирование инвестиционной ловушки происходило за менее короткий срок, чем выход из нее. Это объясняется тем, что для понятия выгоды от долгосрочных инвестиций

экономическим агентам требуется больше времени, чем для укоренения обратной модели поведения, причем значительный временной лаг существует между принятием решений и выгодой полученной новаторами и консерваторами, принимающими решение о долгосрочных инвестициях только после того, как новаторы будут получать не разовую, а постоянную прибыль.

Выход из институциональной ловушки очень длителен и достаточно тяжелый. Как было отмечено ранее, существует два варианта выхода из институциональной ловушки: эволюционный и революционный.

Причем эволюционный путь возможен, но только с помощью государства. Пока оно само не изменит свою политику с краткосрочной модели на долгосрочную и не начнет вкладывать в свой капитал (в большей степени в человеческий, поскольку вложения в производственный могут быть осуществлены и частным сектором), показывая таким образом серьезность своих намерений, экономические агенты будут чувствовать себя неуверенно и не будут осуществлять долгосрочных инвестиций, то есть менять свою поведенческую модель с краткосрочной на долгосрочную. Только тогда, когда экономические агенты-резиденты начнут получать выгоды от следования долгосрочной модели можно ожидать долгосрочных иностранных инвестиций.

Таким образом, для выхода из ловушки необходимо изменение действующих институтов в результате спонтанной эволюции или целенаправленного государственного вмешательства.

Вопросу о том, как выйти из той или иной конкретной институциональной ловушки (как бороться с коррупцией, с неплатежами, с теневой экономикой, и т. п.) посвящена обширнейшая литература. Но подавляющее большинство

предложений носят характер рецептов, не вписанных ни в какую теорию и не имеющих серьезного обоснования. Они, как правило, не приводят к успеху и в лучшем случае дают лишь временный эффект.

Имеются основания полагать, что институциональные ловушки, чаще всего, оказываются устойчивыми лишь в среднесрочных периодах, и что экономические системы постепенно вырабатывают механизмы, способствующие выходу из неэффективных равновесий. Теория, бегло очерченная выше, дает основу для систематического рассмотрения таких механизмов.

Согласно сказанному ранее, агенты предпочтут переход к эффективной норме, если сумма соответствующих ей приведенных транзакционных издержек и трансформационных издержек перехода окажется меньше приведенных транзакционных издержек функционирования в рамках действующей неэффективной нормы.

Отсюда следует, что для выхода из ловушки необходимо выполнить хотя бы одну из трех задач:

- 1) увеличить транзакционные издержки действующей неэффективной нормы;
- 2) уменьшить транзакционные издержки альтернативной эффективной нормы;
- 3) снизить трансформационные издержки перехода к альтернативной норме.

Для достижения этих целей следует подходящим образом воздействовать на механизмы координации, сопряжения и культурной инерции. Итак, рассмотрим меры микро- и макроэкономического характера, которые могут быть предприняты правительством, а также спонтанные тенденции, которые иногда способствуют выходу из институциональных ловушек.

1) Санкции.

Простейший рецепт увеличения транзакционных издержек неэффективной нормы - введение подходящих санкций, например, строгую уголовную ответственность за коррупцию или высокий налог на бартерные сделки. На самом деле, однако, строгие санкции могут вести к высоким издержкам. Имеются, по крайней мере, три источника таких издержек.

Во-первых, при ужесточении санкций могут расти расходы на их осуществление, в частности, в связи с увеличением сопротивления тех, кто подвергается санкциям, необходимостью тотального контроля, и т.п.

Во-вторых, санкции, направленные на предотвращение нежелательного поведения определенного типа, могут привести к его замещению еще более неэффективной нормой. В результате система может перейти из одной институциональной ловушки в другую. Например, строгое наказание за неплатежи может побудить фирмы «уйти в тень».

В третьих, следует принять во внимание возможность ошибочного применения санкций. Социальные издержки в результате наказания невинного тем больше, чем строже наказание.

2) Механизмы репутации.

Развитие механизмов репутации - другая возможность увеличить транзакционные издержки коррупции, неплатежей, уклонения от налогов, и т.п. Их становление лишь частично связано с государственными решениями. В других отношениях оно определяется спонтанными процессами. В начале российских реформ 90-ых годов старые репутационные механизмы (в частности, система «личных дел», характеристик, и т.п.) перестали работать. Новые механизмы возникали постепенно благодаря

усилению государства и формированию новых бизнес-сетей

Механизмы репутации не только увеличивают транзакционные издержки неэффективных норм, но одновременно снижают транзакционные издержки эффективного поведения. Устанавливая связь между поведением экономического агента (индивида, фирмы, и т.п.) в прошлом и его текущим вознаграждением, механизмы репутации способствуют позитивным культурным сдвигам, побуждая агентов к увеличению их планового горизонта - периода, на котором они учитывают последствия своих решений.

3) Амнистия

Транзакционные издержки функционирования в рамках определенной нормы могут зависеть от предыстории агента. Так, если «злостный неплательщик» решил добросовестно платить налоги, это может мало сказаться на вероятности его привлечения к уголовной ответственности. Соответственно, его стимулы к переходу снижаются.

Репутационные механизмы, усиливают этот эффект и потому в своих крайних формах могут играть негативную роль. Амнистия - «инструмент забывания прошлого» способствует снижению того компонента транзакционных издержек эффективной нормы, который связан с его историей «до перехода».

Амнистии по различным нарушениям закона используется многими правительствами. Успех, однако, достигается не всегда. Амнистии должны быть редкими, непредсказуемыми событиями, в противном случае они могут стимулировать отклоняющееся поведение. Их необходимо осуществлять в подходящий момент, когда фундаментальные причины, породившие ловушку, уже

устранены, и дополнять другими мерами, ослабляющими также эффекты координации и сопряжения.

4) Макроэкономическая политика

Еще недавно многие экономисты считали, что эффект макроэкономической политики слабо зависит от экономических институтов, и что ее влиянием на институты можно пренебречь. Оказалось, однако, что оба эти утверждения неверны, если экономические институты находятся в стадии становления. В России 1992 года стандартная политика подавления инфляции за счет сдерживания роста денежной массы при неразвитой системе безналичных расчетов, отсутствии рынка капитала и не работающем законе о банкротстве привела к возникновению ловушки неплатежей и вытеснению денежного обмена бартерным. Попытка имитировать западную налоговую систему в условиях, когда система налоговых органов еще не сформировалась, способствовала бурному росту доли теневого сектора. Нерациональная социальная политика внесла свой вклад в неудачу приватизации: ничтожные пенсии и пособия по безработице, отсутствие программ переквалификации заставляли работников отчаянно сопротивляться реструктуризации.

5) Системный кризис

В некоторых случаях системный кризис способствует выходу страны из институциональной ловушки. Кризис радикально меняет важнейшие параметры и разрушает механизмы, поддерживающие ловушку, так что экономика может оказаться вне «области притяжения» неэффективной нормы.

Применительно к российской экономике пример выхода путем системного кризиса можно показать на основе выхода из бартерной институциональной ловушке.

После либерализации цен в 1992 г. в России начался процесс демонетизации экономики. Потребительские цены выросли в 26 раз в 1992 г., в 10 раз - в 1993 г., в 3,2 раза - в 1994 г. При несформировавшейся банковской системе перевод денег со счета на счет внутри Москвы мог занимать две недели, а межрегиональная транзакция - более месяца. При столь быстрой инфляции иногда оказывалось дешевле оплатить курьеру авиабилет для перевозки наличных, нежели использовать безналичный расчет. Для многих фирм бартерный обмен оказался менее дорогим, чем денежные расчеты.

Трансформационные издержки перехода к бартеру были не слишком велики благодаря системе прямых связей между поставщиками и потребителями, сформировавшейся еще в советское время. Современные средства коммуникации облегчали поиск подходящих партнеров. Чем большее число фирм переходило на бартер, тем легче оказывалось построить цепочку подходящих бартерных обменов, и, соответственно, тем ниже становились транзакционные издержки на единицу обмениваемой продукции (эффект координации). Это облегчало переход к бартеру для других фирм. Транзакционные издержки бартера продолжали уменьшаться благодаря эффекту обучения: менеджеры приобретали навык составления бартерных цепочек. Вновь установленная норма породила новый институт бартерных посредников и стала удобным инструментом уклонения от налогов (эффект сопряжения). Все это обусловило быстрое формирование бартерной ловушки.

Одновременно с бартером все большие масштабы приобретали неплатежи. Оба явления были вызваны нехваткой денежных средств и находились друг с другом в тесной взаимосвязи.

Пытаясь бороться с демонетизацией, правительство ввело в обращение векселя и налоговые освобождения. Эти меры лишь ухудшили положение дел. В 1997 г. правительственная комиссия констатировала, что лишь 10% платежей в государственный бюджет осуществлялась «живыми деньгами».

К 1997 г. инфляция в России существенно снизилась и технология безналичных расчетов значительно усовершенствовалась. Однако практика бартерных обменов продолжала расширяться.

Бартер поддерживался механизмами координации, обучения, сопряжения и инерции. Агент, решившийся выйти из бартерной системы, должен был бы нести серьезные издержки, связанные с разрывом долгосрочных связей, поиском новых партнеров, и взаимоотношениями с налоговой инспекцией. Бартерные посредники, не желая расставаться с источником доходов, стремились сохранить и усовершенствовать систему обмена, ставшую уже невыгодной для общества. В 1998 г. более половины всех сделок в промышленности осуществлялось по бартеру. Бартерная ловушка, казавшаяся несокрушимой, была разрушена в результате финансового кризиса 1998 г. Причины резкого уменьшения доли бартерных обменов не до конца ясны и заслуживают дальнейшего изучения. Для того, чтобы сформулировать соответствующую гипотезу, необходимо обратить внимание на те параметры, которые резко изменились в результате кризиса.

Прежде всего, произошло почти двукратное обесценение рубля в реальном выражении. Резко сократился импорт: в 1999 г. его объем составлял 56% от уровня 1997 г. Экспорт уменьшился в гораздо меньшей пропорции вследствие роста цен на нефть. Значительно упала реальная заработная плата, однако падение

реального потребления было не столь велико. В результате снижения реального валютного курса, уменьшения экспорта и сокращения реальных издержек на оплату труда, вырос спрос на отечественные товары и начался экономический рост. Кризис полностью разрушил рынок государственных краткосрочных облигаций, отвлекаяший денежные средства от производственных целей.

Увеличились остатки на счетах предприятий они начали вкладывать деньги в производство. Все эти изменения привели к резкому снижению транзакционных издержек монетарного обмена. Доля бартерных обменов в объеме продаж промышленных предприятий стала стремительно падать с 51% в 1998 г. до 16% в 2001. В 2003 г. она составляла уже менее 10%. Бартерная ловушка исчезла вместе с разветвленной системой бартерных посредников. Кризис сделал то, что было не под силу правительству.

Таким образом, выход из институциональной ловушке очень непростой процесс. При этом основными инструментами устранения некоторых типов институциональных ловушек или минимизации их воздействия на поведение экономических агентов можно назвать следующее:

- упрощение и систематизация процессов государственного управления, ликвидация дублирующих функций, организаций с нечеткими и ненужными для общества полномочиями;
- децентрализация принятия управленческих решений, предусматривающая; перераспределение полномочий в сфере формирования и использования финансовых ресурсов государства в пользу региональных и местных властей;

- дерегулирование экономики, то есть устранение функций, способствующих развитию коррупции, препятствующих развитию частного сектора экономики, и повышающих трансакционные издержки;
- повышение уровня информативности общества, обеспечение населения государства доступной, достоверной и своевременной информации с целью предотвращения негативных для общества процессов поиска политической ренты, действия групп специальных интересов, роста бюрократии;
- упрощение системы налогообложения, учета и отчетности, налогового администрирования, внедрение плоской шкалы налогообложения, выравнивание налоговых ставок по основным налогам.

Институциональные ловушки - это неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии.

Глобальной проблемой институциональных ловушек является тот факт, что избежать их достаточно сложно, это требует тщательного продумывания содержания каждого нововведения, реформы, указа и пр. в законодательство РФ, и, помимо этого, повторного анализа уже существующих норм с последующим внесением в них коррективов, характерных для этапа развития общества и экономики в целом.

Таким образом, причины возникновения институциональных ловушек в экономике страны многочисленны. Выяснение причин появления данной категории является одним из главных этапов выхода из сложившейся ситуации, а анализ причин позволяет предотвратить похожие ситуации в будущем.

Последнее достаточно важно, поскольку в результате действия институциональных ловушек создаются

предпосылки для разбалансированности финансовых ресурсов государства, роста бюджетного дефицита, государственного долга. Как следствие этого, национальная экономика будет функционировать в условиях макроэкономической нестабильности, основными характеристиками которой являются ускорение инфляционных процессов, рост процентных ставок, снижение ликвидности банковской системы, повышение уровня рисков, и другие.

Выход из институциональной ловушки представляет собой трудный и сложный процесс, что доказывается современным состоянием российской экономики. Переход в начальное состояние или выход из институциональной ловушки связан с очень высокими издержками трансформации, что и сдерживает какие-либо серьезные преобразования, предопределяя тем самым длительное существование неэффективной нормы, кроме этого выход из институциональной ловушки может сдерживаться такими силами, как государство, влиятельные группы интересов и т.д.

Таким образом, в результате действия институциональных ловушек возникают стабильные негативные ситуации, которые можно исправить, только понимая природу и причины их возникновения.

Проблема институциональных ловушек усугубляется тем, что часто субъекты институционального регулирования, не понимая причину их возникновения, могут принимать решения, не способствующие, и даже ухудшающие ситуацию.

В результате исследования было выявлено, что в экономической системе России продолжают существовать, а хуже всего образовываться новые институциональные

ловушки, выход из которых требует больших усилий и затрат.

3.4 Институциональное проектирование

1) Эффективные и неэффективные институты

Попытка выявить конкретные источники институциональных изменений была предпринята Д.Нортом: «Источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения... Изменения обычно состоят из адаптаций в рамках допускаемых возможностей к комплексу правил, норм и принуждений, которые образуют институциональную систему».

Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения и т.д. – все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. При таких изменениях цен один или оба участника сделки начинают понимать, что им было бы выгоднее пересмотреть ее условия. Однако организационные формы «вписаны» в правила более высокого порядка. Поэтому, если переход к контракту нового типа будет требовать пересмотра какого-либо фундаментального правила, участники обмена могут пойти на затраты ради того, чтобы попытаться его заменить. А неформальные нормы будут «разъедаться» ценовыми сдвигами постепенно – с течением времени их будут соблюдать все реже и реже.

Можно согласиться, что акцент на изменениях цен, как основном источнике нарушения равновесия и источнике институциональных изменений, бесспорно верен при анализе исключительно рыночных институтов.

Другим, очень важным фактором институциональных изменений, с точки зрения Д.Норта, является идеология, под воздействием которой формируется структура предпочтений людей.

По Норту, идеология представляет собой субъективные модели, через призму которых люди осмысливают и оценивают окружающий мир. Идеологические ограничения в принципе также не свободны от влияния изменений относительных цен: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к внесению в нее поправок – ярким примером является Советское общество периода XX века. В любой данный момент времени индивидуальные агенты стоят перед выбором: что выгоднее – ограничиться взаимодействием в рамках существующих «правил игры» или направить часть ресурсов на их изменение? Только если ожидаемые выгоды настолько велики, что способны окупить издержки борьбы за переход к новой институциональной системе, они станут предпринимать шаги по ее изменению.

Исходящая из представления, что неэффективные институты всегда должны вытесняться эффективными, модель была изложена в книге Д.Норта и Р.Томаса о восходящем развитии западного капитализма.

Эта «оптимистическая» модель преобладала на начальной стадии разработки новой институциональной теории. Но история свидетельствует, что экономический рост скорее исключение, чем правило. Норт сам отметил, что здесь новая институциональная теория столкнулась с двумя главными загадками человеческой истории:

– почему конкуренция на экономических и политических рынках последовательно не отбраковывает плохие «правила игры»?

– если история знает, что неэффективные формы экономики существуют тысячелетиями, то почему развитие разных обществ часто шло не сближающимися, а расходящимися путями?

Ответ Норт видит в том, что высокие транзакционные издержки делают политические рынки похожими на совершенный рынок неоклассической теории. В своих более поздних работах Норт ссылается на действие трех факторов:

- двойственная роль государства;
- влияние групп со специфическими интересами;
- зависимость эволюции институтов от ранее избранной траектории (path dependence).

Эти факторы следует рассмотреть отдельно.

1. Сложные формы обмена невозможны без участия государства, которое специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов. Но, обладая монополией на применение насилия, оно получает возможность определять вновь и (или) перераспределять права собственности. Роль государства является двойственной: оно может способствовать экономическому росту, производя в обмен на налоги важнейшее общественное благо – правопорядок; но может вести себя как «хищник», стремясь максимизировать монопольную ренту – разницу между доходами и расходами казны.

Достижению этих разных целей обычно соответствуют совершенно разные наборы институтов. Поэтому государство может быть заинтересовано в поддержании неэффективных институтов, если это увеличивает

монопольную ренту. Фактически, как показывает Норт, так и было на протяжении большей части человеческой истории.

Вот как интерпретирует эту проблему французский институционалист Ж.Сапир: «Для зарождения нового института требуется особое сочетание материальных и технических ограничений, поведения агентов, действий организаций, что обеспечивает появление зоны локальной устойчивости. Расширение этой зоны в экономическом пространстве, равно как и ее закрепление во времени, является сутью, целью конфликтов между действующими лицами, возможности которых определяются характеристиками распада предшествовавшего института. Образно говоря, институт проявляется на «пересечении» короткого отрезка времени, в течение которого происходит разрушение старых норм или создание новых, и длительного отрезка времени, в течение которого от себя проявляет».

Выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно. Мотивы перераспределения (не кооперационная модель, а модель игры с нулевой суммой) очень часто берут верх над соображениями эффективности, о чем говорит теория общественного выбора. Поэтому «правила игры», которые подрывают благосостояние общества, но ведут к перераспределению богатства в пользу той или иной могущественной группы, которая может сохранять свои привилегии силой, будут устанавливаться и сохраняться, несмотря ни на что.

Группа, проигрывающая от несовершенных институтов, редко бывает способна «откупиться» от заинтересованной в их сохранении группы из-за высоких транзакционных

издержек, и получить её согласие на введение более эффективных институтов. Норт вообще приходит к выводу, что политическим рынкам органически присуща тенденция производить на свет неэффективные права собственности, ведущие к стагнации и упадку.

Институты отличает значительная экономия на масштабах: когда какое-то правило установлено, его можно с минимальными затратами распространять на все большее число людей и сфер деятельности. Но само создание институтов требует крупных первоначальных вложений, являющихся необратимыми (sunk costs). «Сочетание условий, позволяющих институту возникнуть, уникальны; именно этот факт делает данное событие таким значительным. Следовательно, в установлении каждой конфигурации правил и норм присутствуют феномены необратимости, т.е. существуют некоторые моменты (критические пороги), после которых политическое и социальное действие меняет свой смысл». Из-за этого «старые» и «новые» институты находятся в неравном положении: «старый» институт свободен от издержек, которые пришлось бы нести при установлении «нового», поэтому сохранение менее совершенного института, учитывая возможные затраты по его замене, часто оказывается более предпочтительным. К тому же субъективные модели и организационные формы должны «притереться» к существующим «правилам игры» и при других правилах могут полностью обесцениваться. На освоение действующих норм и законов будут затрачиваться огромные ресурсы, а институциональные изменения неизбежно

встретят сильное сопротивление даже тогда, когда они увеличивают благосостояние общества.

3) Все эти обстоятельства стабилизирует сложившуюся институциональную систему независимо от ее эффективности. Активно воздействуя на социально-экономическое развитие, институты «загоняют» общество в определенное русло /колею/, с которого потом трудно свернуть.

В своих работах Норт провёл сравнительный анализ экономической истории Англии и Испании, показывающий различные результаты при движении экономических систем по разным траекториям.

2) Общественные потребности, ресурсы и выбор

Одним из важных разделов современного неоинституционализма, рассматривающим политику как как процесс обмена, является теория общественного выбора (ТОВ). При рыночном обмене экономические агенты обмениваются вещественными благами (деньги, хлеб, одежда, развлечения и т.п.), а в политике граждане обменивают свои голоса в обмен на обещания депутатов и платят налоги в обмен на общественные блага. При этом каждая из сторон стремится максимизировать свою полезность.

Однозначного мнения относительно происхождения ТОВ нет. С точки зрения некоторых исследователей, истоки ТОВ уходят в работы математиков XVII–XIX вв., интересовавшихся проблемами голосования и принятия политических решений. Льюис Кэрролл (псевдоним Чарльза Доджсона), автор книги «Алиса в стране чудес», свои суждения о возможности строгого научного исследования политических процессов изложил в памфлетах «Точечная динамика партийной болтовни» (1865) и «Принципы парламентского представительства» (1884). Характерная

для Кэролла игра слов усиливается благодаря тому, что политические термины трактуются в математическом смысле, а математические наполняются политическим содержанием (например, идея с траекториями приводит к любопытной аналогии с гиперболой, которая быстро и далеко отклоняется от первоначального направления, как и дебаты в английском парламенте. Но современники эти идеи не признали, рассматривая теорию Кэролла как игру ума. Конечно и до оформления в 1960-х годах

ТОВ, многие экономисты занимались проблемами разработки оптимальной эффективной государственной политики в определенных условиях. Собственно, рождение теории общественного выбора связывают с публикацией в 1948 году Д.Блэком двух статей о правлении большинства. Основными проблемами при этом были поиск путей снижения безработицы, сдерживания инфляции, оптимизация затрат для решения задач национальной обороны, строительства транспортной инфраструктуры т.п. Государство в таком контексте обычно рассматривалось как принимающее наиболее правильную политику из возможных вариантов и честно её реализующее.

Однако при этом не учитывалось, является ли правительство страны автократическим или демократическим, и делалось общее допущение о благожелательности государства.

Но только в 1960-х гг. за этим направлением, благодаря работам Джеймса Бьюкенена, его соавторов и последователей закрепилось собственное название – теория общественного выбора. Первая статья Бьюкенена по этой проблематике «Чистая теория общественных финансов: предлагаемый подход» была

опубликована в 1949 г. Толчком послужила давняя работа шведского экономиста Кнута Викселля «Исследование по теории финансов» (1896). С другой стороны, на Бьюкенена оказал большое влияние его университетский профессор Фрэнк Найт, один из основателей Чикагской школы экономики. Выступая против экспансии государства, Найт всегда отстаивал достоинства рынка и конкуренции, и в работах Бьюкенена всегда чувствовалось влияние Чикагской школы. За свою долгую жизнь Бьюкенен опубликовал множество работ, полный перечень которых занимает более 20 страниц.

В 1967 г. на конференции в Чикаго по его инициативе было организовано Общество общественного выбора, а в дальнейшем стал издаваться журнал «Общественный выбор» («Public choice»), который к 25-летию выхода (1993 г.) выписывали около 1000 библиотек во всем мире. Своей популярностью журнал во многом обязан регулярным публикациям статей Бьюкенена. Начиная с 1990 г. Центр стал издавать ещё один журнал «Конституционная политическая экономия» («Constitutional political economy»).

Помимо экономистов важность изучения процедуры принятия политических решений в условиях демократии осознали политологи, активно сотрудничающие с Обществом общественного выбора.

Центр общественного выбора превратился в настоящее организационное ядро так называемой вирджинской школы политической экономии. К её наиболее известным представителям, кроме Бьюкенена и Галлока, относятся такие известные американские экономисты, как Д.Мюллер, М.Олсон, Ч.Роули, Р.Толлисон. Все они принадлежат к «империалистическому» направлению современной экономической мысли, для

которого характерно применение методов экономического анализа к нетрадиционным для экономиста сферам исследования. Фактически одним из первых «империалистов» стал сам Бьюкенен, осуществивший экономический анализ политической жизни общества. Он пишет: «Общественный выбор – это взгляд на политику, который возникает вследствие распространения применения инструментов и методов экономиста на коллективные или нерыночные решения». В связи с этим теория общественного выбора имеет сегодня и другое название – новая политическая экономия.

ТОВ представляет экономический подход к изучению нерыночного принятия решений, т.е. дополняет теорию рыночного обмена соответствующей теорией функционирования политических рынков. Принадлежность ТОВ к экономической науке определяется тем, что она опирается на строгие экономические допущения о человеке как рациональном и максимизирующем полезность субъекте. Индивид соглашается отдать исключительную власть, поскольку считает, что она будет служить их личным интересам, для чего принимают определённый набор правил – конституцию. Как и почему экономические субъекты принимают такие правила, чем определяется их выбор и предпочтения, было рассмотрено в работе Бьюкенена и Таллока «Расчёт согласия: логические основания конституционной демократии» (1962), определившей дальнейшее развитие ТОВ.

Однако анализ конституционного выбора является лишь частью ТОВ. Бьюкенен применил экономическую теорию для интерпретации практически всех аспектов экономики общественного сектора, включая политические

процессы, в ходе которых определяются уровни налогообложения и государственных расходов. Это было отражено в большом количестве книг, написанных авторами вирджинской школы.

Одной из базовых концепций Бьюкенена является тезис о том, что все затраты в принципе субъективны и альтернативные затраты коренятся в сознании людей и могут просто совпадать с ценами, которые устанавливаются на совершенно конкурентном рынке в длительном периоде. Этот тезис является ядром стандартной концепции ценообразования на услуги коммунальных предприятий на основе предельных затрат, разработанной Х.Хотеллингом и А. Лернером, и в большей или меньшей степени возвращает к подобному тезису в прикладной экономике благосостояния. Фактически Бьюкенен пришёл к выводу, что экономисты до сих пор мало что понимали в государственных финансах.

Ранние работы Бьюкенена создавались под сильным влиянием работ европейских авторов XIX в., писавших о финансах. Особенно из Италии, где Бьюкенен стажировался в 1950-е гг. Подход этих авторов по сравнению с англо-американскими к вопросам налогообложения совершенно иной. В континентальной Европе предпочитали понимать государство как взаимное соглашение между гражданами, по которому налоги – это «платежи» за услуги, оказываемые государством. Как следствие Бьюкенен утверждает, что единственно разумный «расчёт согласия» – единогласие. Однако при этом все члены общества могут добровольно согласиться на политическую демократию, основанную на принципе большинства, но только при твёрдых гарантиях защиты прав меньшинства. При этом

проблема сводится к выявлению таких конституционных правил, которые позволят сохранить первоначальное согласие. Бьюкенен достаточно обоснованно доказал, что рост активности государства в современное время привёл к значительному отступлению от такой «оптимальной» конструкции. Исходя из этого, Бьюкенен предложил широкий спектр дополнительных конституционных ограничений деятельности государства и его многочисленных органов, по сути, призывая к «конституционной революции» для пересмотра целого спектра конституционных прав индивидов.

3) Основные стадии общественного выбора

Теория общественного выбора (ТОВ) опирается на три основные предпосылки:

- индивидуализм: в политической сфере люди действуют, преследуя свои личные интересы, и фактически нет грани между бизнесом и политикой;

- концепция «экономического человека», то есть рационального индивида. Для теории общественного выбора рациональное поведение имеет универсальное значение. Оно означает, что все участники политического процесса (от избирателей до президента) руководствуются в своей деятельности экономическим принципом сравнения предельных выгод и предельных издержек;

- трактовка политики как процесса обмена: при рыночном обмене экономические агенты обмениваются вещественными благами, а в политике платят налоги в обмен на общественные блага. Но этот обмен сложно рационализировать, т.к. обычно налогоплательщиками являются одни, а блага за счёт налогов получают другие.

Первое и второе положение в целом прямо вытекают из концепции «экономического человека», разработанной в классической экономической теории. Однако третье положение связывает рациональное поведение человека в экономической среде с его политическим выбором, что является безусловной новой ступенью в институциональном экономическом анализе.

Сторонники ТОВ рассматривают политический рынок по аналогии с товарным.

Государство – это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице. Но государство – это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты – принимать законы, чиновники – следить за их исполнением.

Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

В отличие от рынков частных благ политический рынок, где решения принимаются коллективно, становится все менее эффективным с ростом числа участников. Так, политическое решение может быть Парето-эффективным, если против него никто не станет возражать. Ведь сделки на рынке частных благ всегда есть сугубо добровольное деяние, осуществляемое непременно при «единогласии» сторон. Это означает, что и политическое решение, если оно претендует на Парето-эффективный исход, должно приниматься единогласно.

Правило единогласия

Однако число участников сделок на политическом рынке очень велико и имеет тенденцию расти. Поэтому

вероятность единодушия сокращается практически до нуля, так же, как и возможность установления Парето-эффективного состояния. К этому же ведет и повышение мобильности населения, в то время как на рынках частных благ оно усиливает конкуренцию и приближает их к эффективному состоянию.

Бьюкенен предложил свое видение решения этой проблемы, получившей позже название «конституционной экономики». Для того чтобы политический механизм стал по своей эффективности подобием рынка совершенной конкуренции, все индивиды должны быть, во-первых, участниками одного и того же контракта, и, во-вторых, как уже отмечалось, этот контракт должен быть заключен ими единогласно. Этот контракт (общественный договор) и был определен как конституция.

Преимущества

единогласия, по Бьюкенену, в следующем:

1) сразу же устраняется «бесконечная регрессия»;

2) права каждого отдельного индивида безусловно соблюдаются. Если впоследствии индивид не будет соглашаться с решениями сообщества, принимаемыми в соответствии с конституцией, то он, по крайней мере, согласен с правилами, на основе которых принимаются эти решения;

3) на конституционной стадии каждый индивид пребывает в состоянии неопределенности относительно своей позиции в будущем и в силу этого такая конституция не будет исключать перераспределение доходов, так как состоятельный сегодня индивид не знает, что его ждёт (или его детей) много лет спустя;

4) справедливость обеспечивает согласие всех индивидов следовать её положениям и правилам на постконституционной

стадии. Это согласие подкрепляется и её договорной природой, – каждый индивид, добровольно заключивший конституционный договор, рассматривает содержащийся в ней набор правил как наилучший из возможных. Если же согласие в обществе относительно конституции рушится, то такому обществу грозит анархия. Страх перед ней тоже вносит свой вклад в решение индивида следовать конституционным правилам.

Перечисленные преимущества рынка частных благ и недостатки политического рынка и определяют склонность Бьюкенена отдавать пальму первенства частному рынку перед государством везде, где это возможно. Однако, как быть там, где частный рынок не работает или работает крайне неэффективно и требуются коллективные решения?

Бьюкенен предложил свое видение решения этой проблемы, получившей позже название «конституционной экономики». Для того чтобы политический механизм стал по своей эффективности подобием рынка совершенной конкуренции, все индивиды должны быть:

- 1) участниками одного и того же контракта,
- 2) как уже отмечалось, этот контракт должен быть заключен ими единогласно. Этот контракт (общественный договор) и был определен как конституция.

Правило большинства

Такая идея единогласия коллективного решения также присутствовала у Викселля. Поскольку Викселль понимал, что существуют издержки достижения единогласного решения, он предлагал принимать решения квалифицированным большинством, составляющим 90% голосов. Но это означает, что мы отходим от единогласия, и сразу же возникают две проблемы:

1) политическое решение заведомо будет Парето-неэффективным, так как некоторые члены сообщества будут вынуждены действовать вопреки своим интересам;

2) возникает своего рода «бесконечная регрессия» (бесконечное возвращение в прежнее состояние) при определении правил голосования: по каким правилам устанавливать правила голосования? кто, как и почему определяет, что, например, 90% голосов достаточно для утверждения решения?

Бьюкенен проводит принципиальное различие между двумя стадиями политического процесса: выработкой правил и игрой по этим правилам, конституционной и постконституционной стадиями. В соответствии с двумя стадиями разделяются и роли государства. «Государство защищающее» обеспечивает игру по конституционным правилам, но не определяет сами эти правила (действует подобно футбольному судье); «государство производящее» поставляет обществу нерыночные блага – блага, которые частные рынки обеспечивают плохо или не обеспечивают вовсе.

Согласно Бьюкенену, каждый гражданин должен спросить себя не просто о том, хороша существующая конституция или нет, а о том, может ли лучшая конституция быть получена с издержками меньшими, чем потенциальные выгоды от нее?

Сторонники ТОВ показали, что нельзя полагаться на результаты голосования, поскольку они в немалой степени зависят от конкретного регламента принятия решений. Парадокс голосования (Парадокс Кондорсе) отражает противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа

большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

Для разрешения этого парадокса существует несколько приемов: лоббизм, логроллинг. Способы влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения называют лоббизмом.

Предмет общественного договора по Бьюкенену:

- права человека
- права собственности
- действия и возможности государства как агента, обеспечивающего реализацию прав человека о собственности (договор о государстве «защищающем»)
- набор правил, в соответствии с которыми должна действовать коллективная организация при принятии и реализации решений, касающихся обеспечения общественными благами (договор о государстве «производящем»).

Существуют экономические предпосылки принятия неэффективных решений: недобросовестность чиновников, отсутствие ответственности, сокрытие информации, её искажение. А это порождает негативное отношение избирателей к правительственным решениям, распоряжениям, документам, законам.

Критерием справедливости и эффективности политической системы должно послужить распространение правил экономической игры на политический процесс. Сторонники теории общественного выбора не отрицают роли государства. По их мнению, оно должно выполнять защитительные функции и не брать на себя функции участия в производственной деятельности. Выдвигается

принцип защиты порядка без вмешательства в экономику. Блага общественного пользования предлагается преобразовать в товары и услуги, продаваемые на рынке. Люди и фирмы заключают сделки, осуществляют контракты с взаимной выгодой без регламентации со стороны государства.

Государственные деятели думают о том, как обеспечить успех на выборах, получить голоса избирателей. При этом они наращивают государственные расходы, стимулируя тем самым инфляцию. В свою очередь, это ведёт к усилению жесткого регулирования, государственного контроля, раздуванию бюрократического аппарата. В итоге правительство концентрирует в своих руках всё большую власть, а экономика оказывается в проигрыше.

Концепция Бьюкенена предполагает реформирование существующей системы. В рамках «политического обмена» выделяются два уровня общественного выбора. Первый уровень – разработка правил и процедур политической игры. Например, правил, регламентирующих способы финансирования бюджета, одобрения государственных законов, систем налогообложения. Среди них могут быть различные правила: принцип единодушия, квалифицированного большинства, правило простого большинства и т.п. Это позволит находить согласованные решения. Совокупность предлагаемых правил, норм поведения, процедур Бьюкенен именуется «конституцией экономической политики». Второй уровень – практическая деятельность государства и его органов на основе принятых правил и процедур.

Профессиональные экономисты демократических стран сегодня не столь наивны. Они понимают, что

политические решения в их странах принимаются через процедуру коллективного выбора, в которой эффективность часто является лишь вторичной целью её участников. Политические решения принимаются избранными политиками и частично назначенными ими представителями исполнительной власти. Политическое же и экономическое будущее этих политиков зависит от того, насколько они смогут удовлетворить интересы независимых избирателей, групп специальных интересов и политических партий. Современные экономисты также знают, что даже если их рекомендации честно переходят в законы, бюрократы, ответственные за реализацию этих законов, обычно думают в большей степени о своих частных интересах, чем о тщательном выполнении положений, заключенных в законы.

Учёные-экономисты, занятые изучением общественного выбора, рассматривают государство как созданное людьми как инструмент для достижения своих целей. Основным отличием государства от любого другого инструмента является то, что ни один индивидум не может управлять им в одиночку. Для того чтобы направить государство на выполнение индивидуальных целей, необходимо, чтобы было осуществлена процедура коллективного принятия решений.

Каждый член коллектива преследует собственные цели, которые могут сильно различаться у разных индивидуумов. Представители теории общественного выбора пытаются понять природу взаимодействия, выливающегося в коллективное принятие решений, основными же объектами исследования являются

коллектив, политики и бюрократы, нанятые для реализации принятого коллективного решения.

Ряд критиков утверждает, что ТОВ слишком много занимается нормативными вопросами осуществления коллективного выбора, взамен исследования реального влияния государства на экономику. Однако несомненно, что ТОВ сегодня представляет важное течение в общем русле экономической теории, которое связано с экономической теорией прав собственности, экономикой права экономикой организаций.

Дуглас Норт, критически настроенный к ТОВ, пишет: «Неслучайно экономические модели общества в теории общественного выбора превращают государство в нечто похожее на мафию – или, пользуясь терминологией этой теории, на Левиафана. Тогда государство становится ничем иным, кроме как механизмом для перераспределения имущества и дохода. Чтобы найти такое государство не надо долго искать. Но как мы (т.е., Норт!) пытались доказать в этом исследовании, теория общественного выбора безусловно не является всеобъемлющей теорией».

ТОВ отчасти объясняет механизмы, изучаемые теорией заговоров – совокупностью гипотез и суммирования массивов фактов, объясняющих локальные и глобальные события или процессы, как результаты заговоров властвующих (формально и неформально) групп и элит, направленных на сознательное (долговременное и тотальное) управление теми или иными социально-экономическими процессами. Теорию заговора рассматривают как один из крайних вариантов теории элит, связанной с ТОВ.

Практика взаимной поддержки депутатов путём «торговли голосами» называется логроллингом. Классической формой логроллинга является «бочонок с салом» – закон, включающий набор небольших локальных проектов. Чтобы получить одобрение, к общенациональному закону добавляется целый пакет разнообразных, нередко слабо связанных с основным законом предложений, в принятии которых заинтересованы различные группы депутатов. Чтобы обеспечить его прохождение (принятие), к нему добавляют всё новые и новые предложения («сало»), пока не будет достигнута уверенность в том, что закон получит одобрение большинства депутатов. Такая практика таит в себе опасность для демократии, так как принципиально важные решения могут быть «куплены» предоставлением частичных налоговых льгот и удовлетворением ограниченных местных интересов.

4) Логика институциональных трансформаций и источники институциональных изменений

Следует отметить, что в трансформирующейся экономике главной причиной институциональных изменений выступают изменения реальности, в которой существуют институты. Выражением несоответствия между изменившимися условиями и институтами являются падение уровня жизни населения, сокращения производства, снижение качества продуктов и услуг. В обществе в таких условиях возникают потребность в сознательных и целенаправленных институциональных изменениях. В настоящее время в России отчетливо проявляется тенденция спроса на повышение качества формальных институтов.

Процесс формализации институциональных изменений осуществляется в по следующему алгоритму:

- 1) появление и развитие конфликта между неформальными и формальными институтами;
- 2) поиск поля их пересечения, обмен сигналами между заинтересованными сторонами;
- 3) согласование действий;
- 4) поддержание контрагентами формальных институтов.

Иллюстрацией действия этого алгоритма можно считать переход от прогрессивного налогообложения физических лиц к использованию единой налоговой ставки в 2001 году. Абсолютной легализации доходов для целей налогообложения в результате этого изменения не произошло, тем не менее поступления в бюджет от налога на доходы физических лиц увеличились.

Формальные, сознательные и целенаправленные институциональные изменения называются институциональным проектированием. Осуществляется оно в следующих формах:

- возврат к ранее действовавшим, но по разным причинам исчезнувшим формальным и неформальным институтам;
- легализация ранее действовавших неформальных институтов;
- импорт институтов;
- создание институтов по заранее составленному представлению о них.

Импорт институтов, искусственное насаждение институтов извне (трансплантация институтов) возможно в тех случаях, когда государство попадает в сферу влияния более развитой страны

или в политическом и экономическом устройстве страны происходят тектонические сдвиги, например, в результате революции. Примеров такой трансплантации множество: это и насаждение норм англо-саксонского права на территории Северной Америки при ее колонизации Великобританией; и развитие после Второй мировой войны институтов рынка на территории оккупированной Японии в результате реализации плана Доджа-Шоупа-Макартура (ликвидация власти монополий, формирование рынка земли и т.д.); СССР, как держава-победитель, активно воздействовала на страны Восточной Европы, трансплантируя институты, присущие административно-командной экономике.

«Приживаемость» трансплантированных институтов зависит от степени совпадения интересов стран-экспортеров и стран-импортеров, от того, насколько имплантируемые институты востребованы и соответствуют условия стран импортеров. Следует подчеркнуть, что институциональные заимствования могут быть успешными при проведении системного анализа издержек и выгод от трансплантации институтов, выделении и устранении сдерживающих факторов, подстройки вновь вводимых формальных институтов к существующим неформальным.

Если институты позволяют решать возникающие проблемы, они приобретают статус нормы, зафиксированной правовыми актами и включающей формы социального контроля по ее исполнению.

Сложность институционального проектирования заключается в том, что на вопрос, какие формы экономического и социального проектирования окажутся эффективными можно ответить, только осуществив проектируемые институциональные преобразования.

Предугадать их результаты, учесть все возможные последствия практически невозможно.

Критерием успешности институциональных изменений можно считать выигрыш или, по крайней мере, снижение неопределенности для всех взаимодействующих субъектов, снижение транзакционных издержек функционирования рыночного механизма, выражающимся в снижении «цены легальности» – затрат на выполнение бюрократических процедур, связанных с регистрацией фирмы, снижении затрат по осуществлению деятельности в рамках закона.

Примером активных институциональных изменений, в основном на основе трансплантации институтов, является переход от административно-командной экономической системы СССР к рыночной системе. Этап активного и массового создания ранее отсутствовавших рыночных институтов в России завершился. Это выразилось в формировании законодательной базы, соответствующей рыночной экономике, реструктуризации предприятий и построении современной рыночной инфраструктуры.

ГЛАВА 4 ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С МНОГОУКЛАДНОСТЬЮ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

4.1 Исторические предпосылки формирования многоукладности экономики России

Многоукладная экономика - состояние социально-экономической системы общества, когда в ней сосуществуют и взаимодействуют различные экономические уклады - подсистемы хозяйства, основанные на разных типах производственных отношений.

Различают многоукладную экономику, сложившуюся в силу того, что данный способ производства по своей природе опирается на несколько различных укладов, и характерную для переходных периодов, в которых сосуществуют отмирающие уклады прежнего способа производства и формирующиеся уклады нового способа производства. В любой хозяйственной системе имеется господствующий уклад, определяющий природу способа производства.

Экономика первобытного общества не была многоукладной, и лишь в период его разложения появляются разные уклады, основанные на товарном хозяйстве и на использовании рабского труда; формируются различающиеся частная и общинная собственность на землю. Докапиталистические экономические системы носят принципиально многоукладный характер.

Многоукладная экономика азиатской деспотий сочетает в себе: хозяйство крестьян-общинников, тесно связанное с государственными работами (строительство оросительных сооружений, дорог и так далее); городской торгово-ремесленный уклад; царские и храмовые хозяйства, ос-

нованные на рабском труде. На более поздней стадии получает развитие крупное частновладельческое хозяйство.

В многоукладной экономике античного общества сосуществуют мелкое хозяйство земледельцев-общинников, крупное частное хозяйство, использующее рабский труд, и торгово-ремесленный уклад в городах. На поздней стадии античности развиваются уклады, основанные на условном землевладении (колонат, прекарий).

В феодальном обществе многоукладная экономика включает в себя: уклад, основанный на труде феодально-зависимых крестьян; уклад лично свободных крестьян-земледельцев; торгово-ремесленный уклад в городах, основанный на сословных корпорациях свободного населения (цехи, гильдии). В позднем феодализме получает развитие капиталистическое предпринимательство.

При капитализме взаимодействуют два основных уклада - капиталистический, основанный на отношениях капитала и наёмного труда, и мелкобуржуазный, основанный на трудовой частной собственности, часто при сохранении феодальных пережитков. С развитием капитализма к ним обычно добавляются кооперативный уклад, основанный на совместной собственности работников, и уклад государственного хозяйства. Эта ситуация получила отражение в концепциях смешанной экономики.

Для способов производства, основанных на многоукладной экономике, характерно наличие противоречий между укладами, что приводит к эволюции, а затем, в конечном счёте, и к разложению того или иного способа производства. В многоукладной экономике переходных периодов противоречия между укладами достигают значительной остроты, поскольку решается вопрос о судьбе этих укладов.

В исторически короткие сроки уклады, связанные с отживающим способом производства, разлагаются, отмирают, вытесняясь укладами нового способа производства. Так, после Французской революции XVIII века сравнительно быстро было разрушено крупное помещичье землевладение и его место заняло мелкое частное крестьянское хозяйство.

Россия, вступившая на путь капиталистических преобразований с большим опозданием, стремительно ликвидировала отставание (реформы 60-х годов, ускорение темпов роста экономики и промышленности).

Государственная политика финансирования крупных предприятий, интенсивное строительство железных дорог, повышенный спрос на металл, уголь, древесину свидетельствуют о начавшемся в 1893 г. экономическом подъеме. Производство в стране выросло в 1,5 раза, а производство средств производства утроилось.

Основная черта крупной российской промышленности - высокая концентрация производства. Активно шло акционирование предприятий, создавались предпринимательские и торговые союзы и объединения, которые в начале века выросли в мощные монополии - картели и синдикаты.

Шла концентрация банковского капитала. Всего 5 российских банков контролировали практически все финансовые потоки в стране. Банкиры вкладывали деньги в развитие промышленности, что вело к сращиванию финансового и промышленного капиталов; зарождалась финансовая олигархия.

Особенностью империалистической стадии развития российского государства стало отсутствие фактов вывоза капитала за рубеж. Представители крупной российской буржуазии в подавляющем большинстве предпочитали

вкладывать деньги в отечественную промышленность и освоение огромных провинции и окраин российской империи. Это объясняется наличием военно-феодалных устремлений царизма, направленных на укрепление центральной власти.

Несмотря на высокие темпы экономического развития, Россия в начале 20 в. представляла собой в сравнении с передовыми европейскими державами аграрно-индустриальную страну с ярко выраженной многоукладностью в экономике.

Многоукладная экономика на несколько десятилетий определила развитие нашей страны на рубеже указанных веков. Буквально в четверть столетия Россия по объему промышленного производства вошла в пятерку ведущих капиталистических держав. В империи появились монополистические объединения, картели и синдикаты, которые вели активную внешнюю торговлю, т. е. были частью мирового рынка. В то же время основной формой объединения товарных производителей по-прежнему оставались небольшие ремесленные мастерские, промыслы, мелкие частные предприятия.

Многоукладная экономика, несмотря на указанные особенности, тем не менее не мешала развитию капитализма в империи. Дело в том, что для окончательного перехода к новому типу хозяйственных отношений требовалось время. Нельзя забывать также и того факта, что основная часть населения оставалась крестьянами, а сельские жители, как известно, издревле привыкли жить традиционными промыслами, чем добывали себе дополнительный заработок.

Итак, многоукладный характер экономики на рубеже столетий долгое время являлся спорным в российской историографии. В советское время в науке утвердилось

мнение, высказанное еще Лениным, о том, что в России капитализм достиг своей высшей стадии развития и перерос в империализм. Таким образом он обосновывал необходимость революции для перехода к следующему этапу – социализму. Однако уже во второй половине 20 века некоторые ученые поставили под сомнение данный тезис, обращая внимание на сохранение крепостнических пережитков в деревне, кустарных промыслов, а также доминирование аграрного сектора над промышленным. Данная точка зрения была развита современными учеными, и в наше время признано и доказано, что в рассматриваемое время экономика России была многоукладной. Современная экономика – это многоукладная экономика. Вопрос о месте и роли каждой формы собственности в развитой рыночной экономике находит свое решение в наилучшем сочетании различных форм собственности, отвечающем требованию эффективности экономики.

Аналогичные процессы наблюдались в экономике России. После Октябрьской революции 1917 года довольно быстро был ликвидирован уклад частнохозяйственного капитализма, а вслед за ним - и уклад мелкого частного крестьянского хозяйства.

В России в течение 1990-х годов происходила стремительная ликвидация уклада, основанного на государственной собственности и централизованном планировании. Одновременно формировался уклад, основанный на рынке, частном предпринимательстве, удельный вес которого в короткие сроки существенно вырос.

В результате I Мировой войны экономика страны пришла в упадок. В стране голод, в 1916 г. разразился сырьевой и топливный кризис. Вследствие громадных потерь - демографические последствия. Все слои

населения желали политических изменений, особенно к началу 1917 г. - резко обострился социально-экономический и политический кризис в связи с поражениями в войне, продовольственным кризисом.

Гражданская война нанесла огромный ущерб стране. В результате военных действий, белого и красного террора, голода и болезней погибло 8 млн. человек. В эмиграцию уехало 2 млн. человек. Материальный ущерб превысил 39 млрд. золотых рублей. Следствием Первой мировой и Гражданской войн было почти полное разрушение народного хозяйства страны. Сократилось промышленное производство, сельское хозяйство, бездействовал транспорт, из-за отсутствия паровозов и вагонов в города не доставлялись сырье продовольствие, останавливались предприятия. Рабочие уходили в деревню. Неурожай в 1921 г. привел к голоду.

Экономика бывшего СССР вызывает немало толков: эксперты придерживаются диаметрально противоположных мнений — от её полной нежизнеспособности без внешней поддержки до настоящего экономического чуда с потрясающими темпами роста. Какими бы ни были доводы в пользу любой из теорий, несомненно одно: СССР со всеми взлётами, падениями и сменами курсов занимал второе место в мире после США по своей мощи.

Основные черты и положение в мире

При оценке состояния экономики СССР всегда стоит учитывать, что в разные периоды её темпы и основные направления менялись в зависимости от условий и видения тех, кто находился у власти — подчас радикально. В целом историю становления СССР как одного из мировых экономических лидеров можно разбить на три основных этапа:

- ранний период (первые десять лет с момента революции, жизнь при военном коммунизме и НЭП);
- период роста (наращивание мощи, ВОВ и дальнейшее восстановление);
- поздний период (смена курса, реформы и перестройка).

Несмотря на разные системы управления, в экономике СССР на всех этапах прослеживались характерные моменты:

- мобилизационный тип: вся система действует с единой целью — сохранить целостность страны;
- централизованное управление — планы и задачи спускались сверху;
- низкая доля частной собственности — все производства принадлежали государству;
- отсутствие конкуренции — практически во всех отраслях монополизация была на уровне 100%.

Среди мировых держав по объёму экономики Советский Союз долго удерживал второе место, сдав позиции Японии только в 1988 году. Он лидировал во многих отраслях промышленности: добыче газа, нефти, кокса и железной руды, производству военной и сельскохозяйственной техники, оборудования для металлообработки, минеральных удобрений, древесины. Максимальные объёмы выпускаемого товара сохранялись за сталью, чугуном, сливочным маслом, обувью и шерстью. Половина запусков космического оборудования приходилась на Страну Советов. Не менее выдающимися были обороты картофеля, добыча морепродуктов и драгметаллов, поголовье скота, железнодорожное развитие.

Структура экономики

На протяжении всего существования СССР в экономике сохранялся уклон в сторону ВПК. В некоторые периоды объёмы производства в этих отраслях составляли более 70%. Сферы народного хозяйства при этом разделялись на две большие группы:

- материальное производство — промышленность, сельское, лесное и рыбное хозяйства, продовольственные производства, строительство и т.д.;
- нематериальная сфера — в основном услуги: ЖКХ, медицина, спорт, наука, образование.

Развитие экономики в СССР

На каждом этапе развития Советского Союза были свои трудности и свои особенности.

Военный коммунизм

Изначально коммунистической властью был взят курс на всеобщую национализацию. Банки, а вместе с ними и вклады населения, стали государственной монополией. К осени 1918 года почти десять тысяч организаций перешли на госуправление. Национальным достоянием стали флот, внешняя торговля, крупные и средние предприятия. Условия труда регламентировали на законодательном уровне с помощью КЗоТ.

Промышленность пребывала в ужасном состоянии: объёмы производства упали в десятки раз, торговые обороты стремительно снижались. В это время во многом продолжалась дореволюционная политика с монополией на хлеб и продразвёрсткой. Городское население находилось на грани голода, а деревенские жители устраивали бунты в попытках сохранить нажитое имущество. По словам Ленина, военный коммунизм был вынужденной временной мерой, и вскоре правительство от него отказалось.

Период НЭП

Первая мировая война наглядно продемонстрировала острую необходимость индустриализации. Принятая как временная мера, новая экономическая политика стала одним из самых успешных периодов в жизни СССР. В это время продразвёрстка сменилась продналогом, который был в два раза меньше, постепенно вернулись торгово-денежные операции, а обстановка в целом вошла в стабильную фазу.

Для сельского хозяйства условия были такими, что развивать личные дворы становилось невыгодно — зажиточные крестьяне платили повышенный налог. Промышленность тоже ждала перемены: появились независимые от государства тресты. Они отчисляли не менее 20% прибыли на создание резерва, который использовался для расширения производств.

В этот период доля промышленности в частных руках составила примерно пятую часть от всего объёма, розничная торговля — около половины, а оптовой практически не было. ВВП вырос более чем в три раза, а государственная политика была направлена на снижение стоимости товаров для конечного потребителя. В 1924 году Генеральным секретарём был избран Иосиф Сталин, и его приход к власти стал началом конца НЭПа, за период которой Союз воспрянул после потрясений Гражданской войны и вернулся к дореволюционному уровню.

Официально НЭП завершилась в октябре 1931 года, когда юридически запретили любую частную торговлю. Но к этому времени уже возобновились случаи раскулачивания, и начала отсчёт первая пятилетка, направленная на ускоренное развитие промышленности и коллективизацию. Новый экономический курс продержался 30 лет.

Планы и первые пятилетки

Главной задачей первых плановых периодов было сокращение явного технического и технологического отставания Советского Союза от западных стран. Уже в середине 30-х годов СССР вышел в лидеры по объёму ВВП и развитию тяжёлой промышленности в Европе, а в мире уступал только США. Встречается мнение, что статистические данные умышленно рассчитывались в пользу более красивых цифр роста. Но прогресс был очевиден, и ему способствовало сразу несколько факторов.

- Заимствование передовых технологий в Европе и США, что позволило «перескакивать» целые этапы развития. Для этого закупалось импортное оборудование и приглашались лучшие специалисты.

- Привлечение бесплатной рабочей силы в лице заключённых и военнообязанных — представителей тылового ополчения, количество которых превышало два миллиона человек.

- Разделение денег на два вида — наличные и счётные; последние использовались исключительно для производственных целей и соцобеспечения и примерно в четыре раза превышали по объёму наличные.

Система экономики с разделением денег на наличные и счётные возникла в СССР не случайно: на развитие страны, да ещё такими высокими темпами, требовались солидные инвестиции. Только желающих вкладывать средства в молодую и нестабильную страну не было. Предприятия между собой рассчитывались по счётной системе: расширяли производства, строили собственные социальные объекты — поликлиники, школы, санатории.

За первые две пятилетки построили полторы тысячи крупных промышленных объектов, производство выросло в четыре раза. Некоторые отрасли, включая машиностроение и авиацию, создавались практически

с нуля. К началу ВОВ рост ВВП составил 60% на фоне падения производств в Америке и Европе во время Великой депрессии. Разделение денег сохранялось до начала косыгинских реформ в 1965 году.

Военное время

Во время Второй мировой войны практически половину расходов составляли затраты на военные действия. Страна была истощена: гибель населения, оккупация территорий, потери сырьевых ресурсов и производств отрицательно сказались на состоянии экономики. Ощутимой поддержкой стала программа ленд-лиза — помощь США и Великобритании военным союзникам. По ней СССР получали медикаменты, продовольствие, сырьё, транспорт и средства связи.

За годы Великой Отечественной войны сильно пострадало сельское хозяйство: в 1942 году сбор зерновых упал в три раза. Производство экстренно перепрофилировалось под военные нужды, а всё развитие было направлено на победу. Так, за годы с 1941 по 1944 выпуск топлива для авиации увеличился в 15 раз. Этот период отличал жёсткий тоталитарный режим, а ленд-лиз оказал влияние не только на войну, но и послевоенное восстановление.

Развитие в послевоенное время

Последствия для страны были катастрофическими: огромные людские потери, закрытые и разрушенные производства, нехватка ресурсов. Но за три года экономика СССР вернулась к довоенным показателям. Этому способствовало сразу несколько факторов:

- мобилизация сил на отдельных отраслях;
- максимальное привлечение населения, их материальное и моральное стимулирование;

- использование технологий и оборудования, полученных в ходе ленд-лиза;
- репарации после победы на сумму более четырёх миллиардов долларов;
- использование труда военнопленных и заключённых;
- снижение себестоимости товаров.

В 1948 году экономические показатели вернулись к довоенному уровню. Активно восстанавливалась тяжёлая промышленность, швейное и пищевое производство. Сельское хозяйство приходило к прежним показателям гораздо медленнее. За десять лет СССР вернул лидирующие позиции по многим отраслям и снова стал второй мировой державой.

В 50-е начался переход к научно-технической революции: автоматизировались производства, развивалась энергетика и космонавтика. Особое внимание стали уделять социальным отраслям экономики — строительству, лёгкой промышленности и сельскому хозяйству. Но холодная война внесла свои коррективы: тяжёлая промышленность снова стала приоритетной. При этом власть хотела сохранить темпы роста уровня жизни населения.

В 1957 году по инициативе Хрущева были предприняты попытки децентрализации системы на управление по территориальному признаку. Подразумевалось, что это ускорит темпы роста, снизит расходы и повысит качество продукции. Непродуманность реформы и сжатые сроки по переходу на новую систему работы привели к разрухе и потере адекватного взаимодействия между отраслями экономики. Началось снижение темпов развития.

Спад, перестройка и экспорт сырья

После прихода к власти Брежнева были проведены косыгинские реформы в попытках снова ускорить рост экономики, но это не дало результата. Мешали высокие затраты на военную отрасль и низкая производительность в сельском хозяйстве. Хотя урожайность по объёму была сравнима со сборами в США, усилий для этого требовалось значительно больше.

ВВП, национальный доход и производительность труда продолжали расти вплоть до 90-х, хотя темпы роста постепенно снижались. В этот период в несколько раз вырос экспорт сырьевых ресурсов — нефти и природного газа. Полученная прибыль шла на ввоз товаров народного потребления. При этом СССР всё ещё удерживали второе место среди крупнейших экономических держав: на долю Союза приходилась пятая часть промышленного производства от общемировых объёмов.

Эффективность экономики продолжала снижаться, увеличивалось отставание технологий. Дефицит повседневных товаров стал наиболее выраженным: на их долю приходилась всего четверть производства, остальное принадлежало военной сфере. Экономическая модель не способствовала росту инноваций и техническому прогрессу. Перемены были необходимы.

В середине 80-х нехватка товаров привела к введению продовольственных карточек и распределению продуктов по талонам. Доля сырья в экспорте превысила 50%, а доля тяжёлой промышленности снизилась до 12,5%, причём в основном это было вооружение. Значительно вырос импорт зерновых, мяса и растительных масел. В попытках изменить ситуацию были приняты меры по ускорению роста, а после проведена перестройка на смешанную экономику с присоединением свободного рынка.

Ликвидация последствий Чернобыльской аварии и ведение войны в Афганистане происходили на фоне радикального снижения бюджетных поступлений за счёт падения цен на нефть и введения сухого закона. Темпы роста упали до 2,4% в год. К 1990 году ситуация стала настоящим критической: полки магазинов опустели, не хватало товаров первой необходимости, появилась угроза голода. Государство полностью потеряло контроль над экономикой, а потом Советский Союз распался.

Уровень жизни и занятость населения

Качество жизни советского народа постоянно менялось в зависимости от экономического периода. Первое десятилетие проходило на грани нищеты для большинства людей: заработки упали, а цены заметно выросли. Тунеядство всячески порицалось и уголовно наказывалось, но работы не хватало. Когда экономика СССР на этапе индустриализации начала восстанавливаться, безработица практически исчезла, а повседневные товары стали производиться в необходимом количестве.

В послевоенный период активное восстановление экономики повлекло за собой рост занятости и повышение зарплат работников, занятых на стройках, в медицине, образовании и науке. К 1953 году наибольшая зарплата была у врачей, а цены на продукты питания постоянно снижались. Средний заработок составлял 179 долларов, что в пересчёте на современные деньги около 1 600 долларов.

К 1965 году во время правления Хрущёва средняя зарплата выросла в полтора раза, годом ранее впервые появилось пенсионное обеспечение для занятых в колхозе. Развивалась медицина, что повлекло за собой увеличение продолжительности жизни. Активно строилось жильё.

Проявились ощутимые последствия реформы — впервые СССР стал импортировать зерно.

В брежневские времена уровень жизни населения сохранял стабильность и, предположительно, входил в пятёрку лучших в мире. На жизнь хватало даже студенческой стипендии. Появилась возможность развития личных подсобных хозяйств, причём государство скупало излишки продукции. Жилая застройка разрасталась.

В начале ухудшения экономической ситуации население СССР по-прежнему сохраняло высокий уровень жизни. Повседневные траты составляли до 50% доходов, многие откладывали деньги. Во время перестройки качество жизни стало падать, а к началу 90-х страна пришла к катастрофическому дефициту, угрозе голода и безработице.

История экономики СССР переживала разные периоды. Споры о её эффективности ведутся до сих пор. Тем не менее, несмотря на множество сдерживающих и разрушительных факторов, она вывела Страну Советов на лидирующие позиции на мировой арене.

При восприятии форм собственности с точки зрения практической экономики как инструмента решения общехозяйственных задач, а не самодовлеющих общей венных интересов постановка вопроса о превосходстве той или иной формы собственности неправомерна. Для экономики важно не выделение и развитие отдельно формы собственности, какой бы эффективной она ни казалась, а создание и поддержание подвижной в своих рамках системы, включающей целый спектр организации предпринимательской деятельности, основанной на различных формах собственности. Многообразие современных потребностей в обществе может быть достаточно полноценно и эффективно удовлетворено лишь

на основе всей совокупности собственности и возникающей на их основе структуры отношений и мотиваций. Современная экономика -- это многоукладная экономика.

Таким образом, народное хозяйство должно представлять собой единство взаимосвязанных и конкурирующих в соревновании за потребителя различных форм собственности. Их дифференциация и постоянное обогащение существенно усиливают конкурентный, а следовательно, и динамический характер экономики. Вопрос о месте и роли каждой формы собственности в развитой рыночной экономике находит свое решение в наилучшем сочетании различных форм собственности, отвечающем требованию эффективности экономики. Об этом свидетельствует опыт мировой экономики, подтверждающий наличие объективных факторов, способствующих трансформации форм и отношений собственности, изменению структуры, сочетания этих форм, движения как в сторону приватизации, так и национализации.

Во второй половине 70-х годов, как известно, произошел глубокий структурный кризис в мировой экономике. Одной из его основных черт была высокая степень перенакопления и централизации частного капитала. Поиск новых сфер применения накопленной стоимости привел к расширению рынка за счет сокращения государственного сектора. Именно в 1980 году в Великобритании был впервые применен термин «privatization». Хотя возможность передачи государственного предприятия в частную собственность рассматривалась и даже использовалась намного раньше.

В то же время было бы глубоко ошибочным считать, что разгосударствление экономики есть единственная и

устойчивая тенденция в современном экономическом мире. Существуют закономерности динамики участия государства в экономике. Ее развитие является отражением процесса возникновения, развития, упадка отдельных отраслей, замещения их новыми производствами, удовлетворяющими потребности общества на качественно более высоком уровне. Опыт развитых стран со смешанной экономикой демонстрирует чередование прямого и косвенного участия государства в отдельной отрасли применительно к различным ее стадиям развития, наличия фаз национализации и приватизации, углубления и ослабления государственного вмешательства в экономику, ее государственного регулирования.

Рассмотрим, какую роль играет каждая форма собственности в условиях рыночного хозяйства и какое место она занимает в рыночной экономике.

Как свидетельствует хозяйственный опыт развитых стран, государственная собственность прежде всего развивается в тех отраслях и сферах, которые ей оставляет частный капитал, то есть где невозможно получение средней нормы прибыли. Этим частично объясняется более низкая эффективность государственной формы собственности по сравнению с другими формами в рыночной экономике. Прежде всего это отрасли, где отдача либо невелика, либо наступает через длительное время -- капиталоемкие и малоприбыльные отрасли производственной и социальной инфраструктуры: энергетика, транспорт, связь, образование, здравоохранение, охрана окружающей среды.

Государственные предприятия за рубежом обычно размещены в малопривлекательных для частного капитала секторах. Государством, как правило, финансируются следующие отрасли: новые, с перспективным будущим;

характеризующиеся высоким органическим составом капитала и длительным периодом финансовой отдачи; представляющие собой повышенный риск для предпринимателя; требующие большого объема научных, проектно-изыскательских работ и регулярного авансирования значительных денежных средств.

В Западной Европе становление таких отраслей, как информатика, космически, связь, атомная энергетика, модернизация и реконструкция железнодорожного, душевного транспорта, металлургической, добывающей промышленности, осуществлялось в значительной мере за счет бюджетного финансирования.

К государственному сектору также относятся предприятия отраслей с преобладанием производств:

- находящихся в стадии упадка, ликвидация которых на текущий момент нежелательна для общества по тем или иным причинам, а их модернизация требует привлечения значительных ресурсов, что для частного капитала увеличивало бы степени риска;

- обеспечивающих общие условия функционирования и воспроизводства производительного капитала (энергетика, транспорт, связь), требующих при их создании крупных капитальных вложений и, как правило, заниженного уровня цен на товары и услуги социальной значимости, что поневоле связано с государственными дотациями;

- через которые государство проводит свою экономическую и социальную политику в области охраны окружающей среды, создания дополнительных рабочих мест в трудоизбыточных районах, рационализации размещения производств с целью выравнивания экономического потенциала слаборазвитых регионов,

снижения цен на товары и услуги, предоставляемые населению, и др.

Границы распространения государственной формы собственности в рыночной экономике подвижны, что обусловлено приватизационной политикой государства. Государство призвано заботиться прежде всего не о расширении собственного сектора, а о гармоничном развитии производительных сил и о достижении необходимого соответствия, равновесия в структуре форм собственности и хозяйственной деятельности. Во главу угла при этом ставится задача стабилизации экономики, роста социально-экономической эффективности, недопущения глубокого отставания от других стран.

Динамичность в сочетании форм собственности проявляется, например, в том, что по мере накопления капитала такой «традиционный» для развития государственной формы собственности признак, как высокая капиталоемкость (потребность в больших капиталовложениях), перестает быть барьером для частного капитала, ориентирующегося на стабильность рынка сбыта. Наблюдается преобразование таких традиционно-государственных отраслей, как энергетика и транспорт, в акционерные формы.

В свете указанных особенностей развития государственной формы собственности и связанного с ней государственного предпринимательства, соседствующих с политикой приватизации, становится понятным возникновение смешанных форм собственности. В то же время создание акционерных государственных предприятий, контрольный пакет акций в которых принадлежит государству, создание в рамках государственных холдингов смешанных дочерних и внучатых компаний свидетельствует о возможности и

перспективности не только сосуществования, но и взаимодействия разных форм собственности.

Так, государственные холдинги берут под свою финансовую опеку ряд стратегически важных фирм, выполняют роль «госпиталя» для санации, оздоровления и модернизации за счет собственного бюджета компаний, оказавшихся на грани банкротства. Они же создают своего рода «инкубаторы» для производств, основанных на новейшей технологии (биотехнология, лазерная техника, электроника).

Функции, выполняемые государственной формой собственности, неразрывно связаны с ее целями. Чаще всего предприятия, основанные на этой форме собственности, ориентированы на социально-экономические цели, даже если это достигается ценой снижения прибыли.

Высказанное совсем не отрицает факта участия государственной формы собственности в рыночной деятельности с обычной предпринимательской целью -- получение прибыли. Однако, как показывает хозяйственный опыт развитых стран, государственная форма собственности в данном случае не отличается высокой эффективностью, громоздка по своей организации, что не позволяет ей быстро и гибко ориентироваться в зависимости от перемены интересов потребителя. Все эти факторы делают государственную форму слабо конкурентоспособной по сравнению с другими формами, нуждающейся в финансовой поддержке со стороны государственного бюджета.

Объектами индивидуальной, частной собственности становятся в первую очередь отрасли, производства, которые требуют высокого уровня предпринимательской активности, мобильности, предприимчивости и способны

приносить высокую прибыль. В тоже время частная инициатива необходима там, где надо ближе стоять к потребителю, учитывать его непрерывно изменяющиеся потребности. В мелком бизнесе, в сфере услуг частная собственность легче пускает корни, быстрее прививается в сравнении с другими формами.

Анализируя место и роль негосударственных форм собственности в рыночной экономике, приходится смещать акценты из области рассмотрения форм и отношений собственности в сторону форм организации предпринимательской деятельности. При анализе хозяйственной деятельности фирм удобнее оперировать понятиями не форм собственности, а форм организации предпринимательской деятельности, которые, несомненно, зависят от форм собственности, но имеют самостоятельное значение и именуются организационно-правовыми формами.

Развитие форм организации предпринимательской деятельности есть отражение истории развития форм собственности, развития рынка. Возникновение каждой новой формы предпринимательства, их эволюция, соответствует определенной ступени развития производительных сил и требований рынка, то есть непосредственно увязано с преобразованием форм и отношений собственности.

Простейшими формами собственности, издавна фигурирующими на рынке, являются индивидуальная форма собственности (ремесленничество) и семейная. Они характерны ныне для мелкого бизнеса сферы услуг и фермерства.

Развитие производительных сил общества потребовало объединения труда и капитала. Это привело к развитию двух направлений в видах и отношениях собственности. С

одной стороны, развилась частная собственность на основе коллективной наемного труда, с другой стороны, наблюдалось развитие коллективных общих форм собственности. Последнее направление более характерно для современной цивилизованной экономики.

Несмотря на кажущееся наличие высокого уровня мотивации и заинтересованности в результатах труда в условиях коллективной или кооперативной форм собственности, в чистом виде эти формы не получили большого распространения в развитой рыночной экономике.

В акционерной форме собственности и предпринимательской деятельности проявилось, пожалуй, наиболее рациональное, удачное на сегодняшний день, сочетание коллективных и индивидуальных интересов.

Масштабная приватизация предприятий государственной и муниципальной собственности привела к многократному сокращению государственного сектора и к значительному уменьшению его роли в экономике страны.

К 1996 году 80% всей собственности в российской промышленности перешла в частные руки. В настоящее время удельный вес предприятий государственной и муниципальной собственности в общем числе хозяйствующих субъектов в российской экономике не превышает 11%. По состоянию на 1 января 2000 г. государственный сектор промышленности включал в себя около 4400 государственных унитарных предприятий и 900 хозяйственных обществ с долей государственной собственности, превышающей 50%

По результатам 2002 г. вклад предприятий государственного сектора в общий объем промышленного производства составил около 10%. Наиболее

существенную роль они играли в машиностроении и металлообработке (18%), в химической и нефтехимической промышленности (14%), в цветной металлургии (17%).

Одной из форм собственности в современной России является собственность с участием иностранного капитала. С конца 80-х годов XX века число зарегистрированных в России совместных предприятий росло быстрыми темпами, однако многим из них не удавалось приступить к активной деятельности из-за неблагоприятных экономических условий того времени (внешний долг государства, неконвертируемость рубля), неясности в законодательстве, коррумпированности в системе государственного управления, организованной преступности, отсутствия необходимых для нормальной организации бизнеса инфраструктуры, транспорта, связи и т.д.

Оживление экономики связано с принятием целого ряда законов, регулирующих деятельность подобного рода объединений, в частности, законов "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" от 4 июля 1991г., "О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства Российской Федерации" от 5 января 1995г., законов об особых (свободных) экономических зонах и др.

С 1991г. на территории России было создано 2022 совместных предприятия с участием фирм более чем из 60 стран (для сравнения: в Польше - 5 тыс., Венгрии - 7 тыс.), а число предприятий с иностранными инвестициями с 1991 по 1993гг. увеличилось в 4 раза.

Ведущие позиции в области сотрудничества с российскими партнерами занимают Германия, Великобритания, Кипр, Франция, Нидерланды, Италия,

Швеция и Япония (на долю этих стран приходится 89,3% объема всех накопленных инвестиций и около 83,6% накопленных прямых иностранных инвестиций). При этом на долю Германии приходится 23,7%, США - 21,7%, Великобритании - 12,4%, Кипра - 11,8%, Франции - 11,1%, Нидерландов и Италии 4,6%, Швейцарии, Швеции и Японии - 4,0%.

Привлекательность российской экономики для иностранных инвесторов кроется в наличии целого ряда причин: отсутствие конкуренции среди национальных предприятий, дешевая рабочая сила, емкий рынок сырья, высокий процент прибыли на фоне высокого спроса на товары. Доверие к российским партнерам укрепилось с вхождением России в ведущие финансовые организации (Международный валютный фонд, Европейский банк реконструкции и развития, Международный банк).

Деятельность организаций с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства) в 2002 г. была более успешной и расширялась более быстрыми темпами, чем организаций с чисто отечественным капиталом. Их количество возросло к 1 июля 2002 г. по сравнению с 1 июля 2001 г. на 9% - до 6076 единиц, численность их работников повысилась на 29,8% - до 1872 тыс. человек, а объем производимой ими продукции (товаров, работ, услуг) увеличился в текущих ценах на 39,8% - до 1184 млрд руб.

Частный сектор в экономике России представлен малым и средним бизнесом, а также индивидуальным предпринимательством.

Экономика России за последние 15–16 лет пережила классический ресурсный цикл и голландскую болезнь — явления банальные и хорошо изученные. Повышение цен на нефть в начале века создало эффект быстрого роста

бюджетных доходов и позволило власти отказаться от стимулирования процесса расширения налоговой базы. Более того, благодаря возможности контролировать нефтяные потоки власть консолидировала непрямой контроль за углеводородной индустрией, банковским бизнесом и через них — за всей экономической и политической жизнью страны. Это оказало негативное влияние на развитие любого ненефтяного бизнеса и на эффективность экономических и бюджетных решений.

Фактически к 2008 году бюджет России на 65–70% состоял (прямо или косвенно) из доходов от экспорта углеводородов, а корреляция темпов роста ВВП, доходов федерального бюджета и размеров резервов с изменениями цены на нефть достигла 90–95%¹. На этом фоне рубль за счет массивного притока нефтедолларов оказался значительно переоценен — в 2006–2007 годах его рыночный курс превышал расчетный инфляционный на 35%. Таким образом, на экономическое развитие России оказывали влияние три негативных фактора. Власть в своем стремлении к контролю за финансовыми потоками ухудшала инвестиционный климат, отказываясь от защиты прав инвесторов и предпринимателей и даже дискриминируя их. Это привело к сокращению потока инвестиций, удорожанию денег, снижению предпринимательской активности и постоянно растущим потерям финансового и человеческого капитала — из России было выведено более \$1 трлн, лучшие бизнесмены и профессионалы уезжали из страны.

Стерилизация дополнительных прибылей в резервы увеличивала стоимость денег, как следствие — привлекательность инвестирования снижалась, а развитие капиталоемких или медленно развивающихся областей становилось невозможным. Переоцененный рубль и

популистские меры правительства, направленные на необоснованный рост зарплат, вместе с высокими налогами резко завышали себестоимость продукции, делая внутреннее производство нерентабельным. На фоне общего роста доходов за счет экспорта углеводородов и даже опережающего роста потребления Россия деградировала практически во всех областях экономики, так и не создав конкурентной производительной сферы. В российском ВВП до 20% заняла добыча углеводородов, до 30% (в два раза больше, чем в среднем по развитым странам) — резко гипертрофированная из-за огромных потоков импорта (за счет нефтедолларов) торговля, около 15% — внутренний рынок энергии и инфраструктура, еще 15% пришлось на государственные проекты, 9% составила доля банковской сферы. И наконец, не более 10% ВВП относится к сфере независимых услуг и нересурсному производству. На это наложились неразумная социальная политика: рост доходов населения опережал рост ВВП даже с учетом нефтяной составляющей; бюджет стал работодателем почти для 30% трудоспособного населения напрямую и еще почти для 8% — косвенно, приняв на себя непомерную нагрузку; пенсионная реформа провалилась из-за нерешительности власти. Вдобавок бюджет был перегружен амбициозными неэффективными проектами и гипертрофированными затратами на оборону и безопасность, а расходы бюджета сильно увеличивались не только потому, что деньги тратились неэффективно, но и из-за высокого уровня коррупции. В конечном итоге, после падения цен на нефть, Россия осталась с недиверсифицированной, квазимонополизированной экономикой, в которой отсутствуют как факторы, так и ресурсы для роста.

Чтобы преодолеть кризис и выйти на траекторию устойчивого экономического роста, России необходима структурная трансформация экономики, утверждают авторы доклада НИУ ВШЭ «Россия в новую эпоху: выбор приоритетов и цели национального развития». Сейчас российская экономика недостаточно сложна, чтобы успешно конкурировать на мировых рынках, утверждают авторы исследования.

«Ключевая проблема обеспечения устойчивого развития российской экономики заключается не столько в наличии масштабного сырьевого сектора с ограниченным потенциалом долгосрочного роста, сколько в недостаточном качестве обрабатывающего сектора», – подчеркивается в докладе. В нем преобладают относительно простые операции и производства, основанные на использовании труда низкой квалификации и массовом производстве относительно простых товаров. В результате по производительности труда Россия в 2–3 раза уступает экономикам большинства индустриально развитых стран. Как подчеркивают эксперты ВШЭ, такой разрыв в основном (на 60–65%) обусловлен низким общим уровнем используемых технологий и организации производства.

В высокотехнологичных отраслях – химической, пищевой промышленности, машиностроении – количество товарных позиций в российском экспорте составляет порядка 30–40% от товарных позиций в Германии, США, Канаде, Китае. В целом, по оценкам Центра исследований структурной политики НИУ ВШЭ, сложность российской экономики во втором десятилетии XXI в. оказалась заметно ниже уровня конца 1990-х гг.

«При этом такая ситуация не является неизбежным проявлением «ресурсного проклятия», о чем

свидетельствует опыт некоторых стран с крупными сырьевыми экономиками, – подчеркивают авторы исследования. – В частности, Канада, играющая в глобальном производстве прежде всего роль поставщика сырья, обладает тем не менее сложной экономикой, производящей и экспортирующей большие объемы товаров высокой степени переработки, близких к конечному потребителю».

Специалисты НИУ ВШЭ предлагают уже известный перечень мер для изменения сложившейся ситуации: повышение конкуренции, производительности труда, либерализацию импорта сложных комплектующих и технологий, налаживание взаимодействия промышленных компаний с организациями сектора исследований и разработок, поддержку индустрий, а не отдельных компаний и отраслей. «Возможная мера поддержки «связанности» отраслей и бизнесов – формирование инструментов поддержки межотраслевых производственных партнерств, в том числе предоставление «связующих грантов» для реализации кооперационных проектов компаниями смежных отраслей», – указывают экономисты.

Еще одно нетривиальное предложение экспертов НИУ ВШЭ – выращивать мультипродуктовых и мультистрановых экспортеров несырьевой продукции. «Анализ показывает, что в обрабатывающем секторе доля экспорта компаний, которые экспортируют пять и более товаров на пять и более рынков, не превышает 40% (для сравнения: в США превосходит 90%). При этом действующие экспортеры более производительны, имеют опыт и навыки работы за рубежом, поэтому поддержка технологических, организационных и маркетинговых инноваций таких фирм в целях расширения спектра

продуктов и рынков будет эффективным инструментом расширения несырьевого экспорта», – утверждают эксперты.

Заместитель гендиректора Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Владимир Сальников в разговоре с «Ведомостями» отметил, что проблема низкого уровня передела в обрабатывающей промышленности хорошо известна и все пути ее решения, изложенные экспертами ВШЭ, неоднократно обсуждались как в экспертном сообществе, так и на государственном уровне. «Некоторые рецепты уже давно применяются. Например, либерализация импорта комплектующих и технологий», – напоминает Сальников.

По его мнению, в создавшихся условиях единственным драйвером роста экономики может стать принципиально новый механизм мощного стимулирования роста эффективности, прежде всего производительности труда. «Всю стимулирующую политику надо гораздо четче структурировать в зависимости от типа и фазы развития бизнесов, – считает Сальников. – Нет просто бизнеса: есть бизнесы растущие, стабильные и депрессивные. Для каждого типа требуется своя политика. И, конечно же, необходим активный диалог с активно развивавшимися в последние пять лет компаниями. Какие горизонты они видят и что им требуется для дальнейшего развития – ключевой вопрос».

Директор института стратегического анализа компании ФБК Игорь Николаев убежден, что «усложнить» российскую экономику и выпускаемую отечественными предприятиями продукцию может только конкуренция. «Усилить конкуренцию внутри страны можно, лишь ликвидировав административные барьеры для бизнеса:

тогда будет больше производителей, они будут конкурировать между собой, бороться за потребителя и повышать качество выпускаемых товаров», – считает он. Конкурировать на мировом рынке, по его мнению, нашим производителям должно помочь государство, предоставляя информационную и финансовую поддержку тем, кто готов экспортировать свою продукцию. «Так делают все страны: экспортерам дают дешевые кредиты и ориентируют их в пространстве: предоставляют точную информацию о том, что, где и по каким ценам нужно на мировом рынке».

Проникновение передовой технологии в большинство отраслей экономики привело к формированию более сложных производственных отношений, требующих отказа от административного регулирования и перехода к индикативным методам управления. Развитие специализации и кооперации мировой экономики усилило дальнейшую интеграцию национальных хозяйств и унификацию регулирующих воздействий государств в рамках своих национальных границ. Последнее практически неосуществимо при сохранении административных методов управления экономикой, что объективно обусловило тенденцию к разгосударствлению экономики.

Приватизация отдельных звеньев взаимосвязанного хозяйственного комплекса практически исключает их возможный выход из него, так как для новых собственников это сопряжено с большими затратами. Поэтому у государства появляется возможность безболезненно для экономики избавиться от ставших излишними функций по непосредственному удовлетворению нужд потребителей. Например, в Японии синтез многих отдельных сфер экономической деятельности произошел вследствие совершенствования

информационной инфраструктуры на базе микроэлектронной и компьютерной техники и технологии, благодаря чему стало возможным предоставление информационных услуг малыми фирмами. В целом появление такого инструмента макроэкономического регулирования экономики как приватизация предприятий, было вызвано не простым стечением обстоятельств, политическими пристрастиями выигравших выборы партий, а цикличностью мирового экономического развития.

4.2 Проявления многоукладности в современной экономике России

Национальная экономика – это сложная система, представленная многообразными связями, взаимозависимостями, многоуровневыми моделями. При анализе трансформационных процессов и явлений в национальной экономике неизбежно возникает вопрос об их причинах, следствиях, реальных и скрытых целях, траекториях продвижения к ним.

России реформы строились на желании произвести переход к высокоэффективной рыночной экономике, при этом не было глубокого анализа свойств реформируемых систем, их особенностей, выявления сильных и слабых сторон.

Кризис в нашей стране является прямым следствием экономической политики. Это кризис особого рода, который специалисты определяют как трансформационный, вызванный неадекватным директивно-политическим воздействием государства на специфическую экономическую систему с целями ее

разрушения, обладающую большим запасом инерционности, а также значительным порогом возможностей сохранения системной устойчивости. Усилия реформ были направлены на то, чтобы создать рыночный рай по образу и подобию западной экономики.

Современная экономика Запада базируется не только, и не столько на рыночных отношениях. Она имеет жесткую организационную структуру, для нее характерны четкие отношения координации и субординации, отличные от тоталитарных. Западный рынок лишь с большой натяжкой можно характеризовать как свободный и открытый.

В последнее время достаточно явно проявляются тенденции к еще большей закрытости мощных национальных экономических систем или к образованию ограниченных системных добровольных объединений (в целях создания объединенной и более крупной системы, способной противопоставить себя другим экономическим системам). Поэтому следует не воспроизводить устаревшие экономические системы и копировать недуги и слабости рыночной экономики, в том числе и духовного плана, а осуществить переход к иной новейшей системе на основании учета пока лишь обозначившихся современных тенденций экономических процессов, перешагнуть через периоды ее вызревания в новую эпоху национальной экономики. Без знаний объективных тенденций уже происходящей реструктуризации высокоразвитых экономик, без знаний о роли структурной, национальной и других аспектов экономической политики в этом процессе успешных реформ не может быть.

Несмотря на достаточно активный процесс социально-экономического развития России, наблюдаемый в

последнее время, многие проблемы в стране по-прежнему не решены. Среди них следует, прежде всего, выделить:

Неумение использовать имеющийся в стране огромный и разносторонний ресурсный, пространственный и человеческий потенциал. Более того, часто выясняется, что отсутствуют сами социально -экономические предпосылки, способствующие его использованию. В свою очередь, отсутствие таких предпосылок объясняется отсутствием стратегии развития страны, важнейшей частью которой является необходимость развития в стране многоукладности.

Экономика является заложницей политики, что значительно снижает возможную эффективность принимаемых мер. Вместе с тем существует низкий уровень доверия граждан к институтам государственной власти. Вседозволенность и попустительство снижают авторитет государства, не способного принимать справедливые законы и твердо добиваться их исполнения.

Характерные для России черты неоднородности, дерегулированности (отсутствия контроля) и коррумпированности экономики и общества осложняют возможность внедрения моделей, проверенных в других странах. Сегодня одно из самых серьезных препятствий на пути нашего развития – коррупция. Основой деятельности и чиновников, и представителей бизнеса должна быть социальная ответственность, ибо источником благополучия и процветания России является народ.

Медленно идут институциональные преобразования экономики как первоочередная задача реформирования России, закрепление прав собственности, норм и контроля за ведением бизнеса, развитие экономического законодательства, создание рыночных и социальных институтов. А между тем институциональные основы

экономики сделали бы ее предсказуемой, открытой и управляемой.

Наблюдается недостаточный рост инвестиций в реальный сектор экономики, в производственную инфраструктуру, в развитие инноваций. Одна из причин – неблагоприятные налоговые условия.

Огромные диспропорции существуют в социальной сфере. Государство имеет огромный внутренний долг перед своим народонаселением. Это снижает доверие в обществе к проводимому курсу реформ, вынуждая государство проводить краткосрочные стабилизирующие меры, например, повышение заработной платы и пенсий на незначительную сумму.

Плохо обеспечены права и свободы граждан, неэффективна организация самого государства, слабо развиты демократия и гражданское общество. А между тем ценности демократии не менее важны, чем экономический успех или социальное благополучие людей.

Крайне тяжелыми являются психологические последствия реформ, проявляющиеся в пассивности населения в процессе трудоустройства и, в том числе, отрицательном общественном отношении к предпринимательству.

Говоря о необходимости пересмотра ключевых направлений экономической политики государства в сложившейся российской реальности, необходимо принимать в расчет ряд важных факторов:

- различия в уровне развития западных стран и России;
- особенности исторического развития: Россия – более восточная страна, чем западная, ее экономика традиционно основывалась на «азиатском» характере производства;

- России исторически присуща гипертрофированная роль государства (государство всегда было крупнейшим собственником);

- Россия в течение многих веков развивалась как самостоятельный «мир экономики», что связано с природными, демографическими, историческими, политическими и культурными ее особенностями;

- многоукладность современной России носит специфический характер, определяемый особенностями государственности и особенностями проводимых реформ;

- ощутимые расхождения с западными странами существуют в культуре, психологии и менталитете России. Россиянам присущи общинность, соборность, коллективизм, взаимопомощь, тогда как рынок – это система, основанная на индивидуализме, предприимчивости, риске. Менталитет же изменяется очень медленно;

- отсутствие у современных российских политиков, экономистов и управленцев достаточного опыта в построении и поддержании рыночной экономики.

Таким образом, научная концепция экономической политики государства сегодня должна строиться с акцентом на страновой специфике.

Обозначим некоторые из основных общецивилизационных истоков, роль которых значима для понимания российского экономического строя, хотя она не всегда выражается явно.

Во-первых, особая роль государственности, которая подкреплена православной идеологией, и в экономике находившей свое проявление высокой активности государства в хозяйственных процессах. При этом сама идея государственности не носила простого служебного характера, она была подчинена высшей цели –

собирацию земель. Этот призыв прозвучал в то время, когда Московская Русь только начинала преодолевать удельную раздробленность, а ее территория ограничивалась несколькими княжествами вокруг Москвы с уже присоединенными тогда землями Новгорода, Твери и Пскова. Призыв был услышан и многие поколения народов России воплощали его в жизнь.

Во-вторых, уживчивость и религиозная терпимость, исторически свойственные русскому народу, которые, наравне с другими факторами, способствовало формированию многонационального государства. Здесь обратим внимание на уникальность опыта строительства нашего государства. Когда цивилизация Запада создавала и отрабатывала политическое устройство, основанное на представительской демократии, делая ставку на партийно-политический плюрализм, Россия строила государство с редким качеством – социокультурным и религиозным плюрализмом. Закономерно, что в России, в отличие от Западной Европы, не было религиозных войн. Отдавая должное наработанному опыту политического плюрализма на Западе, невозможно недооценивать значение национального плюрализма.

В-третьих, склонность к совместным, коллективным действиям в хозяйственной сфере, проявляющаяся в самых разнообразных формах (общинность, артельность, кооперация, освоение целины, молодежные и студенческие строительные отряды и т. п.).

В-четвертых, обостренное чувство социальной справедливости и равенства, влиявшее на хозяйственные процессы и на формирование типологических особенностей массового экономического поведения.

Одним из главных признаков экономического строя России является его многоукладность, которая

обусловлена широким многообразием условий хозяйствования, и с этой стороны она едва ли может быть устранена в обозримом будущем.

В современной литературе понятие «уклад» связывается преимущественно с системой экономических отношений и означает комплексные характеристики определенных социально-экономических взаимосвязей, характеризующих, а иногда объединяющих, определенные социальные группы населения по какому-либо одному или нескольким экономическим признакам.

Основными в процессе формирования многоукладности выступают противоречивое взаимодействие и развитие общеисторических и исторически преходящих общественных систем. Россия с ее естественно-природной средой, многонациональностью и множественностью хозяйственных, бытовых, национально-культурных и иных традиций, условий, интересов; изначальной пред расположенностью страны к наличию и совмещению в ней различных типов производства, условий жизнедеятельности и форм жизнеустройства, является наиболее наглядным примером воздействия особенностей соотношения общеисторических систем и их характеристик в различные исторические периоды и в различных конкретных условиях на специфику исторически преходящих систем и общественного устройства в целом. Отсюда возможность и необходимость развития многообразия форм жизнедеятельности и жизнеустройства ее населения – многоукладности и становления в стране общественной системы смешанного типа.

Таким образом, нужно с большой осторожностью и множеством уточняющих характеристик определять те или иные фазы общественно-экономической эволюции России.

Такие определения, как «крепостнически-феодальная» система, «капиталистическая» или «социалистическая», должны использоваться с известными поправочными коэффициентами, учитывающими существенно более сложную их внутреннюю структуру.

Действие такого признака, как многоукладность, особенно большое влияние, в силу явных причин, оказывало на выбор форм организации производства в аграрном секторе и на отношения землепользования.

В экономической теории многоукладность часто по традиции связывается с явлением переходной экономики. Представляется, что это суженный подход. На примере России видно, что само явление многоукладности характеризует не только переходные состояния, а также функционирование сложной хозяйственной системы, действующей в экономически неоднородной среде, на обычном этапе ее развития.

И здесь необходимо учитывать, что у каждого уклада своя структура отношений собственности - особенно – специфика организации хозяйства, по которым может быть несовпадение с другими укладами.

Важнейшими государственными механизмами, способствующими формированию многоукладности, являются такие, как национализация, приватизация, процесс кооперирования, создание предпринимательской среды, соответствующая инвестиционная политика, развитие институтов, преференции одним укладам и санкции по отношению к другим и т. п.

На начальных этапах многоукладность, в первую очередь, осложняла взаимодействие хозяйственных укладов, основанных на рыночных и дорыночных (архаичных) отношениях, индустриальном и аграрном, крупном (более того – монополистическом) и мелком

производстве, воспроизводство которых обеспечивалось несовпадающими механизмами хозяйствования. На современном этапе ее характерной чертой стало наличие в структуре хозяйства разнородных технологических укладов, иногда идущих даже из разных экономических эпох, также с отличающимися хозяйственными механизмами.

Вследствие этого проблема совместимости и сочетаемости форм собственности и форм хозяйствования, меняя свои конкретные проявления, остается в ряду ключевых проблем обеспечения слаженного развития всего народнохозяйственного целого.

Теория кооперации крестьянских хозяйств имеет давнюю традицию в отечественной экономической науке. Сегодня чаще всего она рассматривается сквозь призму послереволюционной программы возможного социалистического переустройства сельского хозяйства России, как данная теория была фактически заимствована Лениным в последний период его деятельности. В таком случае она оценивается как более приемлемая альтернатива сталинской насильственной коллективизации. Но есть и иная альтернатива, которая не принимается во внимание. Неонародническая концепция кооперирования сельского хозяйства была реальной альтернативой столыпинской аграрной реформе, которая вела к насильственному разрушению общинно-крестьянского хозяйства. Столыпинская аграрная реформа и сталинская коллективизация, различные по своей направленности, в то же время оказались весьма близкими в неприятии традиционного крестьянского уклада и использовании жесткой «технологии разрушения» в процессе исторически неминуемого перехода к высокотоварному сельскому хозяйству.

Следовательно, общинная организация крестьянского хозяйства не была чисто рыночной, и тем более капиталистической в западном варианте, так как исключала частную собственность на землю, но ее неправильно рассматривать как абсолютно нерыночную и с этой стороны социалистическую, поскольку она опиралась на частную собственность на другие средства производства и результаты труда, не отвергая принцип разумной свободы хозяйствования. Подобную дуалистичную форму организации производства точнее определять как смешанную, предполагая, что она могла в своем развитии пойти по разным направлениям. В любом случае, она не была неподвижной и косной системой хозяйствования. Она сочетала в себе возможность углубления рыночных отношений в производстве и сохранение принципа справедливости и равенства в сфере распределения.

Способность общины к саморазвитию и трансформации подтверждается тем обстоятельством, что не только теоретически обосновывался путь ее институционального преобразования в кооперативную систему хозяйствования, но и на практике российская деревня очень быстро продвигалась по такому пути. Это противоречило утверждениям противников общины, которые возникновение кооперативов связывали с первоначальным закреплением права личной собственности, отвергая такую возможность в общинном праве.

Привлекательность реальной кооперации заключалась в том, что эта форма сочетает в себе частные и коллективные начала, социальную и предпринимательскую направленность, отвечает национальным российским традициям. В результате,

разрешив кооперацию и арендные отношения, при этом, продолжая запрещать частное хозяйство, не предпринимая попыток трансформировать колхозное хозяйство, государство, разрушая старую систему, не создало предпосылок для новых отношений, чем обрекло экономику страны социальную ситуацию в ней на затяжной кризис, приведший к распаду страны и тяжелым социально-экономическим последствиям.

С началом либерально-радикальных реформ огромное государственное хозяйство в ходе быстро проведенной приватизации потеряло не только свои главенствующие черты, но и было разрушено, усугубив кризис экономики.

Получившее развитие частное хозяйство, созданное в ходе приватизации в форме акционерных обществ и различных частных предприятий, не сумело заменить, с точки зрения развития производства и инфраструктуры, государственное хозяйство в полном объеме. В результате в силу избранной государственной стратегии либерализации экономики и социальной сферы страны, несмотря на появление различных собственности и относительное расширение видов социальных форм хозяйства, реальная многоукладность в стране опять не сложилась. [37]

Проблема деиндустриализации экономики новой России была впервые замечена уже спустя два-три года после начала этапа ее радикальной рыночной трансформации, когда обнаружилось, что структурные перекосы в экономике позднего Советского Союза не только не исчезли в результате отмены в стране директивного планирования, но и стали усугубляться. Мы наивно надеялись на силы саморегулирования, которые, так сказать, по определению должны были привести

структуру нашей экономики к современному виду. Но вышло, как известно, по-другому.

Отмена государственной монополии на внешнеторговые операции, свободное ценообразование, быстрая либерализация валютного режима – все это привело к тому, что исчез так мучивший советских людей унижительный товарный дефицит и резко увеличилось предложение продовольственных и потребительских товаров. Эти изменения весьма благоприятно воздействовали на потребителей. В целом тогда был сделан крен в сторону удовлетворения потребительского спроса. И успех такой операции был очевиден.

Правда, при этом «забыли», что потребители должны иметь деньги, чтобы покупать ранее недоступные товары и услуги, а следовательно, должны их где-то зарабатывать. И вот здесь начались проблемы, которые, при всех успехах рыночных преобразований в стране существуют до сих пор. Брошенная в ничем не ограниченную рыночную стихию подавляющая часть советской обрабатывающей промышленности получила сокрушительный удар в виде стремительной утраты возможностей сбыта, и в результате так же стремительно стала сужаться ее доля в общей хозяйственной деятельности и России, и всех других новоиспеченных независимых государств.

Собственно, тогда и возникла проблема, которую я называю примитивизацией структуры экономики и которая, к сожалению, стала тенденцией. Конечно, и в сегодняшней российской обрабатывающей промышленности имеются отдельные замечательные успехи. Как когда-то были герои социалистического труда, так и сейчас есть герои капиталистического труда, которые занимаются серийным производством готовых изделий. Но их доля в валовом производстве скандально низкая.

Для страны, которая начиная с 30-х и до начала 90-х гг. имела традиции мощного индустриального ландшафта, это, конечно, унижительно. Не буду здесь вдаваться в разнообразные причины такого развития событий, назову главную. В начале реформ нам хотелось иметь структуру, которая отвечает современным стандартам, но произошел очень большой перекося в сторону сил саморегулирования и наблюдался преднамеренный отказ от «видимой руки» государства. В результате сегодня мы вновь находимся перед выбором: либо продолжение деиндустриализации и сползание в зону «технологического захолустья», либо резкий рывок в области реиндустриализации.

Существует много различных представлений о том, как это нужно сделать. Если отбросить самые экзотические и экстравагантные, то «водораздел» определяется двумя школами мышления, различающимися отношением к экономической теории и практике, прежде всего к роли государства в хозяйственных процессах. Разграничение четко прослеживается по ряду позиций, и я хочу коротко их обозначить.

Первая позиция – макроэкономическая стабильность, что на простом языке означает низкую инфляцию. Представители не поддерживаемой мною школы мышления постоянно призывают к тому, что она не должна превышать 3–4 %. Тогда будто бы понизится стоимость кредита, начнется долгосрочное кредитование, появятся желаемые «длинные деньги» и начнется инвестиционный бум.

Другая школа мышления, к которой принадлежу и я, считает, что небольшая инфляция – весьма значимый, но не решающий фактор для того, чтобы реиндустриализация началась не только в риторике, но и на практике. Сегодня нет недостатка в финансовых ресурсах. И дело не только в

том, что деньги дороги. Просто у кредитора и заемщика большой страх, что средства, потраченные на производство тех или иных продуктов, не дадут желаемого результата: изготовленные товары не найдут сбыта.

Вторая позиция – бездефицитный бюджет. Здоровые государственные финансы – это очень хорошо. Весь развитый мир находится сегодня в зоне турбулентности только потому, что там допустили чрезмерный дефицит бюджета. Однако, с моей точки зрения, это было неизбежно, потому что нужно было каким-то образом останавливать кризис. Иногда говорят, что увеличение государственных расходов через политику «количественного смягчения» – это не что иное, как «заливание пожара керосином». Но на самом деле это неверно. Пожар заливают все-таки водой. А вот когда случится наводнение, то есть скачок инфляции, тогда будем им заниматься.

Так или иначе, добиваться бездефицитного бюджета во времена вялого частного спроса – сомнительное намерение. В такие периоды, как показывают теория и практика, вообще нет альтернативы государственным расходам, как бы мы ни относились к государству. Поэтому неверно просто стремиться к бездефицитному бюджету, которого, согласно официальным прогнозам, мы должны были достичь к 2015 г.

Третья позиция – рестриктивная денежная политика. Начиная с 90-х гг. все время идет разговор о том, что она безальтернативна, поскольку сдерживает инфляцию. Если же будет инфляция, не будет никакой экономической активности. На самом деле рестриктивная денежная политика продуктивна в зрелых экономиках, где редки монополистические злоупотребления. В других случаях

такая политика далеко не всегда помогает добиться низкой инфляции, что, собственно, мы и видим в России.

Четвертая позиция – курсовая политика. По-моему, даже небольшое повышение реального курса рубля вредит экономике. Подозреваю, что на самом деле за этим скрывается средство антиинфляционного характера. Кроме того, такая политика серьезно увеличивает девальвационные риски. Когда у вас инфляция 6–7 %, а реальный курс национальной валюты растет, возникают большие разрывы между ее внутренней и внешней динамикой и, как следствие, увеличивается вероятность обвальной девальвации.

Следующая, пятая, позиция – очень важная: совершенствование инвестиционного климата. Его почему-то ставят во главу угла, когда говорят о необходимости начать процесс реиндустриализации. Прежде всего педалируется установка на создание благоприятных условий только для потенциальных инвесторов: снижение налогового бремени, гипертрофированные надежды на прямые иностранные инвестиции и малый бизнес.

Разумеется, благоприятные условия для инвесторов необходимы, но для решения задач реиндустриализации российской экономики явно недостаточны. Постоянно идет разговор о снижении налогового бремени для потенциальных инвесторов как об основном драйвере экономического роста. Мы убеждены, что это далеко не так. Исследования последних лет, в том числе таких гуру современной экономической науки, как Пол Кругман или Джозеф Стиглиц, доказывают эмпирически, что излишнее неравенство не способствует, а вредит росту. У нас скандальное неравенство. И если оно будет усиливаться, то проблема справедливости или несправедливости

превратится из этической в реальную проблему «закупорки» роста, потому что сужение среднего класса неизбежно ведет к снижению покупательной способности.

Надежды на прямые иностранные инвестиции как «палочку-выручалочку» также сомнительны: даже при идеальном климате их не будет, если не будет собственных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции в Россию и без того значительны и направлены туда, где возникает быстрая и большая прибыль: в сырьевые отрасли и пищевую промышленность.

Про малый бизнес постоянно говорят, что нужно достигать западных стандартов, то есть 60–70 % ВВП, у нас – 20 %. Между тем наш малый бизнес очень развит, очень эффективен и очень организован, а не дает он 70 % ВВП потому, что нет большого индустриального бизнеса, который, в отличие от топливно-сырьевого, как раз и нуждается в малых предприятиях.

Если бы у нас были крупные корпорации, выпускающие готовую продукцию, то стихийно возникло бы много малых и средних предприятий, которые производили бы для них узлы и детали. Так что никакое «одно окно», придуманное для инициации малой деятельности, ничему не поможет. Так, в строительстве и сфере услуг малый бизнес существует и очень мощно работает и без всякого «окна», нельзя же серьезно думать, что молодые бизнесмены «лежат на печи» и ждут, пока Министерство экономического развития создаст им благоприятные условия. Когда предприниматели видят, что их продукция продается, они справляются и с нашим неправовым сознанием, и с любыми административными барьерами.

Шестая позиция – прекращение роста заработной платы из-за якобы систематического повышения

производительности труда. Этот пункт особенно прижился в «Стратегии-2020». Однако, во-первых, если, как в старину, просто соотносить долю заработной платы с валовым внутренним продуктом, то есть устанавливать норму эксплуатации, то она у нас в два раза выше, чем в зрелых странах. Во-вторых, наша средняя заработная плата – это «средняя температура по больнице». У нас менеджеры получают в тысячу, а не в 10–15 раз больше, чем трудящиеся, и поэтому неправомерно говорить о производительности труда шахтера, который не имеет отношения к оборудованию. К оборудованию имеют отношение менеджеры, и если они его не меняют, то можно сколь угодно понижать или повышать заработную плату шахтерам – ничего не изменится.

Седьмая позиция – важный «водораздел» проходит по линии так называемых системных реформ. Утверждается, что мы стали их резво проводить в начале нулевых годов, а потом будто бы все прекратили, и стало плохо. Что такое системная реформа? На нормальном русском языке – это коммерциализация или установка на самокупаемость «всего и вся», в том числе максимальное самофинансирование науки, образования, культуры и здравоохранения. Как видно, сегодня этот курс так или иначе реализуется, что абсолютно контрпродуктивно как для страны в целом, так и для реиндустриализации ее экономики в частности.

Восьмая позиция – вредоносность «государства всеобщего благоденствия». С гордостью утверждается, что плоская шкала налогообложения – абсолютное благо. Завидует весь мир. Да здравствует мученик, наш новый русский Жерар Депардьё! Далее следует вывод: чем слабее перераспределение первичных доходов, тем лучше для

экономической активности и роста. Я уже говорил о том, что происходит ровно наоборот.

Наконец, даже те, которые соглашаются с нами, что государственная активность должна иметь приоритет, особенно тогда, когда экономика во всем мире развивается вяло, отдают предпочтение сначала ректификации госаппарата, а лишь затем – промышленной политике. Однако в данном случае не может быть никакой иерархии. Необходимо проводить промышленную политику и реиндустриализацию с тем аппаратом, который есть, и он сам будет улучшаться по мере изменения содержания его работы.

КЭС спасает рыночную теорию

Рынок как способ устройства хозяйственной жизни не имеет альтернативы, его жизнеспособность не подвергается сомнению, но его «невидимая рука» с очевидностью должна быть дополнена «видимой рукой» государства. Сегодня практически все государства мира пытаются выйти из глобального финансового кризиса именно путем активного вмешательства в хозяйственную жизнь. Чего стоит одна накачка ликвидностью финансовой системы и частичная национализация попавших в сложное положение предприятий и компаний, наблюдаемые практически во всех странах мира. По иронии судьбы, именно американцы, призывавшие всех к свободному рынку, едва ли не первыми вынужденно прибегли к фактически социалистическим мерам.

Упоение «свободной» экономикой прошло, мир устал от радикального, безудержного либерализма. Ему на смену идет система, еще не получившая своего «изма». Пока же очевидно, что без мощной и систематической государственной активности теперь уже не обойтись. У «нового капитализма» будут свои проблемы, и возможно,

не менее серьезные, чем у «старого». При этом надо иметь в виду отсутствие ясных критериев участия или неучастия государства в хозяйственной жизни общества. Так что мир вполне может впасть в другую крайность – гипертрофированное, ненормальное обобществление в комбинации с порочным протекционизмом.

К числу наиболее приоритетных следует отнести проблему и текущего кризиса, который, разумеется, сейчас первым приходит на ум, и догматизма, ответственного за многие бедствия отдельных стран и всего мира в последние десятилетия. Но центральной нерешенной проблемой я назвал бы режим взаимоотношений государственных институтов и частного предпринимательства, государства и рынка. От ее понимания, толкования и в конце концов манипулирования ею так или иначе зависят остальные важнейшие проблемы современной экономики и их решение.

Системный кризис лишь усугубляется оттого, что его пытаются – в очередной раз – преодолеть или излечиться от него теми же старыми способами, какие применялись со все меньшим успехом уже много-много лет. Но хотим мы того или нет, говорить теперь надо не о том, каким образом капиталистическая система сможет, залечив новые раны, существовать дальше «в прежнем режиме», а о том, что придет ей на смену.

Последние события в мировой экономике убедительно показывают, что взаимоотношения государства и рынка на деле гораздо теснее, чем простое взаимодействие. Выход из кризиса потребует формирования иного понимания, развития новой модели экономики и, в частности, другой модели государственного регулирования, новых теоретических обоснований. Речь идет о новом

фундаменте, о принципиально новой модели экономики, адекватно отражающей современные социально-экономические реалии.

Надеюсь, этому могла бы способствовать разрабатываемая мною совместно с профессором А. Я. Рубинштейном Концепция экономической социодинамики (КЭС)

Смысл ее сводится к признанию существования наряду с частными предпочтениями общественных интересов, которые к ним не сводятся. Если частные предпочтения индивидов выявляет рынок, то предпочтения общества в стихийном процессе саморегулирования не обнаруживаются: они определяются политической системой и общественными институтами. Очевидно, что интересы, выявляемые политической системой, не могут быть сведены к предпочтениям индивидуумов, выявляемым рыночным путем. При этом каждая ветвь общественных интересов претендует на определенный объем ресурсов, необходимых для их реализации. Формируемые по разным законам и в различных институциональных средах, эти интересы вступают в состязание лишь на стадии их реализации – в борьбе за обладание ограниченными ресурсами.

Суть концепции заключается в возможности гармонизации социальных интересов и индивидуальных предпочтений. Государство как исполнительная власть само является рыночным субъектом, чье поведение определяется его специфическими интересами и имеющимися ресурсами. Существуют обычные рыночные игроки, располагающие собственными ресурсами и действующие по правилам, устанавливаемым государством. Но есть государственные структуры, которые, используя общественные ресурсы, действуют по

правилам, установленным самим же государством как законодательной властью. Таким образом, концепция экономической социодинамики предлагает совершенно новую трактовку понятия «смешанная экономика», отнюдь не сужая, а наоборот, расширяя сферу действия механизмов рынка, «оттеняя» совместимость частной инициативы и государственной активности.

Экономическая социодинамика – не просто теоретическая конструкция. Она является практической основой для деятельности государства, связанной, в частности, с финансированием социальной сферы. Сегодня она вполне способна дать ответ на многие актуальные вопросы хозяйственной жизни страны. В КЭС ключевой категорией служит «социальная полезность» блага, которая обосновывает объективную необходимость не спорадического, а систематического общественного финансирования культуры, науки, здравоохранения, образования.

Современная же экономика России, рыночная, но асоциальная, ориентирована на сиюминутную прибыль при практически полном забвении и игнорировании общественного интереса.

Есть множество жизненно необходимых обществу благ, которые рынку не интересны – они не дают немедленной прибыли. Но и здорового общества без них не бывает. Наука, образование, культура, здравоохранение – четыре основные сферы, которые должно опекать и в значительной мере финансировать государство – больше никому. Только оно способно создать порядок, при котором работающий поддерживает безработного, здоровый – больного, молодой – старого. При советской власти доминировал очень, как выяснилось, утопический лозунг: «Раньше думай о Родине, а потом о себе». Но

лозунг сегодняшнего дня: «Думай только о себе» – социальной стабильности и экономической модернизации отнюдь не способствует.

Концепция экономической социодинамики коренным образом меняет понятие «государственная активность»: на место «государственного вмешательства» приходит равноправное участие государства в хозяйственной жизни страны, а место столь негативного «бюджетного бремени» занимают социально обоснованные и целесообразные государственные расходы на реализацию общественных интересов, представляющие собой инвестиции в человеческий капитал.

Что впереди?

Основными факторами текущей стагнации российской экономики являются: 1) так называемая инвестиционная пауза, связанная с завершением ранее начатых мегапроектов (Олимпиада, Универсиада, остров Русский и т. п.); 2) снижение мировых цен на нефть; 3) западные санкции. В этих суровых условиях инициирование и реализация государством структурной политики и массированного финансирования инфраструктурных проектов – безальтернативный императив. В России есть промышленные анклав, которые еще способны приблизиться по эффективности и капиталу к зарубежным аналогам, и надо сосредоточить внимание именно на таких отраслях.

При этом необходимо определиться с критериями расстановки приоритетов. Здесь уместно заметить, что не существует совершенного и не зависящего от субъективных устремлений механизма определения приоритетов структурной перестройки экономики. Как нет «совершенного» рынка, обеспечивающего оптимальную аллокацию ресурсов, так нет и идеального, «научно

обоснованного» государственного механизма выявления потребностей общества в той или иной структуре экономики. Однако чем демократичнее общество, тем при прочих равных условиях быстрее будет замечена ошибка в расстановке приоритетов.

Далее. В приоритеты структурной политики следует закладывать те направления развития, по которым Россия еще сохраняет конкурентные преимущества – реальные или теперь уже в большей мере потенциальные. Это в целом подлежит тщательному системному изучению с участием научных коллективов, включающих представителей экономических и естественных дисциплин.

Кроме того, определение приоритетов современной промышленной политики должно носить не отраслевой, а межотраслевой характер. Такие проекты обычно характеризуются высокой степенью затратности, большими инвестиционными рисками и длительным производственным циклом. Иначе говоря, они не могут быть осуществлены без систематической господдержки из-за «слабых рыночных стимулов». Нужно только помнить, что именно способность производить подобные системы удерживает ту или иную страну в ряду ведущих мировых индустриальных держав.

Но чтобы попасть в этот ряд, необходимо, на мой взгляд, выполнение трех базовых условий.

Первое – отказ от демонизации роли государства в экономике. Необходимо понять, что дискуссии об уместности или неуместности государственных инвестиционных проектов лежат за пределами современной научной экономической мысли, и надо прекратить в этой связи запугивать себя так называемым государственным капитализмом. В свое время подобная демонизация рыночных механизмов, когда объективной

необходимости их всемерного развития противопоставлялась не экономическая реальность, а идеологема об их несовместимости с сохранением чистоты «социалистических» принципов примата так называемой общественной (а по сути государственной) собственности на средства производства, дорого обошлась советской экономике. Стоит ли сегодня повторять ту же ошибку с теми же последствиями, апеллируя не к сложившейся экономической реальности, а к невозможности поступиться принципами теперь уже «чистоты рынка»? Дискуссии в этой области должны вестись лишь в отношении оценки экономической эффективности предлагаемых к реализации проектов и механизмов контроля целевого использования инвестиций.

Второе – радикальное изменение денежно-кредитной политики для финансового обеспечения инвестиционного маневра. Суть этого маневра выходит за пределы данной статьи. Здесь следует лишь напомнить, что кризис 2009 г. показал: финансовая «подушка безопасности» позволяет в течение определенного времени не допустить «обвала» финансовой системы и социальных показателей, но она не предотвращает обвального падения производства. Именно отсталость перерабатывающих производств не позволила в 2009 г. компенсировать падение внешнего спроса на энергосырьевые товары увеличением внутреннего, как это произошло в Китае, где стимулирование данного спроса увеличило последний в кризисном году почти на 15 %, что позволило обеспечить более чем 9 %-ный прирост ВВП.

Третье – в силу объективно существующих ограничений государственные проекты могут обеспечить технологические прорывы пусть в очень важных, но лишь отдельных сегментах национального хозяйства. Государство должно выполнить исключительно важную

роль придания мощного первоначального инвестиционного импульса модернизации. Обязательным же условием ее успешности является активное участие в этом процессе частнопредпринимательского сектора, который должен «подхватить» и развить этот первоначальный импульс, что требует применения механизмов государственно-частного партнерства.

Однако такого рода партнерство должно опираться не на волевые усилия со стороны государственной власти, а на экономическую заинтересованность в нем некой критической массы предпринимательского слоя. Без этого усилия государства в данном направлении либо приведут к крайне ограниченным результатам для национальной экономики, либо будут использованы зарубежными конкурентами. К сожалению, такого рода интерес у российских предпринимателей сегодня, как правило, отсутствует. И все дело в том, что главным инструментом конкурентной борьбы для отечественных предпринимателей является не технологическая и организационная модернизация, а «крыша» со стороны человека, занимающего ту или иную «государеву должность», на что указывают сами предприниматели и признают высшие должностные лица государства.

Дефекты современной экономики России очень серьезны. Многие из них приобрели системный характер. Но это не означает, что их нельзя преодолеть.

Противники промышленной политики, сторонники так называемого радикал-либерального направления экономической мысли, справедливо отмечают, что и отрицательных примеров такой политики вполне достаточно. Но это как раз тот случай, когда уместно привести известное изречение Бертольда Брехта: «Если вы боретесь, вы можете проиграть, но если вы не боретесь, вы

уже проиграли». Риски, конечно, существуют, но сложно представить себе экономическую деятельность без рисков вообще. Ясно одно: страны, которые действительно совершили экономический прорыв и превратились из развивающихся в развитые, сделали это исключительно с помощью успешной промышленной политики. [23].

Многоукладность современной России носит специфический характер, определяемый особенностями современного государства и особенностями проводимых реформ. Официально провозглашенная возможность в современных российских условиях развиваться всем укладам на практике реализуется в деформированном виде. Поэтому говорить о реальной многоукладности в современной России преждевременно. Это связано, во-первых, с избранной общей стратегией развития страны, ее нацеленностью на решение социально-экономических проблем узких социальных групп населения, а не всего общества в целом. Во-вторых, с методами, которые используются при формировании реальных укладов. Речь идет о принудительных методах приватизации и создании на ее основе крупного частно-предпринимательского уклада в олигархических формах и нацеленности государственных структур на решение проблем узких групп предпринимателей. В-третьих, складывающаяся многоукладность современной России не адекватна ее реальному социально-экономическому потенциалу. Об этом свидетельствует реакция основной части населения страны на проводимую экономическую политику, его недоверие к создаваемой властными структурами институциональной организации как экономической, так и в общественной жизни; сложившаяся резкая социально-экономическая дифференциация по различным направлениям (региональная, отраслевая,

социальная, доходная, имущественная, инфраструктурная и т. д.).

Таким образом, развитие многоукладности создает и новые проблемы и требует новых подходов к их решению, которые должны найти отражение, прежде всего, в новой экономической политике государства. Такая многогранность многоукладности и ее влияния на общественную систему свидетельствуют о возможной вариативности развития страны, выборе наиболее рационального варианта ее социально-экономического развития или его ограничения. [37].

4.3 Проблемы перехода России к шестому экономическому укладу

Экономика отдельно взятой страны не может принадлежать единственному технологическому укладу. Процент принадлежности действующему на данном этапе развития укладу определяет степень развития экономики государства. В настоящее время передовыми технологиями в наибольшей мере оснащена экономика США, Японии и КНР. В США, например, доля производительных сил четвертого технологического уклада составляет 20%, пятого – 60%, и около 5% приходится на шестой уклад.

Соединенные Штаты одними из первых вступают в первый постиндустриальный технологический цикл. Важными факторами для этого послужили стабильная и устойчивая политическая система, эффективный механизм экономического роста и научно-технического прогресса, а также господствующее положение в системе международных институтов. Одним из главных приоритетов государственной политики США является поощрение научно-технического прогресса, а основой

экономического роста официально признаны фундаментальные достижения в области знаний. Финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в США производится в большей мере за счет собственных средств американских корпораций и фирм, а доля средств федерального бюджета не составляет и третьей части.

Япония – государство, которое около 70 лет назад было разрушено в результате Второй мировой войны, в настоящее время является лидером в мировой науке и технике. По данным исследовательской компании «Economist Intelligence Unit», Япония занимает первое место среди самых развитых инновационных держав мира, опережая США и Швейцарию. Таким достижениям способствовало тесное сотрудничество всех сфер инновационной отрасли, в которой задействованы государство, научно-исследовательские институты и субъекты бизнеса. По прогнозным оценкам Национального института научно-технической политики, в период действия шестого технологического уклада Япония достигнет больших результатов в области высокотехнологических инноваций, что позволит ей окончательно укрепиться на лидирующей позиции среди конкурентов.

О формировании шестого технологического уклада в России говорить еще рано. Доля технологий пятого уклада составляет около 10% (в наиболее развитых отраслях: военно-промышленный комплекс и авиакосмическая промышленность), более 50% технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть – к третьему, преобладавшему в развитых странах в 1920-е гг. Отставание России в экономическом развитии от ведущих стран мира достигает 45-50 лет. Сложность стоящей перед

отечественной наукой и технологиями задачи заключается в том, что для вхождения России в число государств с шестым технологическим укладом в течение ближайших 10 лет, ей «образно говоря, необходимо перемахнуть через этап – через пятый уклад».

Поставленная президентом России В.В. Путиным задача «создать умную экономику» определяет необходимость опережающего развития науки и динамичную реализацию её достижений. Но сложившиеся формы и методы управления, организации и финансирования работ являются большим препятствием на пути к такому прорыву. Только кардинальные изменения в этих сферах способны стабилизировать обстановку. Но они возможны лишь в том случае, если наука выделится как самостоятельная отрасль экономики. Ведущие страны мира к этому уже пришли, и это позволяет им обладать мощным научным заделом и активной системой инноваций. В России же динамичное инновационное развитие является пока лишь стратегической целью.

Отставание России в инновационном развитии также связано с отсутствием системной нормативно-правовой базы, регулирующей научный сектор. Несовершенство законодательства является большой помехой в развитии науки. В 2005 году в структуре федерального бюджета был ликвидирован раздел «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу». В настоящее время фундаментальные исследования включены в раздел «Общегосударственные вопросы», а прикладные – в раздел «Национальная экономика». Потеря связи между фундаментальными и прикладными исследованиями на этапе создания финансовых планов свидетельствует о неэффективности функционирования научно-исследовательской деятельности. К тому же Министерство

образования и науки совместно с Российской академией наук разрабатывает предложения лишь в отношении бюджета на фундаментальные исследования. Программная часть инвестирования прикладных исследований по государственным программам формируется Министерством экономического развития, непрограммная – Министерством финансов, что опровергает принцип единства технологической цепочки.

По словам В.В. Путина, концепция социально-экономического развития России «Стратегия 2020» призвана к 2020 году сделать Россию «самой привлекательной для жизни страной». Но принятие проекта совпало с экономическим кризисом, который определил прописанные в документе ориентиры нереализуемыми. В конце 2010 года премьер-министром было поручено обновить стратегию, однако этот вопрос остался нерешенным из-за множества присущих ему противоречий.

Важную роль в социально-экономическом развитии России играют действующие на ее территории научно-исследовательские организации, главной задачей которых является совершенствование государственной инновационной системы. К ним относятся ОАО «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», инновационный центр «Сколково» и «Нанотехнологическое общество России».

Переход к шестому технологическому укладу открывает перед человечеством большие возможности. Синтез достижений по основным технологическим направлениям (био- и нанотехнологии, геновая инженерия, мембранные и квантовые технологии, микромеханика, фотоника, термоядерная энергетика) может привести, например, к созданию квантового компьютера или

искусственного интеллекта. Возможен также выход на принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой.

Совсем недавно самоходный транспорт, самоуправляемая авиация, различного рода роботы, интеллект которых развивается подобно человеческому, относились к области фантастики, а любые попытки убедить людей, что в скором времени можно будет любую физическую работу выполнять лишь с помощью мыслей, вызывали у них недоверие. Однако уже в настоящее время на базе научных исследований одного из наиболее влиятельных и известных физиков-теоретиков XXI века С.У. Хокинга были разработаны такие революционные механизмы, как самоуправляемый автомобиль, инвалидное кресло-коляска, управляемое силой мысли. Кроме того, приобретают широкое распространение механизмы, реагирующие на движения без непосредственного контакта и многое другое.

«Информатизация приводит к перераспределению труда. Мы идем к тому, чтобы повышалось качество жизни людей. Всё изменится: машина будет делать трудную работу, человек – умную», – отмечает генеральный директор российского представительства компании «Cisco Systems» Павел Бетсис.

Необходимость перехода к шестому технологическому укладу для России предопределена рядом факторов, наиболее значимым из которых является технологическая отсталость российской экономики. «Поймите, нам нельзя догонять», говорит академик РАН Е. Н. Каблов. Необходимо сделать резкий рывок и выйти на новый уровень развития, используя в совокупности собственные достижения и опыт передовых держав мира.

Переход экономики государства к новому укладу является длительным и многоплановым процессом и несет в себе массу сопутствующих рисков. «Угрозой современного общества является разделение людей на имеющих ценную информацию, умеющих обращаться с новыми технологиями и не обладающих такими навыками».

Острой проблемой национальной экономики в настоящее время является неблагоприятный инвестиционный климат, который ставит под угрозу финансовое обеспечение инновационной деятельности и возникает риск потери инвестиций венчурного бизнеса. Более того, в связи с повышением риска потери инвестиционных вложений в разработку технологий нового уклада обостряется проблема недоверия зарубежных инвесторов.

Согласно теории Н.Д. Кондратьева, переход от одного технологического цикла к другому сопровождается системным кризисом. На фоне того, как экономика нашего государства проходила через предшествующие кризисы (1998, 2008 гг.), целесообразно предположить, что и грядущий кризис производительных сил пятого уклада может стать для России большой помехой на пути ко входу в шестой. Риск несвоевременного преодоления кризиса имеет немаловажное значение, так как под угрозой стоит стратегическая задача сокращения отставания России в социально-экономическом развитии от ведущих стран мира.

Преодоление всех стоящих на пути инновационного развития препятствий открывает перед Россией горизонты обширных возможностей. Достаточным потенциалом для этого страна обладает, остается только эффективно его использовать. [75].

В 2020 году количественные изменения в области технологий — вынужденное массовое внедрение передовых решений бизнесом и госструктурами — привело к качественным переменам. Новый технологический уклад, с повсеместным применением киберфизических систем, наступил — такой вывод сделали участники public talk «Технологический прогресс — 2020 и развитие бизнеса», проведенного РБК Петербург в рамках проекта «Энергичные люди. Герои года». В ближайшее время машины и алгоритмы будут заменять человека всюду, где возможно, также принципиально ускорится развитие биотехнологий, космических технологий и ряда других направлений. Инвестиции в хайтек-проекты стали очень популярными в 2020 году, в наступившем — продолжатся. Эксперты дискуссии также предположили, как повлияет на технологический прогресс в России ухудшение экономики крупных компаний. «Можно смело говорить о революции, которая происходит у нас на глазах. Киберфизические системы активно внедряются, причем, зачастую даже там, где мы этого не ожидали», — утверждает глава ассоциации компаний софтверной индустрии РУССОФТ Валентин Макаров. По его словам, о новом технологическом укладе говорили более 10 лет — однако он не наступал, хотя все технологии были к нему готовы, в силу консерватизма экономических субъектов, мало подвижного законодательства, опасений потребителей. Пандемия буквально толкнула общество в «реку» трансформации. «Сейчас, когда во многих случаях стало невозможно лично участвовать в управлении сложными технологическими процессами, управление критическими инфраструктурами все больше передается киберфизическим системам», — объясняет эксперт. Например, неожиданно быстро, считает он, стало

развиваться «цифровое государство», в котором значительную часть рутинной работы выполняет чиновник-робот.

Можно смело говорить о революции, которая происходит у нас на глазах. Киберфизические системы активно внедряются, причем, зачастую даже там, где мы этого не ожидали. Мы видим радикальное увеличение спроса на решения в области автоматизации особенно в сфере дистанционного обслуживания, поскольку пандемия показала, что дистанционные каналы взаимодействия стали основными. Вторая актуальная тема касается цифровых дистанционных рабочих мест. Раньше интерес к ней проявлял преимущественно крупный Enterprise — передовые компании, а сейчас цифровое рабочее место стало ключевым фактором практически для любого стабильного бизнеса, всем пришлось работать дистанционно, и без качественных, удобных цифровых рабочих мест такая работа стала бы просто невозможна.

Один из трендов года, затронувших потребителей — голосовые роботы, с которыми столкнулись (не всегда зная об этом) в 2020 году почти все покупатели товаров и услуг. Интерес к технологиям синтеза речи проявили компании самых разных сфер деятельности. Аудитория адаптировалась к общению с голосовыми помощниками, и бизнес, ощущая это, будет внедрять все больше текстовых и голосовых виртуальных роботов в свои процессы», — утверждает глава группы ЦРТ. Как он уверен, начнется настоящая конкуренция роботов: морально устаревших помощников ждут «увольнения». «Важно отказываться от старых протоколов в сторону дуплексных решений: раздражающий скрипучий голос примитивного бота проиграет реалистичному интеллектуальному роботу с естественной речью, едва отличимой от живого оператора.

Максимальная реалистичность таких smart-помощников — фокус усилий группы ЦРТ», — говорит Дырмовский.

Аудитория адаптировалась к общению с голосовыми помощниками, и бизнес, ощущая это, будет внедрять все больше текстовых и голосовых виртуальных роботов в свои процессы. Технологический прогресс ускорился и за пределами индустрии ИТ, но в связи с ней, отметил директор химико-биологического кластера ИТМО Александр Виноградов. «Робототехнические решения и связанная с ними миниатюризация и автоматизация процессов открывают новые возможности в естественно-научных отраслях, — утверждает он. — Появляется все больше сообщений об изобретении новых материалов не учеными и технологами, а программистами».

По словам Виноградова, существенное ускорение в 2020 году, помимо вирусологии и разработки вакцин, получило в мире направление прикладной геномики — как с точки зрения расшифровки геномов, так и клинического применения результатов такой расшифровки. Он сообщил также о старте в Петербурге федеральной программы по прикладной геномике, направленной на поддержку и развитие лучших разработок в этой области. Появляется все больше сообщений об изобретении новых материалов не учеными и технологами, а программистами. Не меньшую роль, чем пандемия, сыграл в технологическом прогрессе в 2020 году «Z-фактор»: «Выпускники самых продвинутых мировых университетов продемонстрировали способность очень быстро создавать крайне успешные стартапы, востребованные на мировом рынке. Это явление имеет место и в Петербурге. Например, выручка стартапов только наших выпускников за этот год увеличилась в 12 — 13 раз». Ключевую роль в продолжении прогресса и в том, каким в нем будет место

петербургских разработчиков, будет играть качество образования.

Еще один не связанный с пандемией, но важный фактор — успешный пример Илона Маска, продолжила тему драйверов прогресса в 2020 году Луиза Александрова — директор по развитию СОБА (Союза ассоциаций бизнес-ангелов). «У нас появились проекты в сфере космических технологий, которые нацелены на реальные рыночные потребности, и они интересны инвесторам. Конечно, в этой истории большую роль играет Илон Маск — он открывает новые рынки, и я знаю несколько стартапов, которые хотят ему продаться. Это амбициозная цель, мотивирующая стартаперов», — считает Александрова.

Низкая ставка по депозитам также сыграла на руку технологическим отраслям, вызвав оживление венчурного инвестирования. «Количество венчурных сделок в 2020 году заметно увеличилось, — утверждает Луиза Александрова. — При этом впервые появились сделки, которые и велись онлайн, и были заключены в удаленном режиме. Никогда раньше в моей практике такого не было».

Региональный координатор «Клуба лидеров» в СПб и ЛО Вячеслав Трактовенко отмечает «взлет» технологий логистики: «Компании в этой сфере показали феноменальный рост в выручке, в выходе на новые рынки и с точки зрения инвестирования в капитал. Было очень много сделок в этой сфере, начиная от крупных корпораций, создающих свои экосистемы, и заканчивая венчурными и институциональными инвесторами».

Масштабное изменение потребительского опыта, произошедшее в 2020 году, — база для дальнейшего развития хайтека, ведь новые привычки людей потребуют дальнейшего обновления технологий. Директор по

развитию УК «Доход» Илья Тесюль отметил, что появились магазины с полностью автоматизированной системой покупок (X5), собственными сервисами бесконтактной оплаты (Magnit Pay), появилась возможность онлайн-оформления документов, получили широкое развитие онлайн-кинотеатры (okko, «Кинопоиск», и др.), удаленные финансовые услуги (TCS, СБЕР).

Заметный новый опыт получили потребители в сфере недвижимости. «Мы видим, как растет популярность цифровых сервисов, а привычным, казалось бы, технологиям находят новое применение. Например, раньше VR воспринимался как аттракцион, развлечение. Сегодня это один из инструментов подбора недвижимости, и если 2-3 года назад наши клиенты могли использовать VR-шлем, посетив офисы продаж, то сейчас технология интегрирована на сайт, можно в два клика совершить виртуальную прогулку по будущей квартире», — рассказывает президент Группы «Эталон» Геннадий Щербина.

Одним из важных направлений обновленной стратегии группы он называет увеличение продолжительности цикла взаимодействия с клиентом. «Сегодня происходит трансформация девелоперского продукта в услугу. Наша задача — разработать единое мобильное приложение по принципу платформы, которая обеспечит бесшовное прохождение клиента от авторизации в личном кабинете на этапе выбора квартиры до оплаты коммунальных услуг одной транзакцией, получения сервисов и бытовых услуг, заказа пропусков для посетителей, покупки еды или других товаров через приложение», — пояснил Щербина.

Ярким трендом 2020 года Илья Тесюль называет развитие крупными компаниями собственных экосистем: «Это, в первую очередь, сервисы «Сбера», «Яндекса»,

«Mail.Ru», цифровая экосистема «МТС». Такой путь развития в том числе повысил привлекательность ценных бумаг компаний, считает Тесюль. «Например, СБЕР планирует к 2030 году на 50% (против 1% сейчас) нарастить выручку от активного развития экосистемы, включающий в себя широкий круг компаний, от СберМаркет до ДомКлик», — отметил эксперт.

Председатель правления крупного разработчика беспилотных систем — ГК «Геоскан», Алексей Семенов считает, что мы наблюдаем только предвестники серьезных перемен: «Я пока только ожидаю принципиальных изменений. Ситуация созрела — тело нашей экономики стало шевелить лапками гораздо быстрее».

По его мнению, понимание, что экономический кризис состоится, запустило механизмы преобразования и в мире, и в стране. «Пришло наше время, время инноваторов — тех, кто готов принимать решения, исходя только из признаков перемен. В этот момент такие, как мы, должны выбегать на те поляны, где будет корм», — афористично сформулировал свою и коллег миссию Алексей Семенов. «У нас в 2020 году взлетели те направления, где мы готовились к переменам, готовили рынки сбыта, создавали что-то новое, — утверждает глава Геоскана. — Мы несколько лет упорно разрабатывали технологию беспилотной геологоразведки; многие геологи нас не принимали, но мы чувствовали, что наше время придет — и в этом году прорыв состоялся, объем работ вырос в 6 раз».

Еще одно неожиданно «взлетевшее» в 2020 году направление — беспилотные аппараты для школьного образования, приводит пример Алексей Семенов: «Учебные дроны для школ — наш успех минувшего года.

До сих пор на конкурсах по федеральной госпрограмме побеждали китайцы, но мы упорно совершенствовали свои дроны, и в минувшем году сумели победить китайцев — смогли доказать, что российская техника может быть и более функциональной, и более комфортной по стоимости. В результате получили и победы в конкурсах по госпрограмме, и многократный рост объемов продаж. Также более чем в 4 раза вырос объем заказов на наше «шоу дронов» — потому что мы сумели поставить мировой рекорд по количеству одновременно поднятых в воздух дронов, обогнав бывшего рекордсмена, компанию Intel».

Что касается будущего, то, по мнению Дмитрия Дырмовского, сначала в российских компаниях, имеющих высокий уровень технологического развития, возможен спад инвестиций в новые внедрения. «COVID ориентирует компании на максимизацию эффекта от уже внедренных систем. Мы видим сейчас, что крупные компании придерживают бюджеты до прояснения ситуации», — говорит эксперт.

О предстоящем снижении темпов технологического роста говорит и Илья Тесюль. «В сфере услуг прогресс в 2020 году произошел довольно быстро, — утверждает эксперт. — Развитие новых сервисов было стремительным. Компании погрузились в новую реальность, и для адаптации к ней нужно время. Мы ожидаем снижения темпов развития. Все сервисы, несомненно, продолжат развиваться, но только с точки зрения улучшения usability, доработок и оптимизации. Для ускорения технологического прогресса в 2021 году российскому бизнесу будет нужен новый толчок, новые стимулы развития».

Вячеслав Трактовенко назвал среди тормозов технологического роста в 2021 году — кадровую проблему. По его словам, она наиболее остра не столько в части рядовых специалистов, сколько в отношении топ-менеджеров. «Члены «Клуба лидеров» в этом году говорили, что основная проблема не только у среднего бизнеса, но зачастую и крупного, заключается в кадрах. Не хватает высококвалифицированных людей, которых можно было бы очень быстро выводить на позиции топ-менеджеров, на крупные блоки развития. Компания готова расти, рынок готов, есть ресурсы, но — нет топ-менеджеров, которые способны этот рост обеспечивать», — констатирует координатор «Клуба лидеров».

Тем не менее, технологический рост компаний, после вероятной паузы в начале 2021 года, продолжится — такое мнение высказали большинство участников дискуссии. «В нашей сфере темпы развития будут нарастать, поскольку машинное обучение становится доступнее, появляются методы, позволяющие получать хорошие результаты. Причем, возможно, не только в дистанционных каналах, но и в каналах оффлайн, которых сейчас не так много, но они вернутся — например, на транспорте. В целом, в части технологий, связанных с искусственным интеллектом, мы видим большой импульс, который задан цифровизацией. Во многих нишах будет прирост», — уверен Дмитрий Дырмовский.

Алексей Семенов рассчитывает на резкий рост спроса на цифровые технологии в образовании: «На наш взгляд, во всем мире будет переосмысливаться необходимость образования: если искусственный интеллект наступает, то единственная возможность ему противостоять — это развивать интеллект человеческий. По нашему мнению, в

образование будут вкладываться другие деньги — другие даже не в разы, а на порядки. В том числе, и мы разработали перспективный образовательный продукт, и сильно на него рассчитываем». [79]

В 2020 году завершилась стратегия Инновационного развития РФ. Сегодня встают вполне логичные вопросы, каково дальнейшее развитие России, каким мы видим ее будущее? Какие вызовы испытывает сегодня Россия, и какие перед ней стоят задачи? На эти вопросы отвечает доцент кафедры государственного и муниципального управления Академии Всеволод Ильин.

Шестой технологический уклад

Сегодня мир стоит на пороге шестого технологического уклада. Технологический уклад (волна) – совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства; в связи с научным и технико-технологическим прогрессом происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным. (Речь идет о цикличности в экономике, известной по трудам выдающегося отечественного экономиста Н. Д. Кондратьева). Контуры шестого технологического уклада уже начинают складываться в развитых странах мира, в первую очередь в США, Японии и КНР, и характеризуются нацеленностью на развитие и применение наукоёмких, или, как теперь говорят, «высоких технологий». У всех на слуху сейчас био и нанотехнологии, геновая инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика — синтез достижений на этих направлениях должен привести к созданию, например, квантового компьютера, искусственного интеллекта и в конечном счёте обеспечить выход на принципиально

новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой.

В США, например, доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого — 20%. И около 5% уже приходится на шестой технологический уклад. О шестом технологическом укладе в России говорить рано. Доля технологий пятого уклада у нас пока составляет примерно 10%, да и то только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50% технологий относится к четвертому уровню, а почти треть — и вовсе к третьему. Отсюда понятна вся сложность стоящей перед отечественной наукой и технологиями задачи: чтобы наша страна смогла войти в число государств с шестым технологическим укладом, ей надо, образно говоря, перемахнуть через этап — через пятый уклад. Именно сейчас, на границе двух укладов, происходит «пересдача карт будущего». Решается, какие страны и регионы станут продавцами, а какие - покупателями, кому в ближайшие 40 лет суждено быть ведущим, а кому - ведомым. Именно сейчас мир проходит точку бифуркации, выбирает один из альтернативных сценариев своего будущего развития. Отсюда ясна важнейшая задача российской модернизации – вскочить в последний вагон уходящего поезда VI технологического уклада. Это не вопрос экономической выгоды, это уже вопрос национальной безопасности. Президент РФ Владимир Путин на итоговой пресс-конференции 20 декабря 2018г. заявил «Нам нужно прыгнуть в новый технологический уклад, без этого у нас нет будущего».

Вызовы новой России

1. Ускорение технологического развития мировой экономики. Реальными конкурентами России становятся

не только государства, являющиеся лидерами в сфере инноваций, но и многие развивающиеся страны, а также участники СНГ.

2. Технологическая революция в ресурсосбережении и альтернативной энергетике резко повышает неопределенность в развитии России, основу специализации которой на мировых рынках до сих пор составляет экспорт традиционных энергоносителей.

3. Усиление в мировом масштабе конкурентной борьбы в первую очередь за высококвалифицированную рабочую силу и инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии и компетенции, то есть за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем.

4. Изменение климата, старение населения, проблемы систем здравоохранения, а также проблемы в области обеспечения продовольственной безопасности в мировом масштабе — вызовы, с которыми сталкивается не только наша страна, но и человечество в целом. Перечисленные вызовы диктуют необходимость опережающего развития отдельных специфических направлений научных исследований и технологических разработок, включая экологически чистую энергетiku, геномную медицину, новые технологии в сельском хозяйстве. По многим из них в России нет существенных заделов.

Задачи современной России

1. Обеспечение поступательного развития образования и науки. Новые изобретения и инновации стали неотъемлемой частью повседневной жизни. Скорость их развития и внедрения продолжает увеличиваться. От изобретения автомобиля до его массового использования прошло более 50 лет, в случае с планшетом этот путь был пройден менее чем за три года. Такое ускорение

серьезным образом влияет как на экономический ландшафт, так и на качество жизни общества. Появляются бизнес-модели, которые трудно было предсказать всего 20 лет назад (службы заказа такси, не имеющие в собственности ни одного автомобиля или розничные платформы без единого оффлайн-магазина – этим уже ни кого не удивить). Динамика появления инноваций находит отражение в ускорении роста компаний и завоевания рынка новыми продуктами. Темпы изменений позволяют предположить, что в будущем структура экономики будет динамично меняться: инновационные компании преобразуют целые отрасли и весь экономический ландшафт.

2. Формирование человека нового типа – инновационного. Главная особенность инновационной экономики состоит в том, что она всегда и везде строится от человека как носителя компетенций, творческой и деловой энергии. Именно качество человеческого капитала — а не одно лишь наличие «поддерживающей» инновации инфраструктуры и финансовых ресурсов — определяет успех в построении экономики знаний. Одно из самых доходчивых определений термина «инновации» можно дать через деньги и знания: наука — это когда деньги превращаются в знания, а инновации — когда знания превращаются в деньги. Оба эти процесса подразумевают сложный круговорот идей, интеллектуальной собственности, финансовых ресурсов и компетенций, в который вовлекаются самые разные игроки: государство, бизнес, научные организации и учебные заведения. При этом максимальный КПД достигается, только когда возникает самоорганизующаяся инновационная экосистема, где в наличии имеются все ресурсы, необходимые для появления и развития инновационно-

технологических компаний, а отношения между многочисленными участниками процесса отлажены и гармонизированы. Ключевое звено такой экосистемы — опять-таки человек. Важно формирование нового типа человека – инновационного. Это квалифицированный, с высоким уровнем самомотивации, предприимчивый, склонный к командной работе и непрерывному обучению. Формирование компетенций такого типа формируется уже со школы. Очевидно, что спрос на высококвалифицированные кадры — как в России, так и во всем мире — неуклонно растет. Как следствие, все более высокие требования предъявляются к эффективности национальных систем образования, выступающих в качестве «фабрик», которые выпускают самый востребованный с точки зрения инновационного развития ресурс — кадровый. Поэтому образование и наука — безусловный фундамент новой инновационной России.

3. Формирование Инновационной инфраструктуры. Построение инновационной экономики невозможно без инновационной инфраструктуры. Под таковой следует понимать не одни лишь материальные объекты в виде зданий бизнес-инкубаторов и технопарков, научного и технологического оборудования и проч. Одно из самых ранних определений «инновационной инфраструктуры», которое можно обнаружить в российском законодательстве, уже дает расширительное толкование: Федеральный закон от 23 августа 1996 года № 127 «О науке и государственной научно-технической политике» определяет ее как «совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг». Россия

стоит перед серьезными глобальными экономическими вызовами, и от того, как именно она ответит на них, без преувеличения, зависит, останется ли наша страна в числе ведущих мировых держав, и какую геополитическую роль она будет играть в XXI веке. Сама суть экономического соперничества между различными государствами на мировой арене в последние десятилетия значительно изменилась: мы видим (пока — в основном по опыту других стран), какой серьезный импульс способен придать национальной экономике инновационный рычаг. Между тем задача построения инновационной экономики требует решения в первую очередь обозначенных трех задач.

Примечание:

Третья волна (1880—1940) — использование в промышленном производстве электрической энергии, развитие тяжёлого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Распространение радиосвязи, телеграфа, развитие автомобильной промышленности. Образование крупных фирм, картелей, синдикатов и трестов. Господство монополий на рынках. Начало концентрации банковского и финансового капитала.

Четвёртая волна (1930—1990) — формирование мирового уклада, основанного на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Период массового производства автомобилей, тракторов, самолётов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Широкое распространение компьютеров и программных продуктов. Использование атомной энергии в военных и мирных целях. Конвейерные технологии становятся основой массовых производств.

Образование транснациональных и межнациональных компаний, которые осуществляют прямые инвестиции в рынки различных стран.

Пятая волна (1985—2035) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геномной инженерии, использования новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т.п. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединённых электронной сетью на основе интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций.

Информационная революция, изменившая отношение к роли знания в создании стоимости, отразилась в смене парадигм экономической науки, изменила отношение к сетевым организационным структурам, в том числе, — воспроизводственной инфраструктуре. Эти изменения полностью укладываются в теорию постиндустриального общества, основоположником которой является американский социолог Д. Белл. Анализируя изменения в экономике и общественных отношениях в книге «Наступление постиндустриального общества. Опыт социального прогноза», Белл пришёл к выводу, что существенной характеристикой постиндустриального общества являются новшества в материальных и нематериальных сферах. В интерпретации Белла они означают использование алгоритмов или технологий как правил решения проблем взамен интуитивных суждений. Он полагал, что в ближайшее время эти интеллектуальные технологии станут столь же важны для человека, как были важны машинные технологии в предыдущие полтора столетия. [121]

ГЛАВА 5 ВЛИЯНИЕ ВТОРОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ И ЭКОНОМИКУ РОССИИ

5.1 Понятие демографического перехода и его влияние на экономику

Что мы понимаем под модернизацией рождаемости? Все изменения в российской рождаемости, произошедшие за последние сто лет, часто сводят к снижению ее уровня. Действительно, Россия познала грандиозные сдвиги - падение итоговой рождаемости составило 4,5 - 6,3 раза в зависимости от способа оценки: с 7,5 живорождений, приходящихся на одну условную среднестатистическую женщину за всю ее жизнь в конце 19 века до 1,2 ребенка - в конце 20 века; с 7,2 детей в расчете на одну женщину, родившуюся в конце 1860-х гг., до 1,6 ребенка в расчете на одну женщину реальных когорт конца 1960-х гг. Столь многократное сокращение рождаемости уже само по себе является ярким индикатором радикальных и быстрых изменений в семье, обществе и государстве, свершившихся на протяжении жизни всего трех-четырёх демографических поколений россиян (длина демографического поколения составляет около 30 лет).

С одной стороны, снижение рождаемости было исторически неизбежным ответом на общую и последовательную модернизацию общества во всех сферах, с другой - переход от высокой рождаемости к низкой привел к иным темпам изменения численности населения, к принципиальной трансформации демографического баланса между поколениями (количественного соотношения между возрастными группами детей, родителей и прародителей), что, в свою

очередь, инициирует и ускоряет соответствующие социально-экономические и политические перемены. Именно снижение рождаемости до нынешнего беспрецедентно низкого уровня составляет центральный момент современного демографического вызова социально-экономическим системам в развитых странах.

Однако, отдавая дань важности чисто количественной стороне дела, нужно помнить, что за приведенными выше цифрами среднего числа детей скрываются принципиально различные исторические типы организации демографического воспроизводства, различные социальные механизмы, действующие в демографической сфере. Иначе говоря, смена количественной модели рождаемости обязательно предполагает изменения в системе социально-демографических отношений между членами общества, задающих количественные параметры деторождения. Важно знать не только уровень рождаемости на различных этапах эволюции, но и каким способом он достигается в каждом конкретном случае, почему в данный момент он таков, а не другой.

Изучение исторического типа социокультурных регуляторов демографического поведения (норм, ценностей, предписаний, верований), действующих как на уровне социума, так и на семейно-индивидуальном уровне (система принятия решений и способы контроля над плодovitостью), дает ответ на следующие принципиальные вопросы: какова устойчивость и каковы границы допустимой вариабельности параметров рождаемости в той или иной социокультурной среде. Изучение трансформации социально-демографических отношений между людьми в процессе перехода от одного исторически устойчивого типа рождаемости к другому

дает ключ к пониманию необходимости и направленности настоящих и будущих изменений модели рождаемости.

Таким образом, под историческим процессом модернизации рождаемости мы понимаем не только процесс перехода от одной количественной модели рождаемости к другой, но и трансформацию исторически конкретной системы социокультурных регуляторов рождаемости, действующих в обществе. Если коротко сформулировать суть модернизации рождаемости в такой плоскости, то она сводится к процессу перехода от системы преимущественно социальной формы контроля, соответствующей иерархической структуре традиционного общества и максимально отчужденной от индивида, к индивидуально-семейной форме контроля, при которой решение о рождении ребенка преимущественно принимается исходя из индивидуального понимания наилучшей стратегии достижения благополучия в условиях быстро меняющегося общества. Качественными критериями модернизационных изменений выступают: а) степень разделенности трех видов поведения: сексуального, матримониального и репродуктивного (в традиционном обществе - единый монолит, в современном обществе - автономные, каждое из которых направлено на достижение самостоятельных ценностей); б) эффективность индивидуального контроля над плодovitостью, позволяющая иметь желанного ребенка в желательные сроки.

Первый демографический переход

Снижение рождаемости в России началось с более высокого уровня и позднее, чем в большинстве развитых стран. Запаздывание от европейских стран составляет в среднем 30-40 лет, а от Франции почти столетие. Первоначальным толчком к снижению рождаемости

послужила великая "эмансипация" и аграрная реформа в России, инициированные по указу "сверху" в 1861 г. Падение рождаемости шло с рекордными для Европы темпами - примерно за 70 лет Россия преодолела отставание, завершив в целом переход к низкой рождаемости (2 ребенка на одну женщину) одновременно с другими развитыми странами - к середине 1960-х гг. Первые поколения с постпереходным уровнем рождаемости - это женщины, родившиеся во второй половине 1920-х и в 1930-е гг.).

В качестве критерия завершенности переходных процессов применительно к количественным характеристикам рождаемости мы предлагаем три критерия: а) близость показателей итоговой рождаемости в реальных и условных поколениях (табл. 1); б) близость показателей итоговой рождаемости в "материнских" и "дочерних" поколениях (табл. 2); в) достижение слабоасимметричного статистического распределения женщин по числу рожденных детей к возрасту 50 лет с модой, равной 2 детям на одну женщину (табл. 3).

Снижение рождаемости реальных поколений в России практически на всем протяжении перехода было монотонным. Некоторое нарушение этой монотонности можно обнаружить только в когортах 1890-1895 гг. рождения. Напротив, показатели рождаемости для условных поколений (традиционный коэффициент суммарной рождаемости) демонстрировали высокую колеблемость на фоне общего тренда к снижению. Колебания показателей для условных поколений, вызванные специфическими особенностями тех или иных календарных лет: катастрофические изменения социально-экономической среды и/или вмешательство государства в демографическую сферу, отражают, в первую очередь,

сильные сдвиги в календаре рождений. Резкие спады и последующие не менее резкие компенсационные подъемы конъюнктурных показателей хорошо характеризуют мгновенные изменения темпов формирования семей, но маскируют генеральную тенденцию эволюции рождаемости. В России на протяжении 20 века можно насчитать четыре случая отклонения коэффициента суммарной рождаемости от тренда: три под воздействием катастрофических обстоятельств и один в результате семейной политики государства.

Переход к низкой рождаемости в России, по нашему мнению, был в значительной степени ускорен непрерывной цепочкой социальных катаклизмов, сопровождавших ускоренную модернизацию общества. Дело не столько в том, что во время кризисов падал жизненный уровень населения, сколько в том, что в эти периоды приобретался массовый опыт индивидуального контроля над рождаемостью. Репродуктивное поведение партнеров постоянно адаптировалось к меняющейся действительности. Необходимость частых изменений календаря рождений и браков вызывала к жизни специфические инструментальные методы и способы регулирования рождаемости. К сожалению, в России это вылилось в массовое распространение абортной практики. Закон 1936 г., запрещающий искусственный аборт по желанию женщины, был во многом наивной попыткой тоталитарного государства переломить тенденцию к снижению рождаемости, "подправить" демографическую ситуацию после кризиса, вызванного "коллективизацией". Его эффект в повышении конъюнктурных показателей (числа родившихся, коэффициента суммарной рождаемости) в 1937 г. мы оцениваем не более, чем в 8%. В последующие годы эффект запрета, естественно, был

еще ниже. В терминах итоговой рождаемости реальных поколений роль этого фактора, видимо, нулевая, сводимая к подвижкам в календаре рождений у части женщин, застигнутых новым обстоятельством врасплох.

Активность государства в стремлении "подправить" демографическую ситуацию в постпереходные, 1980-е годы оказалась также неэффективной и имела скорее отрицательные, чем положительные демографические последствия. Обоснование этой точки зрения я уже многократно приводил в различных работах. Со мной солидаризируются многие специалисты.

Второй демографический переход

Главное содержание второго демографического перехода состоит в переходе от практики ограничения размеров потомства к оптимизации всего временного пространства демографических событий и жизненного цикла в целом в ответ на вхождение общества в постиндустриальную фазу развития.

Под вторым демографическим переходом некоторые специалисты понимают простой переход от господствующей сегодня модели двухдетной семьи к модели семьи с одним ребенком (или даже к массовой бездетности). Такая трактовка новейших тенденций не только упрощает ситуацию, но может оказаться и просто ошибочной в долговременной перспективе.

В действительности мы сегодня плохо представляем ту идеальную количественную модель семьи и рождаемости, которая станет преобладающей у будущих поколений. Но что мы уже знаем наверняка, так это то, что формирование семьи и рождение потомства будет происходить все в меньшей степени под воздействием изменений макроэкономических и социально-политических параметров среды, не зависящих от индивида. В своем

демографическом поведении человек будет руководствоваться, вероятнее всего, нематериалистическими ценностями, "настраивая" индивидуальный календарь демографических событий на изменение конкретных и многообразных жизненных обстоятельств.

Переход в новую фазу эволюции рождаемости в странах Запада начался в конце 60-х - начале 70-х гг. в точном соответствии с началом нового этапа общественного развития. Россия, как и страны бывшего Восточного блока, вступили на путь второго демографического перехода на два-три десятилетия позже и, естественно, находятся в самом начале этого процесса.

На уровне демографических индикаторов второй демографический переход проявляет себя в виде роста среднего возраста заключения брака и материнства, увеличения интервалов между родами, повышения роли рождаемости вне официального брака, увеличения доли людей, никогда не вступавших в зарегистрированный брак и не имевших ни одного ребенка. Традиционная слитность трех видов поведения: сексуального матримониального и репродуктивного окончательно уходит в прошлое.

Инструментальной основой нового этапа контроля над плодovitостью было массовое распространение системы эффективных методов планирования семьи, позволяющей индивиду свободно распределять репродуктивные события во времени. Буквально на наших глазах контрацептивная революция, пройдя несколько этапов, перерастает в планомерный процесс внедрения в практику планирования семьи все новых и новых достижений в области высоких технологий. Напомним, что планирование семьи не сводится только к контрацептивной защите, оно связано с

регулируем индивидуальной плодовитости как таковой, в том числе и с помощью генных технологий. [32]

Новейшие тенденции в эволюции рождаемости, которые мы трактуем как начало второго демографического перехода, в России обнаруживаются с середины 1990-х гг. Какими же демографическими индикаторами-предикторами будущих долговременных изменений мы руководствуемся, делая этот вывод:

- быстрое снижение рождаемости в самых молодых возрастных группах;
- откладывание рождение первенца в реальных поколениях;
- быстрый рост возраста вступления в первый брак;
- сильное сокращение числа аборт на фоне падения рождаемости в возрасте до 25 лет;
- возрастание вклада старших возрастных групп матерей в итоговую рождаемость;
- уменьшение роли "вынужденных" браков, стимулированных добрачными зачатиями.

Демографический переход, или демографическая революция — важнейший всемирно-исторический сдвиг, начавшийся с конца XVIII века и в глобальных масштабах еще не завершившийся. Его смысл заключается в фундаментальных изменениях, которые претерпевает извечный процесс возобновления человеческих поколений.

Подобных изменений история человечества не знала. Их теоретическое осмысление началось в первые десятилетия XX века. Первые шаги обычно связывают с именами французского демографа Адольфа Ландри и американского демографа Уоррена Томпсона. Именно Ландри предложил термин «демографическая революция» — так называлась его книга, вышедшая в 1934 году.

Термин «демографический переход» появился позднее — впервые он прозвучал в статье американского демографа Фрэнка Ноутстайна в 1945 году. Тогда же термин «демографический переход» появился в названии статьи социолога и демографа Кингсли Дэвиса. Ученый развивал те же идеи, что и Ноутстайн, а также четко сформулировал представление о переходе к «новому демографическому балансу», в чем и заключается главная идея «перехода». Это не опасная утрата равновесия рождаемости и смертности, несущая угрозу депопуляции, как казалось Ландри, а переход от одного типа баланса рождаемости и смертности к другому, «менее расточительному, чем прежний». «Новый тип демографического равновесия высвободил огромное количество энергии из вечной цепи воспроизводства, энергии, которая могла быть израсходована на решение других жизненных задач» и потому означал «поразительный выигрыш в эффективности человека» (Davis K., *The World Demographic Transition*).

Такова в общих чертах каноническая история теории демографического перехода, однако ее едва ли можно считать полной. Как ни странно, никто из теоретиков перехода, по-видимому, не был знаком с идеями английского ученого Герберта Спенсера. Еще в середине XIX века он, исходя из теоретических соображений, пришел к выводу, что «пока рождаемость... более чем достаточна, чтобы сбалансировать сокращение населения в результате смертности, население будет продолжать увеличиваться... Изменения не могут прекратиться до тех пор, пока темпы размножения не будут равны темпам вымирания; иными словами, они никогда не прекратятся, пока каждая пара в среднем не будет доводить до зрелости только двоих детей» (Spencer H., *Theory of Population*,

Deduced from the General Law of Animal Fertility). Идея предстоящего перехода к новому балансу рождений и смертей сформулирована Спенсером абсолютно ясно.

Итак, демографическая революция не нарушает равновесия рождаемости и смертности, как думал Ландри, а восстанавливает его. Причиной же нарушения тысячелетнего традиционного равновесия стало небывалое снижение смертности. Если на протяжении истории и бывали случаи снижения смертности, то оно было крайне незначительным.

У демографа и экономиста Томаса Мальтуса были все основания полагать, что «в пользу предположения об увеличении продолжительности человеческой жизни мы не находим ни одного постоянного, достоверного признака с момента сотворения человека до настоящего времени» (Malthus T., An Essay on the Principle of Population). Но как раз тогда, когда Мальтус написал эти слова, его утверждение перестало быть верным. По иронии истории, первое издание его сочинения увидело свет в том же 1798 году, что и небольшая брошюра английского врача Эдварда Дженнера о прививке коровьей оспы, от которой можно вести отсчет истории небывалых побед человека над смертью. В XVIII веке население Европы уже ощутило некоторое снижение смертности, но оно было небольшим.

XIX век все изменил, по крайней мере в Европе и «заморской Европе». Успехи «охотников за микробами», которые шли по пути, проложенному Дженнером, улучшение условий жизни, благоустройство населенных пунктов, распространение правильных гигиенических представлений, развитие медицинского образования и рост числа врачей — все это привело к тому, что во второй половине XIX века

смертность наконец оторвалась от своего традиционно высокого уровня и стала снижаться, а продолжительность жизни — расти. Это были не просто количественные изменения — менялась «эпидемиологическая модель смертности», структура патологии и причин смерти. Люди стали умирать не от тех, что прежде, причин, а потому и не в тех, что прежде, возрастах.

Перемены были стремительными. Еще в середине XIX века даже в наиболее продвинутых европейских странах 150–250 из каждой тысячи новорожденных умирали, не дожив до года. Но уже в первой половине XX века быстро увеличивается число стран, где этот показатель опускается ниже — 100 на 1000 новорожденных, чтобы к началу XXI века почти сойти на нет. Сейчас в странах с низкой смертностью на первом году жизни умирает не более 3–5 новорожденных.

Одновременно, хотя и не так значительно, снижалась смертность и в других возрастах. Россия в конце XIX века еще стояла на месте: в 1896–1897 годах продолжительность жизни мужчин — 29,4 года, женщин — 31,7 («Население России за 100 лет» (1897–1997). Статистический сборник. Росстат, 1998). В то же время во многих европейских странах, в США, Австралии, Новой Зеландии этот уровень уже тогда был далеко позади: средняя продолжительность жизни превышала 40, 45, а кое-где и 50 лет.

Но XX век превзошел все ожидания. Если в 1960 году страны с продолжительностью жизни в 70 лет для обоих полов были членами немногочисленного привилегированного клуба, то в 2010–2015 годах число таких стран достигло 125. Кроме того, появилось более 30 государств, в которых продолжительность жизни для обоих полов превысила 80 лет.

Когда смертность высока, единственный способ избежать вымирания — рожать как можно больше детей. Неудивительно, что жизненная стратегия всех обществ прошлых эпох была нацелена на поддержание высокой рождаемости.

Но что могло произойти и действительно произошло, когда смертность резко снизилась? Высокая рождаемость, рассчитанная на производство большого количества «запасных» детей при высокой смертности многих, если не большинства родившихся, потеряла всякий смысл. Более того, она стала опасной, потому что превратилась в источник небывало быстрого роста населения — «демографического взрыва», к которому не было готово ни одно общество.

Необходимо было восстановить нарушенное равновесие, и единственным способом сделать это, не возвращаясь к прежней высокой смертности, было снижение рождаемости. Оно началось в Европе, население которой первым ощутило плоды снижения смертности, причем и европейцам не сразу удалось вернуться к равновесию. В XIX веке Европа пережила свой демографический взрыв, одним из следствий которого стала массовая эмиграция за океан. Но одновременно в Европе — вначале во Франции, а затем и во всех остальных странах — все большее распространение получал внутрисемейный контроль рождаемости (birth control), и рождаемость довольно быстро опустилась до уровня смертности, и даже ниже.

Сейчас именно это «ниже» вызывает беспокойство в «постпереходных» развитых странах, которые сегодня не способны поддерживать численность своего населения, не прибегая к миграции. Они безуспешно пытаются повысить рождаемость, чаще всего не задумываясь о том,

что во время демографического перехода и общая демографическая ситуация может быть «переходной». А снижение рождаемости ниже уровня замещения поколений может быть преходящим этапом перенастройки всей системы социальных механизмов, регулирующих уровень рождаемости.

В любом случае для мира в целом проблема низкой рождаемости пока неактуальна. Большинство населения мира, также переживающего демографический переход и находящегося, подобно Европе XIX века, на этапе демографического взрыва, только намного более мощного, стоит перед необходимостью преодолеть высокую рождаемость. Разные страны добиваются этой цели с разной степенью успешности, но пока «взрыв» продолжается, что оборачивается, в частности, растущим миграционным давлением «глобального юга» на «глобальный север».

Это миграционное давление позволяет многим странам с низкой рождаемостью, не обеспечивающей даже простого замещения поколений (сейчас в мире насчитывается 93 таких страны), сохранять и даже наращивать численность их населения за счет иммиграции. Например, иммиграция давно уже стала главным источником роста населения ЕС. Однако общественное мнение в европейских странах, как правило, отрицательно настроено по отношению к иммиграции, без которой население этих стран расти не может. В целом порожденная демографическим переходом проблема поиска нового равновесия приобрела глобальный характер и стала одним из главных «больших вызовов» XXI века.

Еще одно естественное следствие перехода от равновесия высокой смертности и высокой рождаемости к равновесию низкой смертности и низкой

рождаемости — коренное изменение возрастного состава населения, демографическое старение.

Высокая рождаемость и быстрое вымирание поколений формировали характерную для всех прошлых эпох возрастную пирамиду: широкую у основания, но быстро сужавшуюся к вершине. По мере того как разворачивался демографический переход и снижалась рождаемость, менялась и конфигурация возрастной пирамиды: основание ее сужалось, а средняя и верхняя части расширялись — все больше людей доживали до преклонных лет и не спешили умирать в старости. Дети и пожилые как бы менялись местами: первых становилось меньше, вторых — больше. Средняя же часть пирамиды в ходе этой трансформации меняется мало, так что общая нагрузка на одного работающего существенно не изменяется.

Перестройка возрастной пирамиды началась в Европе, но постепенно распространилась на весь мир. Мало-помалу доля детей в населении сокращалась, а доля пожилых увеличивалась. В 1950 году число людей старше 65 лет во всем мире не превышало 130 млн человек (примерно 5% мирового населения). В 2019 году это число перевалило за 700 млн (свыше 19%), к середине века оно удвоится, к концу — более чем утроится, а его доля в населении мира вырастет до 22–23%. По среднему варианту прогноза ООН, к концу XXI века число пожилых людей старше 65 лет — порядка 2,5 млрд — будет сопоставимо со всей численностью населения мира в 1950 году. Растет и доля очень пожилых людей — 85 лет и старше. В 1950 году их было немногим более 14 млн, сейчас — в 10 раз больше, к концу века их число может приблизиться к 900 млн.

Рост доли пожилого населения в развитых странах порождает новые экономические и социальные вызовы, на которые этим странам приходится искать ответы. Тем не менее видеть в старении населения какую-то особую беду оснований нет. Привычная допереходная нагрузка детьми и молодежью не менее обременительна. Еще не так давно это было серьезной проблемой для России. В 1926 году в ее очень молодом населении на 1000 взрослых в возрасте 20–59 лет приходилось всего 156 человек в возрасте 60 лет и старше. Но зато число детей и молодых людей в возрасте до 20 лет на 1000 взрослых составляло 1115. Их надо было учить, лечить, трудоустраивать, это порождало немалые трудности для экономики. Сейчас все изменилось: в 2010 году, когда проводилась последняя перепись населения, нагрузка детьми и молодежью упала до 351 на 1000 взрослых, тогда как нагрузка пожилыми взлетела до 295. Но общая демографическая нагрузка теперь почти вдвое меньше — 646 на 1000 взрослых против 1271 в 1926 году.

В наши дни нагрузка детьми и молодежью, а отнюдь не стариками — первостепенная проблема для многомиллиардного населения развивающегося мира и, пожалуй, для мира в целом. Она намного острее проблемы демографического старения благополучных развитых стран. Но демографический переход идет и в развивающемся мире, а значит, с проблемой старения придется столкнуться и им. В любом случае эту проблему не следует недооценивать, демографическое старение — серьезный вызов для всех постпереходных обществ, возрастной состав населения которых уже никогда не станет таким, каким он был прежде.

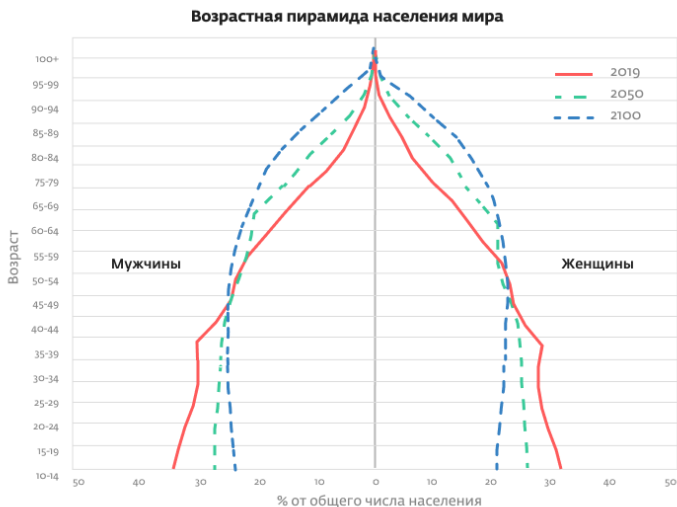


Рисунок 5.1 Возрастная пирамида населения мира

Впрочем, по крайней мере частичный ответ на этот вызов содержит сам демографический переход. Понятия старости, как и молодости, относительны. Хронологический возраст человека говорит о том, сколько лет он уже прожил. В Древнем Риме он означал то же, что и в наши дни. Но если бы мы захотели предсказать, сколько еще предстоит прожить — в среднем, конечно, — человеку, достигшему того или иного хронологического возраста в Древнем Риме или сегодня, то наши ответы были бы различными.

Перемены, которые ведут к изменению эпидемиологической модели смертности, неотделимы от общего улучшения здоровья населения и замедления биологического старения, которое нетождественно демографическому старению. В странах с низкой смертностью современный человек в среднем доживает

до преклонных лет с гораздо лучшим состоянием здоровья и сохраняет свою жизнеспособность и жизненную активность гораздо дольше, чем это было в прошлом. Чтобы осмыслить это различие, демографы Сергей Щербов и Уоррен Сандерсон ввели представление о проспективном возрасте (prospective age). «Прспективный возраст» измеряется не тем, сколько человек уже прожил, а тем, сколько ему еще предстоит прожить.

Скажем, в 2015 году во многих европейских странах — Франции, Испании, Италии — мужчине, достигшему 65 лет, предстояло прожить еще в среднем 19 лет. В России же на такой срок жизни мог рассчитывать только 55-летний мужчина. На шкале проспективного возраста 65-летний француз, испанец или итальянец не старше 55-летнего россиянина, они одногодки. Россиянин же на этой шкале в 65 лет намного старше своего хронологического европейского или, к примеру, японского сверстника, потому что остающееся у него в запасе время жизни намного короче. Таким образом, показатель проспективного возраста демонстрирует, насколько одни страны опережают другие.

Логика проспективного возраста позволяет по-иному определить границы старости, маркировать их не числом хронологических лет, которые прожил человек, а числом лет, которые ему предстоит прожить. Любая формальная граница старости условна. Щербов и Сандерсон предложили пересмотреть общепринятую границу старости и считать старым человека, чей проспективный возраст составляет не более 15 лет. К этому показателю они пришли, исходя из данных развитых стран. В качестве конкретного примера приводится Франция: в соответствии с проспективным подходом к определению границы

старости, женщины Франции должны были бы считаться пожилыми в возрасте 58,4 года в 1900 году, 64,8 года в 1956 году и 74,6 года в 2012 году.

Оптика проспективного возраста меняет, в частности, представление и о верхней возрастной границе трудоспособности, которая теперь становится подвижной. В России до недавнего времени такой границей для мужчин считался возраст 60 лет. В 2018 году, когда было принято решение о повышении возраста выхода на пенсию, ожидаемая продолжительность жизни 60-летнего мужчины составляла 16,6 года, то есть была выше 15 лет предстоящей жизни, условно маркирующих возраст завершения периода трудоспособности при использовании проспективной оптики. Но если посмотреть на хронологический возраст 65 лет, к которому сдвигается граница трудоспособности мужчин по новым правилам, то сейчас остающееся в этом возрасте время жизни мужчин — в среднем 13,3 года — указывает на то, что условная граница старости в России проходит в более раннем хронологическом возрасте. Этим Россия сильно отличается от большинства развитых стран, в которых мужчины выходят на пенсию в 65 лет. Так, в Австралии 65-летнему мужчине предстоит прожить в среднем еще 20 лет, в Великобритании — 18,7, в Германии — 18,3, в Испании — 19,4, в Канаде — 19,3, в Швеции — 19,1 года.

Когда в России повышали пенсионный возраст, ссылаясь при этом на европейский опыт, то упоминали только хронологический возраст. Но основанные на нем сопоставления некорректны. Наш 60-летний мужчина не равен 60-летнему французу, немцу или японцу по средним характеристикам своего здоровья, своей жизнеспособности и так далее. В большинстве развитых

стран хронологические одногодки россиянина намного моложе его по шкале перспективного возраста. В этом проявляется отставание России в ее движении по пути демографического перехода, в частности в реализации такого важного его компонента, как эпидемиологический переход, когда происходит радикальное изменение структуры причин смертности.[22]

Во всех странах, где уровень рождаемости не обеспечивает замещения поколений и наблюдается значительная иммиграция, судя по всем прогнозам, в основном официальным, доля лиц иностранного происхождения будет расти, причем темпы этого роста будут примерно одинаковыми как в Европе, так и в США, несмотря на то, что стартовые уровни там были разными.

Если бы иммиграции не было, доля населения иностранного происхождения, конечно, была бы намного меньшей. Если всё случится так, как предсказывают прогнозы, и нынешние тенденции сохранятся до конца столетия, то, по-видимому, будут все основания говорить о третьем демографическом переходе, меняющем состав населения, а не только демографические показатели, с изменениями которых связывают первый и второй переходы, - этот тезис я выдвинул некоторое время тому назад.

Мы исходим из того, что концепции первого и второго демографического перехода, которые не опровергаем, не принимают во внимание миграцию, ставшую сегодня столь значимым демографическим фактором и оказывающую столь заметное воздействие на все демографические процессы. В наши дни, как мы видели, она весьма существенно влияет и на динамику численности населения, и на его состав.

Если первый демографический переход выразился в изменениях уровней рождаемости и смертности, а второй - в изменениях сексуального поведения, организации жизни семьи и ее форм, то третий демографический переход затрагивает последний остающийся компонент, характеризующий население, а именно его состав. Низкие уровни рождаемости приводят к изменению политики в отношении миграции, а миграция, в свою очередь, оказывая влияние на состав населения. В конечном счете, она может привести к полному изменению этого состава и замене нынешнего населения населением, которое составляют либо мигранты, либо их потомки, либо население смешанного происхождения. И если нынешние тенденции сохранятся до конца столетия, то главным фактором, влияющим на характеристики населения, будет миграция, а не разница в рождаемости коренного населения и мигрантов.

Существенным фактором будет также то, как станут определять себя последующие поколения мигрантов: станут ли они себя идентифицировать с принимающим обществом, страной, куда они приехали либо, даже и с учётом распространения смешанных браков, будут себя идентифицировать как нечто отдельное, как лиц иностранного или смешанного происхождения. Если они будут всё больше идентифицировать себя с населением той страны, куда они приехали, то все эти изменения не будут сильно значимыми.

Если же всё произойдёт наоборот, и они в большей степени будут себя определять и идентифицировать как нечто отличное от коренного населения, убывающего как по абсолютной численности, так и относительно, то ситуация будет иной. Подобные процессы могут иметь самые разнообразные и существенные последствия, могут

повлиять на идентичность той или иной страны, на социальную сплочённость ее населения. Может возникнуть ситуация, когда разные группы людей захотят говорить на разных языках, начнут требовать, чтобы использовались различные системы права. У этих групп могут быть различные ориентации, с точки зрения внешней политики страны, в которой они живут.

По сравнению с первым и вторым демографическими переходами третий демографический переход больше зависит от воли людей в том смысле, что уровень миграции, по крайней мере, номинально, контролируется правительствами тех или иных стран. Высказанные выше соображения указывают на необходимость ограничения объемов миграции таким уровнем, который обеспечивал бы возможность ассимиляции прибывающего населения с точки зрения обучения языку принимающей страны и с точки зрения обучения в целом.

5.2 Экономические проблемы, связанные с демографическим переходом

Демографические изменения, о которых говорилось выше, запустили процессы, напрямую или косвенно приведшие к социальным и экономическим изменениям (представленным на диаграмме в Приложении). Эти процессы затронули возрастную структуру населения; миграцию; семейные инвестиции в образование, здоровье и потребление; здоровье взрослого населения. Некоторые из них протекали на социальном уровне, другие – на индивидуальном. В то время как последствия одних процессов проявлялись незамедлительно, последствия других становились ощутимыми лишь в среднесрочной

или долгосрочной перспективе. Эти разные последствия рассматриваются ниже с двух позиций: каким образом они вытекали из демографического перехода и каким образом они послужили причиной социальных и экономических перемен.

Любое длительное снижение рождаемости приводит к существенным изменениям в возрастной структуре населения. Сначала эти изменения затрагивают основание возрастной пирамиды, так как относительная численность молодых когорт начинает сокращаться. На протяжении некоторого времени изначальное снижение численности детей не компенсируется ростом относительной доли пожилого населения; таким образом, временно относительная доля трудоспособного населения существенно увеличивается. Этот процесс продолжается до тех пор, пока численность поколений родившихся продолжает расти. Такова была ситуация в большинстве стран-лидеров демографического перехода до тех пор, пока в промежутке между концом 1950-х и началом 1980-х годов численность поколений впервые не стала сокращаться. В большинстве европейских стран период, в течение которого население было более молодым, длился в течение многих десятилетий, возможно, даже целое столетие. В будущем такая ситуация не повторится, так как во многих странах сокращение численности когорт новорожденных приведет к сокращению населения в трудоспособных и репродуктивных возрастах. Тем не менее, пока длился этот период и экономика была способна создавать достаточное количество новых рабочих мест в ответ на спрос растущего трудоспособного населения, образовавшееся «окно возможностей» имело глубокие экономические последствия.

Это неожиданное стечение обстоятельств, часто именуемое «демографическим дивидендом», оказалось условием резкого экономического подъема также во многих странах, в которых экономическое развитие происходило наиболее активно в недавнем прошлом. К ним относятся азиатские «тигры», а позднее и такие страны, как Иран и Бразилия. Этот дивиденд, несомненно, повлиял на экономический рост в тех странах, где демографический переход произошел исторически раньше. Большинство авторов убеждены, что величина демографического дивиденда зависит от способности экономики эффективно принимать и трудоустраивать численно растущую рабочую силу. Когда это происходит, экономический эффект может быть глубоким и продолжительным. Поскольку «окно возможностей» не может сохраняться бесконечно, неудивительно, что развивающиеся страны прикладывают все силы, чтобы извлечь максимальную выгоду из удачно сложившейся демографической ситуации. Кроме того, было показано, что экономически благоприятная половозрастная структура в развитых странах в течение последнего полувека стимулировала рост производительности труда.

Другое положительное влияние изменений возрастной структуры, запущенных демографическим переходом, заключалось в том, что оно привело к появлению национальных пенсионных систем, в рамках которых постоянно увеличивающееся в численности трудоспособное население платило пенсионные отчисления в пользу все еще относительно немногочисленных пожилых. Эти пенсионные системы, появление которых немислимо без предшествующих изменений смертности, рождаемости и возрастных структур, существенно изменили основополагающие

нормы функционирования общества. Пенсии были и остаются неотъемлемой компонентой социального благополучия, а также фундаментом относительной социальной гармонии, существовавшей в развитых странах на протяжении большей части последнего столетия.

Но в конечном счете те же самые возрастные структуры ведут к ускоренному старению населения, что становится основным вызовом всем социальным системам, основанным на межпоколенных трансфертах доходов. Это происходит уже сейчас в странах, в которых раньше всех произошел демографический переход и где возрастные структуры больше не благоприятствуют развитию щедрых систем межпоколенного перераспределения и дальнейшему росту богатства предположили, что этот негативный эффект может быть устранен или хотя бы смягчен благодаря тому, что сбережения в течение жизненного цикла в условиях низкой рождаемости и смертности будут вести к более высокому соотношению капитал-труд (называемому «вторым демографическим дивидендом»), что позволит хотя бы частично снизить бремя демографической нагрузки пожилыми. В недавней работе эти же авторы подкрепили свои доводы, смоделировав возможность того, что накопление человеческого капитала при медленном или даже негативном росте численности трудоспособного населения может приводить к росту уровня жизни, несмотря на, казалось бы, неблагоприятную возрастную структуру. В любом случае, эти авторы предупреждают, что положительный эффект может возникнуть при условии, что пожилые люди не будут получать слишком щедрую поддержку через программы государственного или внутрисемейного перераспределения.

Быстрый рост населения, характерный для демографического перехода, оказался мощным стимулом для миграций. Повсеместно период изменения показателей естественного движения населения становился периодом миграций. Большую часть составляли трансконтинентальные миграции, но немаловажное значение имели межрегиональные перемещения и миграции из сельской местности в города. Давление, создаваемое быстрым ростом населения, было, несомненно, движущим фактором этого процесса. Если бы этого давления не было, не было бы, возможно, и массовых миграций; во всяком случае, они не приобрели бы таких масштабов, каких они достигли в 1850-1930-х годах, а затем вновь во второй половине двадцатого века. Социальные и экономические последствия миграции огромны как для отдающих, так и для принимающих стран.

Миграция – более или менее эффективный метод перераспределения рабочей силы. В первые десятилетия XX века это перераспределение происходило преимущественно между странами, которые уже испытывали влияние демографического перехода, с той лишь разницей, что страны исхода мигрантов были густо заселены, а принимающие имели достаточно свободного пространства и возможностей и потому нуждались в дополнительном населении. В последнее время вектор миграционных потоков направлен из слаборазвитых стран с перенасыщенным рынком рабочей силы в богатые страны, способные извлечь выгоду из притока рабочей силы на их истощенные рынки труда. В оба периода ключевую роль в формировании потенциально доступного предложения мигрантов играло давление населения в отдающих странах, но на потоки последнего периода

большое влияние оказывала также демографически обусловленная нехватка рабочей силы в принимающих развитых странах.

С экономической точки зрения, значительные миграционные потоки в Америку, Южную Африку и Австралию с середины XIX до тридцатых годов XX века способствовали экономическому росту и развитию принимающих обществ в основном за счет получения ими рабочей силы и знаний, столь необходимых растущим экономикам. Странам-донорам миграция также приносила определенную пользу:

1) эмиграция снижала давление населения на ресурсы и предоставляла возможности трудоустройства оставшейся части населения;

2) денежные переводы мигрантов на родину подпитывали экономику, по крайней мере, на локальном и региональном уровнях;

3) бывшие эмигранты возвращались домой (что они часто делали) с более высоким уровнем человеческого капитала, а также с определенными накоплениями.

Эти миграционные потоки с очевидностью влияли на сближение экономик и распределение доходов как в странах-донорах, так и в странах-реципиентах. Миграция капитала из старых стран в новые существенно усилила экономический эффект трудовой миграции.

Сегодня международная миграция играет схожую роль, хотя есть и определенные отличия. Одно из таких отличий связано с большим, чем в прошлом, перекосом в возрастной структуре мигрантов. В наше время в миграционные потоки вовлечены молодые работники из все еще быстро растущих стран в те страны, чье население стареет.

Для стран-доноров денежные поступления из-за рубежа, несмотря на сложности управления ими, остаются значимым источником дохода и инвестиций. Страны-реципиенты все чаще ужесточают миграционную политику, что может привести к снижению уровня возвратной миграции в будущем.

Влияние миграций на экономические изменения кажется не вызывающим сомнений, но они оказывают на общество комплексное воздействие - часто конфликтное, продолжительное и, возможно, более широкое, чем связанное только с экономикой. Повсеместно миграции способствовали росту социальной мобильности первого поколения мигрантов и еще больше – их детей. Великие заокеанские миграции между 1850 и 1930 гг. оставили в принимающих странах неизгладимый след. Такие страны как США, Канада, Австралия, Аргентина, Уругвай, ЮАР и Бразилия не только имеют значительную часть населения, являющегося потомками иммигрантов XIX и XX веков, но и продолжают ощущать себя как общества иммигрантов. Страны-доноры также подверглись сильному влиянию, хотя и не настолько глубокому: межнациональные семьи стали постоянным источником взаимодействия и культурного обмена. Невозможно предугадать, будет ли миграция оказывать столь же существенное влияние на принимающие сообщества, как это было в прошлом. Тем не менее, учитывая масштабы современных иммиграционных потоков, культурные и конфессиональные отличия иммигрантов от населения принимающих стран, а также устойчивое желание прибывающих остаться в стране, мы можем предположить, что и в этом случае последствия будут долговременными. В недавней статье Дэвид Коулмэн назвал процессы

изменения состава населения, происходящие сегодня в Европе, третьим демографическим переходом.

Процессы переселений из сельской местности в города, возможно, были не менее значимыми, чем последствия международных миграций. Результатом внутренних миграций стала урбанизация обществ, сосредоточение рабочей силы там, где она была наиболее востребована экономически. Риски, равно как и, вероятно, выгоды, от внутренней миграции были меньшими, чем при международных перемещениях. Тем не менее чистый эффект был схожим как на отдающих, так и на принимающих территориях.

Демографический переход, по определению, привел к заметному увеличению эффективности воспроизводства населения. Репродуктивные цели людей определялись теперь меньшим числом рождений и детских смертей. Поначалу потенциальные эффекты этого изменения были замаскированы ускорившимся ростом численности населения, поскольку смертность снижалась гораздо быстрее рождаемости. Внутрисемейное приспособление к снижающейся смертности наблюдалось с самого начала, но, из-за лага в осознании влияния небывалых улучшений здоровья детей, его эффект проявлялся не сразу.

В начале демографического перехода, когда смертность снижалась быстрее рождаемости и средний размер семей увеличивался, нагрузка детьми на трудоспособное население существенно выросла. Подобно старению населения в конце демографического перехода, это породило своего рода отрицательный дивиденд, который в значительной степени оставался незамеченным. Но, в конце концов, на более продвинутой стадии демографического перехода, на фоне существенных улучшений охраны детского здоровья изначальная задача

поддержания размера семьи превратилась в задачу сокращения ее размера. Когда детская смертность стала очень низкой и, главным образом, предсказуемой, репродуктивные решения уже могли приниматься с высокой долей определенности. Все эти изменения и их последствия стали заметны лишь по прошествии времени, хотя в историческом масштабе преобразования произошли достаточно быстро. Эти изменения по-разному повлияли на семейную жизнь и, в конечном итоге, на фундаментальные аспекты социальной организации.

До демографического перехода, когда детская смертность была высокой, семейные инвестиции в детей часто оказывались напрасными. В начале жизни эти родительские инвестиции, по преимуществу, материнские, могут быть наилучшим образом измерены затраченным родителями временем. Со снижением смертности снизилось и значение этих разорительных инвестиций. Этот эффект был усилен тем фактом, что сократилось и общее число рождений. Если раньше матери лихорадочно и, возможно, неадекватно отдавали свое внимание сразу нескольким детям, то теперь они получили возможность сконцентрироваться на меньшем числе детей с большей отдачей и эффективностью потраченных усилий. Поскольку число самых маленьких детей в семьях уменьшилось, женщины все больше освобождались от постоянного ухода за младенцами. Когда конечный размер семей стал снижаться, уменьшение числа детей в домохозяйстве привело к повышению уровня жизни и более эффективному использованию времени женщин. Рональд Ли подсчитал, что в результате демографического перехода женщины стали, в среднем, тратить на вынашивание и выращивание маленьких детей не 70% времени своей взрослой жизни, а лишь 14% .

Меньшее число рождений также привело к увеличению родительских инвестиций в выживших детей. Показано, что затраты на человеческий капитал в расчете на ребенка существенно выше при низкой рождаемости. Сначала эти инвестиции определялись затратами времени и заботой о детях. Родители понимали, что шансы их детей выжить напрямую зависят от качества заботы о них – от питания детей и от уделяемого им внимания. Это были инвестиции в то, что теперь называют «высококачественными» детьми; это хорошо件нятно всем родителям сейчас, но было совершенно ново во времена, когда родители привыкли к тому, что большое число детей умирает во младенчестве. Одним из следствий этих новых инвестиций было повышение внимания родителей к качеству образования детей. Значительную часть образования дети получали дома, но нельзя недооценивать и институт школы. В самом деле, стремительный рост школьного образования во второй половине XIX - первой половине XX века мог произойти по инициативе семей, чья возрастающая заинтересованность была важным фактором общего движения в сторону государственного и частного образования. Желание родителей обеспечить детей всем необходимым вкупе с общим ростом уровня образования и, как результат, уход детей с рынка труда – все это привело к значительному росту затрат на детей. Показано, что более низкий уровень рождаемости - значительный фактор социальной мобильности детей, особенно в тот момент, когда рождаемость начинает падать. Однако на более продвинутых этапах демографического перехода направление причинно-следственной связи меняется на противоположное, поскольку озабоченность родителей социальной мобильностью детей, часто называемой «беспокойством об

их статусе» («status anxiety»), сама становится важной причиной устойчиво низкой рождаемости в наиболее развитых странах.

Все перечисленные факторы в решающей мере предопределили выход женщин на рынок труда. Они получили доступное время для работы вне дома; стоимость воспитания детей вместе с возросшими потребительскими ожиданиями семей создали экономическую необходимость в дополнительном доходе, а рост уровня образования женщин позволил им претендовать на многие позиции на рынке труда. Другие факторы также имели значение. Среди них - последствия Второй Мировой войны, определившие высокую занятость женщин; доступ к экономическим возможностям в секторе услуг, ранее почти полностью захваченным мужчинами; возросшая роль общественных институтов (особенно школы) в уходе за детьми и их воспитании, а также увеличение значимости общества потребления. Демографический переход создал ситуацию, когда трудоустройство после выхода замуж стало доступно многим женщинам (по сути, большинству).

Движение в сторону всеобщего образования детей было отличительным признаком наиболее развитых обществ на протяжении столетия, а в последнее время эту цель преследуют также правительства и семьи в странах развивающегося мира. Повсеместное изменение роли женщины в обществе - возможно, наиболее важное социальное изменение последнего полувека. Все указывает на то, что в развивающихся странах мира сейчас идут те же процессы, поскольку их общества вслед за развитыми индустриальными странами все охотнее признают «идеализм развития» (developmental idealism). И всеобщее образование детей, и изменение роли женщины в обществе корнями уходят в демографический переход. Они также

являются компонентами того, что получило название второго демографического перехода, предполагающего, что крайне низкая рождаемости. В долговременной перспективе наблюдаемые сегодня мировоззренческие изменения, охватывающие многие стороны современной жизни развитых и части развивающихся стран, коренятся в небывалом падении рождаемости и росте продолжительности жизни, начавшихся с демографическим переходом.

Наконец, причины обесценивания брака как пожизненных отношений также можно косвенно увязать с демографическими изменениями, имевшими место во время перехода, гораздо более непосредственно - с некоторыми их последствиями. Снизившаяся рождаемость ограничила значимость брака как необходимого условия репродуктивной деятельности, а увеличение продолжительности жизни поменяло временную шкалу многих жизненных стратегий, включая те, которые связаны с выбором партнера и вступлением в брак. Повышение грамотности женщин также неблагоприятно отразилось на институте брака. Теперь женщины получили не только возможность самим зарабатывать вне домохозяйств, но и право прекращать несложившиеся отношения с мужчинами. С этой точки зрения, кризис брака оказался и причиной, и следствием глубоких изменений роли женщины в обществе, равно как и отличительной особенностью происходящих в обществе мировоззренческих изменений.

Представление о том, что идеи и теории развития сами по себе служат мощными двигателями социальных и экономических изменений.

Обращая внимание на стремительное улучшение здоровья детей во время демографического перехода, часто забывают, что здоровье взрослого населения также улучшалось, хотя и более скромными темпами. Во Франции, к примеру, вероятность умереть в течение года для людей в возрасте 30 лет и старше в период между концом XVIII века и 1913 г. снизилась на 25%. Причин этого снижения было много. По мнению Томаса МакКеона, это произошло благодаря, главным образом, улучшению питания и отчасти инновациям в здравоохранении. В этот же период наблюдалось постоянное ослабление воздействия эпидемических болезней. Немногим позже эти улучшения здоровья взрослогонаселения получили дополнительную поддержку вследствие родительских инвестиций в «высококачественных» детей. Дети, которые получают лучшее питание и живут в сравнительно благоприятной эпидемиологической среде, имеют больше шансов вырасти здоровыми. Все больше людей, живущих в таких условиях, вырастают более высокими и здоровыми, чем когда бы то ни было раньше. Доподлинно известно, что средний рост солдат, измеряемый регулярно во время призывных кампаний, увеличился существенно за время демографического перехода, особенно с начала XX века. Рост, удобный маркер здоровья и физического состояния человеческого капитала, определялся качеством питания и перенесенными в детстве заболеваниями. Рост также может служить хорошим предиктором здоровья человека на протяжении его жизни.

Если говорить о других аспектах человеческого капитала взрослого населения, то также важно было повышение уровня образования, отчасти в ответ на запросы родителей.

В итоге рабочая сила стало здоровее, образованнее, улучшилось ее питание. Повышение качества человеческого капитала сделало возможной более долгую и продуктивную трудовую жизнь и позволило сохранять хорошее здоровье в преклонном возрасте. Все эти факторы повлияли на характеристики экономического роста.

Помимо исключительно экономических последствий увеличения продолжительности жизни, возросшие шансы дожить до преклонного возраста глубоко воздействуют на образ мыслей людей, на выбор их жизненных стратегий и в целом на стиль жизни. Этот результат, лишь частично описанный здесь, возможно, самый всеобъемлющий из всех результатов демографического перехода, одна из отличительных особенностей современной жизни. Хотя растущая эффективность воспроизводства населения также способствует этому результату, первенствующая роль долгожительства не подлежит сомнению.

Оставаясь в этих условно очерченных границах, полезно держать в уме несколько уточнений. Во-первых, весь процесс изменений не основывается исключительно на демографических факторах. Эти факторы - часть многогранного процесса модернизации, включающего в себя действие экономических сил, деятельность правительств, технологические достижения и ожидания. Тем не менее значение демографических факторов очень велико, и многие составляющие описанной структуры были запущены именно демографическими процессами. Во-вторых, несмотря на то, что используемый подход устанавливает причинно-следственные связи между различными демографическими компонентами (возрастные структуры, миграции и т.д.), возникает значительное число перекрестных связей. Они наиболее очевидны, когда речь идет о формировании человеческого

капитала, испытывающего влияние всех перечисленных процессов. В-третьих, в некоторых случаях снижение рождаемости и снижение смертности запускают какие-то изменения сообща, в то время как в других они действуют почти независимо.

Европейский опыт демонстрирует преимущественно благотворное влияние демографического перехода, который более или менее непосредственно ведет к экономической и социальной модернизации. Представленный выше подход оказывается достаточно уместным для Европы и некоторых стран на других континентах. Однако во многих других частях света, где демографический переход произошел совсем недавно, демографические перемены часто связаны с экономическими трудностями, массовыми перемещениями людей, социальной и политической нестабильностью. Оправдан ли предложенный подход исключительно для Европы и некоторых других стран-первопроходцев демографического перехода? Или он также полезен в качестве дорожной карты для развивающегося мира?

Демографический переход открывает окно возможностей для экономических и социальных изменений. Это период, в течение которого демографические изменения могут работать на благо экономических и социальных трансформаций, а не наоборот, как это часто было в более ранние периоды. То, насколько выгодными будут их последствия и как долго они сохранятся, зависит от размера этого окна. Возможные выгоды ограничены тремя факторами:

- 1) скоростью демографических изменений;
- 2) темпами роста населения, на протяжении ключевого периода, следующего вслед за начальным снижением смертности;

3) доступными механизмами демографического регулирования.

Всем этим пунктам наилучшим образом соответствуют страны, раньше вступившие на путь демографического перехода и получившие наибольшую выгоду от последствий демографических изменений.

Скорость изменений была гораздо выше во время более поздних переходов. Это относится к снижению как рождаемости, так и смертности. Порой скорость изменений в этих странах оказывалась вдвое больше, чем в странах, где демографический переход произошел ранее. В таблице 1 приведена скорость изменений общих коэффициентов рождаемости и смертности за разные промежутки времени (от 20 до 35 лет) после того, как были достигнуты их пиковые значения. В каждом случае скорость изменения в развивающихся странах гораздо выше, чем в двух развитых странах, используемых в этом примере (Испания и Швеция). Более высокие темпы снижения в странах с более поздним демографическим переходом связаны в основном с внедрением чужеродных для этих обществ элементов. В исторической Европе демографический переход был запущен в значительной степени эндогенными процессами: образованием матерей, инициативами в области здравоохранения, повышением уровня жизни и более общими социальными изменениями. Он был осуществлен при довольно низком уровне развития технологий. Матери научились кормить своих детей более безопасно и качественно, чем раньше. Контроль рождений главным образом достигался путем прерывания полового акта или воздержанием. При более поздних переходах эти факторы также сыграли определенную роль. Но действовали также и другие силы, большинство из которых, по крайней мере на начальном

этапе, были несвойственны этим обществам и предполагали использование довольно высоких технологий. Инструментами изменений в процессе перехода в этих странах были эффективные методы контрацепции, антибиотики, международные программы вакцинации, а также гигиенические меры по улучшению качества воды и созданию канализации – все это настойчиво продвигалось местными органами власти и международными организациями. С самого начала их широкого применения эти инструменты оказались гораздо более эффективными, чем методы (влияющие как на рождаемость, так и на здоровье детей), применявшиеся ранее. К числу исключений относятся две представленные в таблице африканские страны (Эфиопия и Сенегал), где темпы снижения рождаемости и смертности были намного медленнее, чем в других странах более позднего перехода.

Темпы роста населения в течение недавних демографических переходов также были намного более высокими. По своей природе демографический переход всегда ведет к ускорению темпов роста населения, потому что смертность начинает снижаться раньше и первоначально быстрее, чем рождаемость. Если темпы роста выходят из-под контроля, то многие благотворные механизмы, связывающие демографический переход с социальными изменениями, могут выйти из строя в результате «короткого замыкания» или, по крайней мере, их действие будет отложено и ослаблено. Положительный эффект изменений возрастной структуры не будет получен, если темпы роста населения превзойдут имеющиеся возможности для миграции и способность местных экономик создавать рабочие места. Стремительный рост размера семей также может свести на нет многие из положительных последствий повышения

эффективности репродукции. Здесь разница между историческими и недавними переходами остается огромной. Во время более ранних переходов темпы роста населения редко превышали 1% в год и часто были ниже. При более поздних переходах темпы роста были чрезвычайно высокими, часто превышали 2,5%, а иногда даже достигали 3% в год. При этом размер семьи почти удвоился всего за несколько лет. В течение двух или трех десятилетий население в трудоспособном возрасте (15-64 года) во многих из этих стран увеличивалось на 15% и более за каждые пять лет.

Существуют два обстоятельства, объясняющие эти различия:

1) в обществах с более поздними переходами допереходные темпы роста были неизменно более высокими;

2) разрыв между снижением смертности и снижением рождаемости при более поздних переходах был гораздо большим (25-35 лет в отличие от менее чем десяти лет в большинстве исторических случаев).

Во многих развивающихся странах рождаемость на самом деле увеличивалась на протяжении нескольких лет после того, как детская смертность начала снижаться. Причины этого несоответствия не полностью поняты, хотя три из них стоит упомянуть здесь.

Во-первых, в обществах с более поздними переходами брак и воспроизводство, по всей видимости, менее тесно связаны с имеющимися экономическими ресурсами, чем в исторической Европе.

Во-вторых, тот факт, что в странах с более поздними переходами снижение показателей рождаемости и смертности было тесно связано с технологическими достижениями, заимствованными у других обществ,

возможно, задержал их принятие местным населением. Это особенно заметно в случае с искусственным регулированием рождаемости, когда меры такого регулирования, предлагавшиеся международными организациями, часто встречали сопротивление.

В-третьих, совпадение во многих странах периода снижения смертности с периодом всплеска рождаемости (бэби-бум) также нельзя сбрасывать со счетов как возможное объяснение устойчиво высокой, даже растущей рождаемости в этих странах. В конечном счете высокие темпы роста свели на нет какое-либо позитивное влияние демографического перехода на социальные и экономические изменения. Благоприятное влияние перехода стало проявляться не раньше, чем темпы роста начали снижаться.

Во время исторических переходов, помимо брака и контроля рождаемости, основным механизмом регулирования населения была миграция. Доступные миграционные варианты для потенциально избыточных населений были важной частью истории успеха демографического перехода в Европе. Миграция поощрялась как посылающей, так и принимающей странами. Несмотря на то, что миграционные варианты использовались и при более поздних переходах, этот механизм был далеко не столь эффективным. Потенциальный спрос на эмиграцию оказался намного большим, чем в исторической Европе, главным образом из-за чрезвычайно быстрого роста населения в посылающих странах. Осложняющим обстоятельством стало значительное ухудшение международной среды для миграции вследствие того, что принимающие страны стали проводить все более антииммиграционную политику.

Эти различия влияют на эффективность демографического перехода. Темпы перехода в Европе были неспешными по сравнению с его головокружительными темпами в большинстве стран развивающегося мира. Безусловно, и в Европе это был период социальных и политических конфликтов, частично вызванных неспособностью общества должным образом обустроить растущее число людей, особенно в городах, и это представляло серьезный вызов для правительств. Тем не менее в свете опыта развивающихся стран европейский демографический переход и в самом деле выглядит неторопливым, поскольку темпы роста населения были умеренными и международная миграция была не только эффективным предохранительным клапаном, но и основным источником инвестиций и создания человеческого капитала. Переход обусловил продолжительный период в высшей степени полезного вклада населения в преумножение богатства и модернизацию общества.

Говоря об исторических переходах, имеется в виду тот их период, когда темпы снижения рождаемости и смертности ускорились, а не более ранние периоды, для которых было характерно очень медленное снижение.

Служит ли демографический переход, идущий в большей части остального мира, также фактором, способствующим социальным переменам и модернизации? Конечно, да, даже если во многих странах все это происходит на фоне переполнения городов и постоянной неспособности экономики существенно повысить уровень жизни населения. Недавнее снижение темпов роста населения, возможно, впервые на протяжении последнего полувека, позволит значительно повысить уровень жизни в развивающихся странах. Стремительные темпы роста

населения в странах более позднего перехода отложили положительные эффекты демографического перехода, но не отменили их. В конечном счете все страны, переживающие переход, получают демографический дивиденд как следствие их возрастной структуры и способности демографических изменений стимулировать другие виды социальных перемен.

Но как долго могут сохраняться положительные последствия демографического перехода? В Европе и большей части остального развитого мира быстрое старение населения изменило позитивную тенденцию к формированию благоприятных возрастных структур, которые были характерны для населения этих стран на протяжении века. Рост населения больше не способствует социальным и экономическим переменам, но стал главным препятствием с точки зрения многих аспектов социального и экономического благополучия. Эти изменения также неотделимы от демографического перехода, так как ожидания людей входят в противоречие с высокими темпами воспроизводства населения и рождаемость снизилась до невообразимо низкого уровня.

Нечто подобное может происходить и с недавними переходами. В целом ряде стран есть много признаков положительных изменений. Темпы роста населения резко сократились, и имеются основания предполагать, что эта тенденция сохранится в будущем. Почти повсеместно значительно снизилась также демографическая нагрузка детьми. В девяти из одиннадцати развивающихся стран, упомянутых в этой статье, за последние 30-40 лет она сократилась: в пяти из них (Китай, Коста-Рика, Иран, Марокко и Тунис) - более чем на 50%; еще в трех (Шри-Ланка, Турция и Венесуэла) - от 40 до 50%; в Индии - более чем на 30%. Не менее важно, что почти везде

здоровье взрослого населения продолжает улучшаться, растут уровень образования и доля работающих женщин. В этих странах, если исключить периодические, часто тяжелые рецессии, экономический рост с большим отрывом опережает рост численности населения. Этот рост, наблюдаемый в Китае, ведет к полной перестройке китайского общества и всей мировой экономики. В других странах рост более скромный, но и здесь положение разительно отличается от наблюдавшегося всего 10-20 лет назад. Признаки изменений подобны тем, что наблюдались при более ранних переходах. Исключением из этого правила остается Африка к югу от Сахары, где снижение темпов роста населения очень ограничено и улучшение возрастной структуры до сих пор не отмечается.

Однако негативные процессы тоже дают о себе знать. Старение населения в развивающихся странах будет идти намного быстрее, чем отмечалось когда-либо в Европе,

Степень перенаселенности в городах развивающихся стран превышает достигнутую в ходе исторического перехода в Европе, хотя и тогда города имели немалые, хорошо изученные сегодня проблемы, что объясняется темпами снижения рождаемости и смертности, намного более высокими, чем во время любого из исторических переходов. Почти в каждой стране из нашей выборки число рождений неуклонно сокращалось на протяжении последних двух-трех десятилетий. За последние 15 - 20 лет общее число рождений в Китае снизилось на 31%, в Коста-Рике на 8%, в Иране на 33%, в Марокко на 19%, в Шри-Ланке на 14%, в Тунисе на 31%, в Турции на 14%. Только в Индии и Венесуэле это снижение было незначительным (около 2%)⁶. Если эта тенденция сохранится, а есть все основания ожидать именно этого, то результатом станет быстрое старение населения. Через несколько десятилетий

эти страны столкнутся с сокращением населения в трудоспособном и репродуктивном возрастах, что скажется как на рынке труда, так и на будущем числе рождений.

Как долго будет открыто окно возможностей, созданное демографическим переходом? Попытаемся дать ответ на этот вопрос, по крайней мере, в общих чертах.

В идеале окно возможностей для экономических и социальных перемен должно сохраняться на протяжении периода, охватывающего первую и вторую (D-A) или первую и третью (E-A) даты. Я ввел важный нюанс в эту очень простую модель, сделав окно возможностей зависимым от наличия умеренных темпов роста населения. Идея заключается в том, что чрезмерно высокие темпы роста населения подавляют большинство или все положительные эффекты, запущенные репродуктивными изменениями. Уровни роста, считающиеся приемлемыми для позитивных социальных изменений, были установлены на отметках в 1,5 и 2% в год. Более высокая скорость слишком оптимистична, потому что трудно представить себе положительный эффект при таких высоких темпах роста населения. Более низкая скорость лучше соответствует тому, что можно назвать приемлемым ростом, хотя есть подозрение, что и она может быть слишком высокой.

Используя эти критерии, была оценена продолжительность сохранения окна возможностей. Результаты поразительны и вряд ли могут привести к оптимистичным выводам. Для Испании и Швеции (два примера исторического перехода) это окно сохранялось более века и в настоящее время закрыто. Для других стран в нашей выборке, несмотря на то, что они все вошли в это гипотетическое окно возможностей, маловероятно, что оно

будет открыто очень долго. В зависимости от используемого критерия этот благоприятный период демографически обусловленных социальных и экономических перемен должен длиться от 10 до 30 лет, гораздо меньше, чем это было в европейских странах. Только в Китае окно возможностей сохранится чуть дольше (возможно, 40 лет) во многом благодаря резкому снижению рождаемости, которое произошло в 1970-е годы, по большей части, до введения правительством политики одного ребенка в 1979 г. Но даже в Китае окно возможностей обещает сохраниться недолго, так как на горизонте вырисовываются серьезные реалии быстрого демографического старения при существенном сокращении доли трудоспособного населения, что ожидается уже в ближайшие 5-10 лет.

В конечном счете демографический переход во многих развивающихся странах был сильно сжат во времени, в то время как в странах, где переход произошел раньше, он был гораздо более постепенным. В первом случае темпы снижения демографической нагрузки выше, но окно возможностей закрывается намного раньше; при историческом же переходе улучшения происходили медленнее, но окно возможностей оставалось открытым дольше.

С точки зрения долгосрочных социальных, экономических и институциональных перемен, постепенный темп изменений был идеальным, поскольку он предоставил странам время, чтобы воспользоваться этим преимуществом в стабильной и прочной обстановке. Пока неясно, будет ли у стран, переживающих недавние переходы, достаточно времени, чтобы в полной мере использовать выгоды от этих важных демографических изменений.

За возможным и лишь частичным исключением США, где относительно высокая рождаемость сочетается со значительной иммиграцией, страны исторического перехода находятся на пороге длительного периода, на протяжении которого старение населения будет иметь негативные последствия для экономического роста и социальных систем. Цикл благоприятного влияния демографического перехода, похоже, исчерпал себя, и обнаружилась его обратная сторона, что сопровождается растущей обеспокоенностью общественного мнения относительно долгосрочной социальной стабильности во многих развитых странах. Тем не менее демографический переход сделал возможным существование общества, разительно отличающегося от прошлого, с высоким уровнем жизни, образованным и информированным населением, сложившимися консолидированной пенсионной и другими системами перераспределения доходов, со стабильным институциональным контекстом. Многие из этих достижений пройдут проверку на прочность даже в трудные времена, которые, несомненно, наступят в будущем. Иными словами, в этих обществах преобразование было завершено.

Большая часть стран с более поздним демографическим переходом только сейчас видят свои собственные окна возможностей. После того, как многие из потенциально возможных положительных эффектов демографического перехода были упущены из-за чрезвычайно высоких темпов роста населения на протяжении нескольких десятилетий, они теперь будут пожинать некоторые преимущества роста эффективности воспроизводства населения. Будет ли у этих стран достаточно времени, чтобы полностью преобразовать свои общества, как это было сделано в Европе и в других

местах? Ответ на этот вопрос полон неопределенности. Значительные различия характеризуют эту группу стран: некоторые из них (в частности, некоторые страны Восточной Азии) полностью модернизировались в последние десятилетия, в то время как другие продолжают вязнуть в отсталости и нищете. Несомненно, у этих стран будут гораздо меньше времени, чтобы обновить свои социальные структуры, чем было у стран раннего демографического перехода, хотя верно и то, что темпы экономических и социальных преобразований, по крайней мере в некоторых из них, гораздо выше, чем были в исторической Европе. Трудно удержаться от опасения, что, когда окно возможностей закроется, уровни социального, экономического и институционального развития во многих из этих стран могут быть недостаточными. Это, конечно, весьма умозрительные рассуждения, и пока еще слишком рано прогнозировать результаты нынешних тенденций с какой-либо степенью уверенности. Но даже и с этой оговоркой кажется очевидным, что демографически благоприятный период будет коротким, что обязывает эти общества мобилизовать свои силы и по возможности быстро завершить процесс своего развития.

Невозможно предсказать, как будет проходить демографический переход в странах Африки южнее Сахары, где он сейчас находится на начальных стадиях. Постепенное снижение смертности и рождаемости, наблюдавшееся до сих пор, позволяет предположить, что демографический переход в этом регионе, когда он состоится, будет иметь иные характеристики, нежели в других развивающихся странах, и вполне может продолжаться намного дольше.

В странах более раннего демографического перехода вызовы, связанные с экономически невыгодной возрастной

структурой населения и нехваткой рабочей силы, могут компенсироваться, по крайней мере частично, вторым демографическим дивидендом, упомянутым ранее, а также государственной политикой, направленной на увеличение экономической активности населения, более поздним выходом на пенсию, а также сокращением пенсий и системы социального обеспечения. Растущее присутствие иммигрантов в этих странах также обещает сохраняться и даже нарастать в будущем. Эти иммигранты приезжают из стран более позднего перехода, где в настоящее время рынки труда заполнены людьми, ищущими работу. В этом смысле миграция в Европу и США будет полезна как для посылающих, так и для принимающих стран. Миграция - социально и политически спорный, но экономически эффективный ответ на избыточное или недостаточное предложение труда. Такая ситуация равновесия, в которой избыток людских ресурсов в одних регионах компенсирует их нехватку в других посредством миграции, также обречена на недолгую жизнь. Если нынешние тенденции сохранятся, большинство стран-экспортеров рабочей силы довольно скоро, как только когорты с более низкой численностью населения начнут достигать трудоспособного возраста, сами начнут страдать от ее нехватки. Печальная ирония истории состоит в том, что, хотя в этих странах демографический переход (снижение рождаемости) начался 60-80 или даже более лет спустя после его начала в странах исторического перехода, период нехватки рабочей силы начнется всего на 20-30 лет позже. Разрыв между ранними и более поздними переходами действительно сужается, но только за счет сокращения времени, отведенного новичкам для экономического роста и социальной консолидации.

Последствия этих наблюдений трудно прогнозировать, но вполне вероятно, что наиболее образованных членов поднимающихся обществ будет по-прежнему привлекать более высокая зарплата в развитых странах и они последуют по стопам ранних эмигрантов.

В какой степени эти перемещения людей способны решить проблемы посылающих или принимающих стран, покажет будущее. Существовавшее исторически положительное, по своей сути, влияние миграции и на посылающие, и на принимающие страны, скорее всего, сохранится и в будущем. Однако значительные перекосы возрастных структур в посылающих и принимающих странах создают проблемы и вызовы невообразимых ранее масштабов[123]

5.3 Развитие «серебряной экономики»

«Серебряная» экономика включает все аспекты, касающиеся потребностей людей старшего возраста, и способна оказать влияние на различные сектора. Например, здоровье и питание, отдых, финансы и транспорт, домостроительство, образование и трудоустройство

На этом фоне в том числе неизбежно будет меняться и структура спроса. И помимо задач сугубо социальных — по обеспечению людей старшего поколения необходимым уровнем комфорта, — и государственным институтам, и коммерческим компаниям придется перестраивать часть своих процессов, ориентируясь на новые возрастные группы потребителей, стремящихся вести активную жизнь в течение максимально длительного времени. Поэтому о

«серебряной» экономике также иногда говорят как об «экономике долгожительства».

Основная идея заключается в том, чтобы адаптировать систему спроса и предложения таким образом, чтобы отвечать запросам аудитории, которую мы называем «людьми старшего поколения», то есть людей старше 60 лет. При этом необходимость адаптироваться под нужды пожилых клиентов может рассматриваться не только как вызов для компаний, но и как дополнительная возможность для расширения бизнеса, отмечал экономист британского Международного центра долгожительства (International Longevity Centre UK) Бен Франклин журналистам The Guardian еще в 2015 году.

Поскольку в последние десятилетия во всем мире наблюдается стремительное старение населения, которое связано с тем, что падает рождаемость и растет продолжительность жизни. Многие экономисты выражают опасения по этому поводу, ссылаясь на то, что старение человечества повышает нагрузку на молодое поколение и на экономику. Сторонники этих взглядов предполагают, что пожилые люди не будут работать, заниматься общественно полезной деятельностью, будут «лишними» в социальной структуре общества. Если рассматривать старение населения только с этих позиций, то - во многом сторонники негативных последствий правы, но существует и другое мнение, которое опровергает сложившийся стереотип. Доказательством послужили исследования, проведенные экспертами компании «Accenture» и «Oxford Economics», в результате которых были сделаны весьма интересные выводы о том, что пожилое население является не проблемой, а, напротив, новым драйвером экономического роста за счет увеличения рынка труда, производства и потребления. Появился даже новый термин

для данной концепции – «серебряная экономика». По расчетам Accenture и Oxford Economics, при стимулировании «серебряной экономики» в США в 2020 г. будет на 5 млн рабочих мест больше, ВВП – больше на \$442 млрд (в текущих ценах), или на 2,2%; в Германии – 5 млн рабочих мест и дополнительные 2,1% объема экономики; в Англии – 1,3 млн и 2,5% соответственно [1].

Компания Euromonitor прогнозирует, что глобальная покупательная способность «серебряного поколения» в 2020 году достигнет 12 триллионов долларов, то есть на 54% больше, чем ВВП Латинской Америки [2].

По оценкам экспертов ISO focus, произведенным в апреле 2017г, в Европе рынок «серебряной экономики» в настоящее время составляет около €450млрд. Во Франции люди в возрасте 50+ обеспечивают 45% от общего спроса. «Серебряные» покупки в Германии составляют €316млрд. Но уже в ближайшем будущем Европа перестанет быть “старым континентом”. К 2050 году каждый четвертый человек в Азии, (то есть 1,2 миллиарда человек) будет старше 60 лет [3].

Эта тенденция распространяется и на развивающиеся страны. В странах БРИКС, например, среднегодовой доход группы населения свыше 65 лет, составляет \$3500, по сравнению с \$14,000 в развитых странах, но их доходы выросли почти на 30% в реальном выражении за последние 10 лет. В ближайшие 20 лет в мире 70% дохода будет в руках тех, кто старше 60 лет. Этот факт говорит о том, что «серебряная экономика» может заменить всю экономику и стать ведущим вектором развития цивилизации. Формирование «серебряной экономики» имеет исторические предпосылки:

- развитие постиндустриального общества и, как следствие, изменений в мировоззрении людей;

- явление транспрофессионализма, как результата последней профессиональной революции;
- повышение объема информации и скорости информационных потоков с появлением мировой информационной сети;
- изменение требований к персоналу и, соответственно, требований к управлению им.

Первая предпосылка основана на развитии человечества и формировании постиндустриального общества. Постиндустриальное общество характеризуется инновационной экономикой, высокой долей научных разработок в производстве, наукоемким производством, снижением темпа роста промышленности и высокой долей сферы услуг, которая постоянно расширяется и модернизируется в соответствии с потребностями клиентов. Изменяется и мировоззрение людей постиндустриального общества: повышаются требования к образованию, профессиональным знаниям, квалификации. В развитии личности делается акцент на рационализме и логике, креативности и эрудированности. Экономическая инновационная составляющая требует особого внимания к человеческому фактору, как инструменту для повышения благосостояния значительной части населения. Повышается квалификация работников. Можно сказать, что основными ценностями общества стали интеллект и творческий подход в принятии решений. Общество обеспечено товарами первой необходимости и стремительно развиваются все виды услуг в соответствии с разнообразными потребностями населения. Повышение уровня жизни ведет к повышению ее продолжительности. В исследованиях DIW представлены общие рассуждения, связывающие старение населения и его влияние на рост экономики. Эксперты указывают на то, что, в связи со

снижением предложения на рынке труда будет уменьшаться потенциальный объем производства, что в свою очередь приведет к снижению дохода на душу населения. Однако, в некоторых случаях качество труда может повысить производительность труда, несмотря на сокращение количества работоспособного населения.

Вторая предпосылка связана, по мнению английского историка Г.Перкина с профессиональной революцией, которая ведет к формированию профессионального общества. Последняя профессиональная революция конца XX века привела к появлению транспрофессионалов, способных работать в разных профессиональных средах, обладающих не только специализированными профессиональными знаниями, но и организаторскими и комбинаторными способностями. Транспрофессионалы успешно работают в разнообразных проектах, самостоятельно организуя творческие группы, изменяя их организационную структуры и функционал под цели и задачи проекта [5]. Успех деятельности транспрофессионала во многом определяется разнообразием его жизненного и профессионального опыта, аккумуляцией и синтезом разнородной информации. Поэтому транспрофессионализм проявляется наиболее ярко у людей с богатым жизненным опытом, зрелым мировоззрением и высоким профессионализмом. ВОЗ отсчитывает пожилой возраст после 60 лет, старость — после 75 лет. По мере увеличения продолжительности жизни эти границы будут сдвигаться. По прогнозам, к 2050 году каждый третий работник в развитых странах будет старше 70 лет. Многие россияне продолжают работать после выхода на пенсию. Сейчас, когда рынок труда в России начинает испытывать

последствия демографического спада 1990-х, спрос бизнеса на пожилых специалистов будет расти.

Третья предпосылка скорее является инструментом для реализации первых двух. Интернет – техническая система, обеспечивающая скорость передачи информации, обогащение информационного потока, комплексность решения проблем. Современные профессионалы работают в междисциплинарном пространстве. Решение многих проблем требует знаний не одной и даже не двух научных областей. Поэтому залогом успеха является интеграция информации из различных научных направлений. Концентрация множества дисциплин в одном проекте обеспечивает комплексность принятия решений и неповторимость проектной деятельности. То, что пожилые люди с трудом овладевают современными информационными технологиями является иллюзией, которую опровергают данные исследовательского центра PEW. По данным американского исследовательского центра PEW [4], в настоящее время поколение пожилых людей – это технически грамотные люди, активно использующие все современные средства коммуникации. Использование интернета среди 65-летних выросло на 150% в 2009-2011 годах. 71% пожилых людей выходят в интернет ежедневно, а около трети используют социальные сети. Увеличение количества пользователей интернета происходит, главным образом, за счет тех, кто находится в возрасте от 50 до 64 лет и 65 и старше. В недавнем докладе исследовательского центра PEW также отмечено резкое увеличение общего внедрения инновационных технологий среди пожилых американцев.

В России аудитория интернета сейчас растет в основном, за счет пожилых людей, поскольку другие возрастные категории уже охвачены. Год назад вице-

премьер Ольга Голодец сообщала, что в 2011-2015 годах компьютерной грамотности обучились больше 500 тысяч стариков. Такие курсы предлагают государственные организации, волонтеры и частный бизнес. Но в ближайшее время это утратит актуальность, поскольку «новые пожилые» уже давно активно пользуются интернетом. Следовательно, основная проблема будет заключаться в разработке контента, который будет интересен этой возрастной группе. В 2012 году основатель «Коммерсанта» и «Сноба» Владимир Яковлев запустил проект «Возраст счастья», который посвящен активной старости. Сайт рассказывает истории людей, которые находят себя заново после 50 лет — получают новые профессии, женятся, строят бизнесы, устанавливают спортивные рекорды.

Четвертая предпосылка развития «серебряной экономики» связана с изменениями в требованиях к профессионалам, работающим в командах. Основными требованиями к персоналу являются ответственность и гибкость. Психологически обосновано увеличение ответственности с возрастом человека. Это связано и с биологическим и с психологическим взрослением человека. Гибкость принимаемых решений во многом определяется житейской мудростью и опытом.

Все исторические предпосылки развития «серебряной экономики» позволяют сделать вывод о том, что она может фундаментально изменить маркетинговые и продуктовые стратегии IT-, медиа-, финансовых и страховых компаний.

Бизнес в условиях стремительного старения населения уже адаптирует свои стратегии, чтобы не потерять конкурентоспособность в новых условиях. Многие проекты уже в настоящее время рассчитаны на обслуживание пожилых людей, обеспечение их комфорта

и поддержание их работоспособности. Это включает создание «умных домов»; устройств, которые помогут облегчить мобильность для пожилых людей; роботизированных экзоскелетов и специальных костюмов; удаленной медицинской помощи; и других инноваций, позволяющих пожилым людям поддержать автономию и обеспечить взаимодействие с окружающим миром, а также решений для укрепления здоровья. Уже привычными стали мобильные телефоны с большими кнопками (японской компанией Fujitsu только в Европу было продано 20 миллионов телефонов с большими кнопками и упрощенным функциям). Тойота все больше оснащает свои автомобили лазерными устройствами, камерами и датчиками, позволяющими упростить управление автомобилем пожилыми водителями. Внедрение информационно-коммуникационных технологий в области телемедицины оценивается на повышение эффективности здравоохранения на 20%. Некоторые компании уже выстраивают стратегии с учетом новых демографических реалий. Pfizer занялась продукцией из стволовых клеток, нацеленной на борьбу с 20 возрастными болезнями.

«Серебряная экономика» в современной России имеет свои особенности. По расчетам S&P к 2050 году население России сократится до 116 млн. человек, а доля лиц пожилого и старшего возраста от трудоспособного населения к 2050 г. повысится до 39%, причем увеличатся возрастные группы людей старше 60 лет.

По данным Росстата в 2016 году все население России, включая Крым и Севастополь составило 146,54 млн. человек, из них доля численности населения в возрасте старше трудоспособного составила 35,98 млн человек, что составляет 24,6%. К 2036 году прогнозируется 29% населения старше трудоспособного возраста. То есть

сегодня каждый четвертый житель России – пенсионер, а к 2036 году пенсионером будет каждый третий.

В настоящее время в третий возраст входит поколение 1960-х, которое успело проявить себя в современной экономике. Это люди, которые освоили современные информационные технологии, выезжали за рубеж, привыкли заниматься саморазвитием и своим здоровьем. «Новые пожилые» отказываются от привычной для России модели поведения. Они продолжают работать после выхода на пенсию, чтобы сохранить привычный уровень потребления, готовы платить за более высокое качество жизни и будут его требовать. Рынок труда также будет меняться вследствие демографической ситуации – спрос на пожилых работников будет расти. [8,с.335]

В настоящее время около половины пенсионеров в крупных городах России продолжают работать.

Значительная часть медицинских гаджетов в России рассчитана на пожилых людей. Например, подмосковная компания «Нордавинд» разработала портативный кардиокомплекс для мониторинга работы сердца в домашних условиях. Полученную электрокардиограмму можно отправить своему врачу. Еще один популярный сегмент гаджетов — портативные устройства с геолокацией и тревожной кнопкой. Самый известный стартап в этой сфере — российская компания «Кнопка жизни». Компания разработала линейку портативных приборов для быстрого вызова скорой помощи. Сегодня компания обслуживает более 20 тысяч абонентов. В регионах «Кнопка жизни» развивается по франшизе: местные предприниматели открывают круглосуточный центр помощи и зарабатывают на продаже тревожных кнопок.

Похожую услугу предлагает служба социального сопровождения «Забота». Региональные власти заключают с компанией контракты, чтобы социально незащищенные старики пользовались службой бесплатно. «Забота» работает в 10 регионах, у нее больше 16 тысяч абонентов.

Однако можно отметить односторонность развития «серебряной экономики» в России. В основном, это медицинская техника, обслуживающая пожилых людей в критической для них ситуации. Такой подход не учитывает достаточно высокую активность, социальный интерес поколения пожилых людей, которые сейчас вступают в период старости. Изменения отношения российского общества к пожилым людям повлечет за собой и изменения в «серебряной экономике» по следующим направлениям:

- создание специализированной недвижимости для пожилых людей и социальное сопровождение проживания;
- страховка здоровья и имущества;
- одежда и аксессуары для пожилого возраста;
- городская среда для пожилых людей;
- современные технологии: медицинские гаджеты, «кнопки жизни»;
- расширение мобильности и социальной активности пожилых людей.

«Пожилые — это такие же люди, как и мы с вами, — напоминает Наталья Перязева, — Они ходят в театры, влюбляются, наряжаются. Это мы с вами, просто старше на 30, 40, 50 лет. Поэтому создать бизнес для старшего поколения очень просто — сделайте его для себя, но с поправкой на возрастные ограничения и потребности».

В качестве вывода можно предложить позитивно рассматривать старение населения и использовать потенциал пожилых людей для развития «серебряной

экономики», так как смена ценностных ориентаций общества и пересмотр приоритетов неизбежен. Ориентация социума только на ценности молодого возраста неизбежно приведет к трудно разрешимым противоречиям и проблемам. Раскрытие потенциала «серебряной экономики» позволит всем возрастным группам общества активно участвовать в его развитии.

В настоящее время с проблемой старения населения столкнулись уже не только все развитые страны, но и страны «второго мира». Демографы, социологи, экономисты в своих работах, как правило, рассматривают старение населения как негативный тренд. Много говорится о том, как повысить трудовую активность пожилых людей, обсуждается возможность неполного рабочего дня для пенсионеров, создание «специальных» рабочих мест, повышение пенсионного возраста и т.д. С другой стороны, современные исследователи говорят о так называемой «серебряной экономике», то есть о переориентировании производства и сферы услуг на потребности пожилых потребителей. [2,с.67]

Параллельно с обсуждением проблем существующей демографической ситуации мы наблюдаем два очень интересных тренда. Пока речь идет только о некоторых странах Европы и США, но, с большой долей вероятности, через некоторое время они коснутся очень многих стран.

Первый тренд - это все более обостряющаяся проблема занятости населения работоспособного возраста, возникающая из-за сокращения рабочих мест, вследствие развития технологий роботизации и компьютеризации производств.

Второй тренд - это попытка некоторых европейских стран ввести так называемый «безусловный базовый

доход» для всех граждан либо для определенных групп граждан. Рассмотрим подробнее оба этих тренда.

Безработица, возникающая вследствие сокращения рабочих мест при переходе предприятий к новым технологиям (т.н. технологическая безработица), имеет ряд особенностей. Сокращаются не просто рабочие места на каких-либо производствах, но безработный потенциально может занять такое же место в другой компании, а исчезают и трансформируются целые отрасли. То есть, «тех же самых» рабочих мест уже не существует в принципе. Следовательно, безработному надо искать работу в других отраслях, то есть переучиваться. Но всегда ли это возможно? И все ли безработные на это реально способны? Может ли освоить современные технологии программирования рабочий среднего возраста, имеющий среднее образование, полученное им двадцать лет назад и всю жизнь проработавший, например, сборщиком на конвейере? Уход таких людей в сферу обслуживания также представляется проблематичным вследствие жесточайшей конкуренции на этом рынке, его переполненности трудовыми ресурсами и ограниченным объемом. Количество парикмахеров или таксистов не может превышать количества их потенциальных клиентов. Причем, в сфере обслуживания также наблюдается сокращение рабочих мест, связанное с новыми технологиями в торговле, логистике, появлению, например, автомобилей без водителя и т.д. Далеко не все люди могут стать предпринимателями в силу особенностей своей психики и жизненного опыта. [3, с.335]

Многие европейские страны идут по пути создания «искусственных» рабочих мест. Эти рабочие места формируются таким образом, чтобы обеспечить максимальную занятость и самозанятость

работоспособного населения. Например, предлагается оплачивать работу домохозяйки. Перед развитыми экономиками встает парадоксальный вопрос – чем занять неработающее работоспособное население? Как сделать так, чтобы человек не ощущал себя иждивенцем? Повсеместно вводятся налоговые льготы, осуществляется всяческая поддержка малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, причем никаких существенных доходов от этих лиц государство и не планирует получить. Но некоторые страны идут в этом направлении еще дальше. Как яркую иллюстрацию действий государства по решению проблем технологической безработицы, можно рассматривать попытки некоторых европейских стран и США по введению безусловного базового дохода. Безусловный базовый доход (ББД) понимается как регулярная выплата определённой суммы денег каждому члену определённого сообщества со стороны государства. Выплаты производятся всем членам сообщества, вне зависимости от уровня дохода и без необходимости выполнения работы. В Финляндии введение ББД происходит как эксперимент с 1 января 2017 года (величина ББД - 560 евро); в 2017 году ряд муниципалитетов Нидерландов получили разрешение правительства на проведение экспериментальной программы по введению ББД (величина ББД -199 евро); в Канаде в 2017 году трехлетний пилотный проект ББД запущен в трех населенных пунктах провинции Онтарио (величина ББД - 16989 долларов в год на одного человека, менее 50% от любого полученного дохода; 24027 долларов в год на пару, менее 50% от любого полученного дохода; дополнительно 6000 долларов в год на инвалида); в Швейцарии с отрицательным результатом был проведен референдум о ББД 5 июня 2016 года (величина ББД -2250

евро); кандидат на президентских выборах во Франции 2017 года от социалистической партии Бенуа Амон главным пунктом своей предвыборной программы сделал предложение о введении безусловного базового дохода для всех граждан старше 18 лет (величина ББД -750 евро). Как экспериментальные программы, введение ББД уже осуществляется в Италии, Германии, США. Учитывая действие принципа эквививальности в экономике, можно с уверенностью предполагать, что со временем будут выработаны наиболее рациональные механизмы внедрения ББД. Несмотря на то, что введение ББД очень дискуссионная тема и серьезные аргументы имеются как у сторонников, так и у противников ББД, можно уверенно говорить о том, что состояние экономики и производительность труда в развитых странах, применяющих передовые технологии такова, что позволяет обеспечивать приемлемый уровень жизни даже неработающим гражданам трудоспособного возраста.

Внедрение современных технологий и рациональное управление распределением доходов государства вполне способны обеспечивать финансирование пенсионных программ без увеличения пенсионного возраста, мало того, нет необходимости даже привлекать пенсионеров на рабочие места на каких-либо специальных условиях. Таким образом, можно сделать вывод, что для стран осуществивших переход к новой экономической модели развития, проблемы, связанные с обеспечением достойной старости населения, не представляются столь серьезными, как принято считать в настоящее время.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Учебное пособие посвящено раскрытию основных методологических и прикладных проблем современной экономической науки и науки управления экономическими процессами на микро и макроуровне. Освоение разделов дисциплины «Современные проблемы экономической науки» предполагает наличие у обучающихся компетенций в области экономической теории (микроэкономика и макроэкономика). В учебном пособии разбираются базовые принципы и модели, лежащие в основе исследований экономического поведения. Критически рассматриваются различные экономические модели, являющиеся основой формирования мейнстрима (основного течения) современной экономической науки. Обсуждаются проблемы ограниченных возможностей использования каждой конкретной модели для анализа современных экономических отношений и процессов на микро и макроуровне. Раскрываются альтернативные подходы исследования факторов мотивации экономической деятельности и моделей экономической деятельности, возможности включения механизмов формирования социально-экономических целей хозяйствующих субъектов в экономическую науку.

Уделено внимание анализу относительно нового направления экономической науки – институциональной экономике. Рассматриваются отличительные особенности институционального анализа, рассматривается влияние трансформации социальных институтов на экономические процессы. Определяются сферы и условия экономической деятельности, где использование для их изучения моделей, характерных для классической экономической теории,

требует их дополнения методологией институционального анализа.

Пособие посвящено тем проблемам экономической науки и практики, для которых в настоящий период времени не разработаны четкие теоретические модели их решения, но которые либо уже оказывают на экономику существенное влияние, либо будут являться значимыми в кратко или среднесрочной перспективе. В пособии рассматриваются проблемы применения трудовой теории стоимости для описания экономических процессов формирования и распределения благ. Раскрываются понятие, подходы к классификации структурных элементов и теории глобализации. Разбираются положительные и отрицательные проявления глобализации экономики. Определяется тенденции развития и степень влияния роботизации на экономические отношения, рассматриваются теоретические проблемы перехода к новому экономическому укладу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации <http://duma.gov.ru/news/48953/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1 и 2 с изменениями и дополнениями). – СПб.: Питер, 2002. – 432 с.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Ось-89, 2002, 208с.
5. Автономов А.С. Принципы федерализма в России и США: сравнительный аспект. - 2001
6. Административные барьеры: опыт преодоления субъектами Российской Федерации/Исследование – М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2001. – 130с.
7. Алчиан А. Затраты и выпуски //Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.135-159.
8. Анастази А. Дифференциальная психология/ Психология индивидуальных различий: Тексты. – М., 1982. – С.8-14
9. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832с.
10. Аузан А.А. Институциональная экономика — URL <https://www.sites.google.com/site/liberaleconomicclub/video/mpti/auzan> (дата обращения: 21.05.2021).

11. БеянинаА.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания // Вопросы экономики, 2018, № 1
12. Беянин А. Даниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (нобелевская премия за чувство реальности)//Вопросы экономики. – №1. – 2003. – С.4-23.
13. Бойдаченко П.Г. Предприятия «Ямбурггазодобыча: работа с кадрами после найма// ЭКО. – №11. – 1996. – С.131-144.
14. Бойдаченко П.Г. «Ключи» к уму и сердцу// ЭКО. – №1. – 1997. – С.151-163.
15. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2002. – 416с.
16. Боргер Й. Борьба с административными барьерами на пути развития предпринимательства. Практика стран ЕС. – TESIS, НЭИ, 2002. – 50с.
17. Бьюкенен Дж. Сочинения/ Пер. с англ. Серия: Нобелевские лауреаты по экономике / Фонд экономической инициативы; Т.1.; Гл.ред.кол.: Нуреев Р.М. и др./ - М.: Таурис Альфа. – 1997.
18. Введение в институциональный анализ/ Под ред. В.Л. Тамбовцева - М.: ТЭИС, 1996. – 171с.
19. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808с.
20. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367с.

21. Горин Н. Особенности психологического склада жителей России// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.142-147.
22. Вишневский А.Г. Демографический переход: как мы стали жить дольше <https://postnauka.ru/faq/154756>
23. Гринберг Р. С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы. Общие итоги системной трансформации// Век глобализации. Выпуск №1(15)/2015
<https://www.socionauki.ru/journal/articles/269724/>
24. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969.– 480с.
25. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс, 1979. – 406с.
26. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учебное пособие. – СПб.: СПбГУ, 2000. – 160с.
27. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы// Природа фирмы. – М.: Дело, 2001.
28. – С.237-267.
29. Десфонтейнес Л.Г., Семенова Ю.Е.Старение населения: потенциал или угроза?//EuropeanSocialScienceJournal. 2017. № 6. С. 67-72.
30. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н.Новгород: НИМБ, 1997. – 607с.
31. Замятин Д.Н., Замятина Н.Ю. Пространство Российского федерализма// Полис. – №5. – 2000.
32. Захаров С.В. Рождаемость в России: первый и второй демографический переход
http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/konfer/konfer_08.html

33. Камышанский В.П. Право собственности в России: Лекция. – Волгоград: ВЮИ МВД России, 1998. – 24с.
34. Камышанский В.П. Права собственности: пределы и ограничения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – 303с.
35. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М., 1990
36. Карманова А.Е., Семенова Ю.Е. Является ли обузой для экономики стареющее население?//Наука и бизнес: пути развития. 2018. № 1 (79). С. 50-52.
37. Карпунина Е.К. Развитие многоукладности как ориентир современной экономической политики России// Социально-экономические явления и процессы №3-4(025-026), 2011, с.140-144
38. Кинг П. Классифицирование федераций// Полис. – 2000. – №5
39. Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс»// Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.319-339.
40. Колемаев В.А., Староверов В.Б., Турундаевский В.Б. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебн. пособие для эконом. специальностей ВУЗов. - М.: Высшая школа, 1991. – 400с.
41. Корнилов А. А. Курс истории России XIX века. – М., 1993.
42. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Росинтер, 1996. – 704с.

43. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. – 192с.
44. Коэн А., Харкрут Дж. Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала <https://institutiones.com/theories/1281-teoriya-kapitala.html>
Кочетова А.И. Основы управления персоналом. – М.: ТЕИС, 1999. – 88с.
45. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. – М.: Дело, 1992.
46. Левина И. Проблема трансформации: сравнительно-исторический анализ подходов и решений <https://institutiones.com/theories/964-problema-transformacii.html>
47. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. - М., 1971.
48. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей //Психол. Журн, 1992. – Т.13. – №2.
49. Леонтьев Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции //Вопросы философии, 1996. – №4.
50. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки// Вопросы экономики. – №1. – 2003. – С. 42-58.
51. Лященко Л.М. Александр II или История трех одиночеств. – М.: Молодая гвардия, 2002. – 160с.
52. Магун В. Трудовые ценности российского населения//Вопросы экономики. – №1. – 1996. – С.47-62.
53. Майминас Е. Российский социально-экономический генотип// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.134-141.

54. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. – М.: ИНФРА-М, 2001, Т.1. – 486с.; Т.2. – 247-252, 528с.

55. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек)// Вопросы экономики. – №10. – 1996. – С.89-102.

56. Марьяновский В. Российский экономический менталитет: истоки и про-тиворечия// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.158-160.

57. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. – СПб., 1999. – 478с.

58. Маттеи У. Основные принципы права собственности// У Маттеи, Е.А. Суханов Основные положения права собственности.- М.: Юрист, 1999. – С.1-297.

59. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управ-ленческие// Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.73-93.

60. Мейли Р. Факторный анализ личности/ Психология индивидуальных различий: Тексты. – М., 1982. – С.84-100.

61. Мюллер Д. Теория общественного выбора/Панорама экономической мысли конца XX столетия/ Под ред. Гринэуэя Д., Блини М., Стюарта И./ Перевод с английского под редакцией В. С. Автономова. - 2002. – Т.1. – 670 с.; Т.2. – 352 с.

62. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ.

А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. — 180с. — (Современная институционально-эволюционная теория).

63. Нуреев Р. Теория общественного выбора: Учебно-методическое пособие// Вопросы экономики. — №8-12. — 2002

64. Нуреев Р.М. Основы экономической теории: Микроэкономика: Учеб. для вузов. — М.: Высш. школа, 1996. — С.19.

65. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора: Учебно-методическое пособие// Вопросы экономики. — №1-6. — 2003

66. Обуховский К. Психологическая теория строения и развития личности/ Психология формирования и развития личности. — М.: Наука, 1981. — С.45-67.

67. Олейник А. Институциональная экономика. Тема 9. Теория фирмы// Вопросы экономики. — №9. — 1999. — С.126-150.

68. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 416с.

69. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. — Новосибирск: ЭКОР, 1998. — 432с.

70. Оллпорт Г.В. Личность в психологии. — М.: Ювента, СПб, 1998. — 345с.

71. Социальный портрет предпринимателя г. Новокузнецка: Отчет социологическое исследование. — Новокузнецкий городской фонд поддержки малого предпринимательства. — Новокузнецк, 2002. — 41с.

72. Оучи У.Г. Методы организации производства. Теория Z. Японский и американский подходы. – М.: Экономика, 1984. – 184с.

73. Оффе К. Политэкономия: социологические аспекты// Политическая наука: новые направления / Под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клингемана. М.,1999.

74. Паркинсон С.Н., Растомжи М.К., Сапре С.Л. Эти невероятные японцы. – М., 1992. – 150с.

75. Паршин М.А., Круглов Д.А. Переход России к шестому технологическому укладу: возможности и риски // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5. Ч. 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2014/05/33059> (дата обращения: 20.04.2021)

76. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. – М., 1992. – С.474-482.

77. Пью Д.С., Хиксон Д.Дж. Исследователи об организациях/Хрестоматия. – М.: МЦДО Линк, 1997. – 239с.

78. Радаев В.В. О парадигме экономической теории/ Экономическая теория на пороге XXI в. – М.: Юрист, 1998. – С.117-124.

79. РБК:
https://www.rbc.ru/spb_sz/03/01/2021/5ff097a39a7947903446c7e8

80. Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. – М.: ТЕИС, 1996. – 139с.

81. Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.112-134.

82. Ромашев О.В. О молодежи// Социально-трудовые проблемы молодежи и пути их решения. Библиотечка профсоюзного активиста. – №4. – 1999. – С.16-20.

83. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. - СПб.: "Наука", 1998. –796с.

84. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении//Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.54-72.

85. Семенова Ю.Е., Островская Е.Н."Серебряная экономика" и проблемы развития предпринимательства в России//Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 9 (99). С. 102-103.

86. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 1999. – 512с.

87. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I-III). – М.: Наука, 1992. – 572с.

88. Соколинский В.М. Экономическая психология (спецкурс)// Российский экономический журнал. – №3. – 1998. – С.105-109.

89. Сото Э.Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.:

90. Catallaхu, 1995. – 320с.

91. Стиглиц Дж. Ю. Экономика общественного сектора. – М.: МГУ: Инфра-М, 1997. – 720с.

92. Суханов Е.А. Право собственности и иные вещные права в России/У Маттеи, Е.А. Суханов

Основные положения права собственности.- М.: Юрист, 1999. – С.298-383.

93. Таллок Г. Новый федералист. – М., 1993. – 192с.

94. Трусов В. П. Теории атрибуции в зарубежной социальной психологии // Психология межличностного познания. — М.: Педагогика, 1981. – С.139-157.

95. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и “отношенческая контрактация”, - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.

96. Уильямсон О.И. Логика экономической организации/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.138-139.

97. Уинтер С.Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.268-293.

98. Федеральная служба государственной статистики. - URL: [http:// w ww. gks. ru/](http://www.gks.ru/)

99. Филин С.А. Теоретические основы экономических циклов и управление в условиях кризиса: монография / Под ред. д.э.н., проф. М.Н. Кулапова. - М.: РУСАЙНС. 2015. 334 с.

100.Филин С.А. Концепция технико-научно-технологических циклов // Региональная экономика: теория и практика, № 45(372), с. 25-49, 2014.

101.Финансовая энциклопедия <https://nesrakonk.ru/>

102.Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика/Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864с.

103.Фресс П., Пиаже Ж.. Оптимум мотивации/ Экспериментальная психология. – Вып.5, М.: Прогресс, 1975. – с.119-125

104.Фром Э. Характер и социальный процесс/ Психология личности: Тек-сты. – М.: МГУ, 1982. – С.48-54

105.Улимбашев А.З. Государственное регулирование предпринимательской деятельности на основе анализа личных издержек. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – 216 с. ISBN 978-57422-5400-3 http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1_1

106.Ха-Джун Чанг. Как устроена экономика / Пер. с англ. — М.: Манн, Иванов и Фербер ООО, 2015. — 304 с.

107.Хаббард Р.Л. Проблемы работы. – М, СПб.: Нью эра, 1994. – С.164.

108.Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – 1992. – 304с.

109.Хайман Д. Современная экономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика, 1992, т. I, II

110.Харт О.Д. Неполные контракты и теория фирмы./Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.206-236

111.Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение// Вопросы Экономики. – №1. – 2000. – С.39-55.

112.Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности// Вопросы экономики. – №8. – 2001. – С.32-45.

113.Цветаев В.М. Трудовая мотивация в процессе перемен/ Вестник СПбГУ. Серия 5. – 1999, вып. 1(5) . – С.166-173

114.Чекмарев О.П. Мотивация и стимулирование труда: учебно-методическое пособие. – СПб., 2013. – 343 с. <http://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel1>

115.Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1996. – 134с.

116.Шаститко А.Е. Неоинституционализм/ Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. – №6. – 1997. – С.3-32.

117.Экономическая теория Часть I Микроэкономика/ Под ред. Лукичева П.М., Чекмарева О.П. – СПб, 2003. – 172с.

118.Энтов Р.М., Абрамов А.Е., Радыгин А.Д., Чернова М И. «Загадка дивидендов» и российский рынок акций. Часть 1 // Вопросы экономики. 2020. № 1. С. 66-92.

119.Энтов Р.М., Абрамов А.Е., Радыгин А.Д., Чернова М И. «Загадка дивидендов» и российский рынок акций. Часть 2 // Вопросы экономики. 2020. № 2. С. 59-85.

120.Эрроу К. “Информация и экономическое поведение”// Вопросы экономики. – 1995. – №5. – С.98-107.

121.[Bell D. The Coming of Post-industrial Societe. A Venture in Social Forecasting. N.Y., Basic Books, Inc., 1973.]

122.David P. Clio and the Economics of QWERTY// American Economic Re-view, 1985, Vol.75 №2

123.Reher David S. Economic and social implications of the demographic transition // Ronald D. Lee and David S. Reher, eds. Demographic Transition and Its Consequences. A supplement to Vol. 37 (2011) of Population and Development Review: 11-33.

Учебное издание

Семенова Юлия Евгеньевна к.э.н., доцент
Курочкина Анна Александровна д.э.н., профессор
Панова Анастасия Юрьевна к.э.н., доцент

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Учебное пособие

Печатается в авторской редакции.

Подписано в печать 08.06.2021. Формат 60×90 1/16.

Гарнитура Times New Roman. Печать цифровая.

Усл. печ. л. 22,75. Тираж 5 экз. Заказ № 1106.

РГГМУ, 192007, Санкт-Петербург, Воронежская ул., д. 79.