

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК
ПОЛЬСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

при поддержке Научного центра Польской академии наук
в Москве

ИТОГИ ТРАНСФОРМАЦИИ, ИЛИ КАКОЙ КАПИТАЛИЗМ МЫ ПОСТРОИЛИ

Материалы международной научной конференции
(Москва, 22 – 23 ноября 2016 г.)

Москва 2017

В настоящем сборнике представлены тексты докладов на российско-польской научной конференции «Итоги трансформации, или какой капитализм мы построили», проведенной в Институте экономики РАН 22 – 23 ноября 2016 года при поддержке Научного центра Польской академии наук в Москве.

В конференции приняли участие известные польские экономисты, представляющие ведущие исследовательские учреждения Польши, в т. ч. Институт экономических наук и Институт развития села и сельского хозяйства Польской академии наук, Высшая школа экономики в Варшаве, Комитет экономических наук ПАН, Польское экономическое общество. С российской стороны в обсуждении участвовали сотрудники Института экономики и Института Европы РАН.

На конференции обсуждались вопросы функционирования государства в различных моделях капитализма, рассматривался общественно-политический контекст системной трансформации в России и Польше. Большое внимание было уделено характеристике экономических проблем трансформации.

Сборник адресован широкому кругу читателей.

Ответственный редактор
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ИЭ РАН
И. С. Синицина

Издание подготовлено при содействии Научного центра
Польской академии наук в Москве

© Институт экономики РАН, 2017
© Авторы материалов, 2017

Оглавление

Введение	5
<i>М. Понкчинский</i> . Вступительное слово	14
I. Государство в различных моделях капитализма.....	17
<i>С. П. Глинкина</i> . О разнообразии моделей капитализма, сложившихся по итогам постсоциалистических трансформаций	18
<i>Э. Мончиньска</i> . Инклюзивность как фактор социально-экономического устройства	50
<i>Е. Клеер</i> . Центрально-Восточная Европа: периферийный и имитационный капитализм	73
<i>А. Е. Городецкий</i> . О фундаментальных причинах провалов государства. Дисфункции государственного управления и их преодоление.....	99
II. Общественно-политический контекст трансформации.....	118
<i>Е. Вилькин</i> . Институциональные изменения и трансформация экономических систем — теоретические основы и опыт.....	119
<i>Ю. Г. Павленко</i> . Польша и Россия в контексте системных трансформаций	134
III. Экономические проблемы трансформации	146
<i>Е. Б. Ленчук</i> . Почему России так и не удалось перейти к инновационной модели развития?.....	147
<i>Н. В. Куликова</i> . Преимущества и риски евроинтеграции для экономики стран Центрально-Восточной Европы	158
<i>Ст. Овцак</i> . Экономические и социальные преобразования в Польше с точки зрения публичных финансов	175
<i>И. Котович-Явор</i> . Польская экономика на переходном этапе развития	200

<i>Ю. К. Князев.</i> Экономика стран ЦВЕ после системной трансформации	212
<i>Л. Петрович.</i> Фондовый рынок в Польше как элемент экономической системы. История надежд и разочарований	219
<i>Л. Б. Вардомский.</i> Экономические отношения России и стран СНГ: итоги 25-летия	253
<i>Л. С. Косикова.</i> 25 лет трансформаций в независимой Украине.....	267

Введение

В настоящем сборнике представлены материалы международной российско-польской конференции «Итоги трансформации, или какой капитализм мы построили», проведенной в ИЭ РАН 23-24 ноября 2016 г. Это уже вторая встреча российских и польских экономистов, проводимая при поддержке Научного центра при посольстве РП в России.

С приветственным словом к участникам конференции обратились М. Понкчинский, проф., директор Научного центра ПАН в Москве и Е. Б. Ленчук, д.э.н., директор ИЭ РАН.

Заявленная тема конференции связана с итогами 25 лет системной трансформации, которую осуществляют как страны бывшего СССР, так и страны Центральной и Восточной Европы. Это серьезный временной период, который позволяет подвести итоги социально-экономического развития, сравнить, соответствует ли то, что мы хотели построить, тому, что получилось, ответить на вопрос, оправдались ли наши надежды, привели ли рыночные преобразования к тем результатам, которых мы хотели. Стали ли рыночные реформы прочным фундаментом эффективного обновления экономики, смогли ли мы построить конкурентоспособную экономику? Сегодня, спустя почти четверть века становится очевидно, что преобразования не были простой задачей, а ответы на поставленные вопросы далеко не очевидны.

Участникам конференции удалось обсудить широкий круг вопросов, касающихся теории и практики системной трансформации, ее результатов в России и странах Центральной и Восточной Европы. Ход обсуждения концентрировался вокруг следующих аспектов проблем системной трансформации: роль и функции государства в различных моделях капитализма, общественно-политический контекст системной трансформации в России и Польше, а также разнообразных экономических проблем.

Конференция открылась совместным докладом «Некоторые аспекты экономической теории современного государства», авторами которого выступили научный руководитель ИЭ РАН, проф., чл.-корр. РАН Р. С. Гринберг, руководитель научного направления «Теоретическая экономика» ИЭ РАН, заслуженный деятель науки РФ., д.ф.н., проф. А. Я. Рубинштейн, а также руководитель научного направления «Инсти-

туты современной экономики и инновационного развития» ИЭ РАН, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., проф. А. Е. Городецкий.

В докладе обращалось внимание на то, что в современных условиях отказа от абсолютной способности рынка к саморегулированию особенно очевидно проявляется необходимость устранения институционального и распределительного провалов рынка с помощью государства. При этом вмешательство последнего может, тем не менее, усугублять эти провалы рынка, а патерналистская активность государства, в свою очередь, может также не быть эффективной, генерировать ошибочные установки, т.е. вызывать провалы государства. Устранить патерналистские провалы (ошибочные установки государства) само государство не в состоянии, что заставляет обращаться новой парадигме, новой модели исправления провалов государства – к ресурсам гражданского общества, т.е. использовать способность людей к самоорганизации.

В контексте современной ситуации России Р.С. Гринберг остановился на таких провалах (генерировании ошибочных направлений развития) государства, как: провалы приватизации; провал либерализации валютного режима и капитальных операций, что открыло путь для неблагоприятного воздействия нефтяной конъюнктуры на экономическое развитие; провал централизации ресурсов и связанный с ним паралич местного самоуправления; примитивизация структуры экономики и др.

А. Е. Городецкий подробно остановился на характеристике фундаментальных причин провалов государства, а также направлений преодоления дисфункций государственного управления. Российский опыт, теоретические исследования, подчеркнул он, со всей определенностью подтверждают, что коренной причиной дисфункций государственного управления являются бюрократия и бюрократизм, порождающие коррупцию.

В рамках первой панели – «Государство в различных моделях капитализма» – проблемам разнообразия моделей капитализма, сложившихся по итогам постсоциалистических трансформаций, было посвящено выступление руководителя научного направления «Международные экономические и политические исследования» ИЭ РАН, д.э.н., профессора

С.П. Глинкиной. Она охарактеризовала некоторые методологические подходы к анализу разнообразия моделей современного капитализма. Говоря об итогах рыночных трансформаций в постсоциалистическом мире, докладчик сделала вывод о возникновении здесь несвойственных для развитых западных государств моделей капитализма (государственный, клановый, зависимый), для которых характерны альтернативные экономические механизмы координации, тесно связанные с набором комплементарных институтов, обеспечивающих странам специфические сравнительные преимущества. В выступлении были затронуты вопросы о перспективах развития России, институциональная гибридность экономической системы которой порождает многочисленные дисфункции управления, осложняет проведение структурных реформ и модернизацию экономики.

Председатель Польского экономического общества, профессор Высшей школы экономики в Варшаве Э. Мончиньска в своем выступлении, посвященном инклюзивности как фактору социально-экономического устройства, подчеркнула, что яркими проявлениями современной свободной рыночной социально-экономической реальности являются растущее социальное неравенство, распространение социальной изоляции, сохраняющиеся в мире зоны голода, а с другой стороны, растущие проявления расточительства в богатых странах мира. Эти явления вступают в противоречие с теорией экономики как социальной науки и теоретической основы экономической деятельности, науки, которая по определению должна быть ориентирована на рациональность и улучшение качества жизни людей. В своем выступлении Э. Мончиньска обосновала вывод, что рыночный фундаментализм в сочетании с погоней за ростом ВВП создает плодородную почву для множества негативных явлений, указывает на необходимость пересмотра экономической теории или, по крайней мере, парадигмы, на которой она основана. Она подчеркнула, что противодействие барьерам спроса и социальной изоляции требует новой философии, новой, про-инклюзивной модели формирования социально-экономической реальности. Экономика нового прагматизма может стать теоретическим обоснованием для разработки политики про-инклюзивного социально-экономического порядка, ориентированного на оптимизацию использования матери-

альных, производственных и людских ресурсов, на преодоление разрыва между фактическим и потенциальным уровнем социально-экономического развития, на противодействие экономике избытка и содействие развитию экономики умеренности.

Характеризуя периферийный и имитационный капитализм стран Центрально-Восточной Европы, профессор Института экономики ПАН Е. Клеер обратил внимание на необходимость учета при анализе процессов трансформации исторического прошлого стран, которое оказывает большое внимание на процесс развития. Хотя с начала трансформации прошло уже немало времени, его все равно еще недостаточно для укоренения современного капитализма, который уже заметно изменил облик прежних институтов и старую систему взаимосвязей. Однако масштаб и глубина изменений весьма различны, и во многих странах и сферах реликты прошлого по-прежнему заметны и по-прежнему оказывают влияние на функционирование и развитие конкретных социумов. Периферийное положение стран ЦВЕ по отношению к более современной и развитой части мира со вступлением этих стран в ЕС несколько и изменилось, но само по себе не ликвидировалось. А это означает, что сохраняются барьеры социального и технического развития, а также преграды на пути изменения менталитета, которые невозможно в краткосрочной перспективе ни убрать, ни тем более преодолеть. Е. Клеер подчеркивает, что трансформация социалистических стран естественным образом должна была ориентироваться на те решения, которые уже применялись и преобладают в развитых экономиках. Это касается прежде всего институтов – как политического, так и экономического характера, а также выбора экономической модели рыночной экономики.

В рамках второй панели – «Общественно-политический контекст трансформации» – член-корреспондент ПАН, заведующий кафедрой Варшавского университета, руководитель Отдела европейской интеграции Института развития села и сельского хозяйства ПАН, проф. Е. Вилькин остановился на проблемах теории и практики институциональных изменений в ходе трансформации экономических систем. Обращаясь к опыту Польши, которая стала лидером процессов системной трансформации в условиях европейской интегра-

ции, Е. Вилькин подчеркивает, что эти процессы оказались под угрозой с приходом к власти в конце 2015 г. новой политической команды, которая решила изменить некоторые фундаментальные принципы политической, экономической и социальной системы страны. Началась ренационализация некоторых элементов польской экономики, в том числе банков, наблюдается усиление этатизма в экономической политике, подорваны некоторые основы демократии, в частности, разделение власти на три ветви (законодательная, исполнительная и судебная), продолжаются попытки изменения коллективного менталитета и поведения поляков (историческая политика), прослеживается стремление перестроить отношения между центральной властью и институтами гражданского общества, происходит ослабление связей между Польшей и органами Евросоюза и проч. Таким образом, приходит к выводу автор, мы являемся свидетелями очередного большого системного эксперимента.

Выступление руководителя Центра институтов государственного регулирования и гражданского общества ИЭ РАН, д.э.н., проф. Ю.Г. Павленко было посвящено процессам, системных трансформаций, связанным с кризисом современного капитализма и поисками альтернативных моделей развития. Говоря о перспективах формирования альтернативных моделей развития, связанных с социальной экономикой, автор подчеркивает, что одним из фундаментов такой экономики является развитие гражданского общества и гражданской сферы.

Обсуждение экономических проблем трансформации на конференции затрагивало широкий круг проблем, стоящих в настоящее время перед нашими странами. Одной из таких проблем является поиск путей выхода на инновационный путь развития. Поискам ответа на вопрос, почему России так и не удалось перейти к инновационной модели развития, было посвящено выступление директора Института экономики РАН, д.э.н. Е.Б. Ленчук. Докладчик подчеркнула значение формирования благоприятной институциональной среды для развития науки и инновационной деятельности, обеспечивающей эффективное взаимодействие между государством, бизнесом и научным сообществом, а также поиска эффективных методов государственного управления в этих сферах, прежде всего нового качества управления

инновационными процессами, базирующегося на развитии гибких систем управления, адекватных решению задач инновационного обновления российской экономики. В условиях же, когда Россия находится в состоянии рецессии, опять актуализировалась дискуссия о смене модели экономического развития. Становится очевидным, что сложившаяся экспортно-сырьевая модель развития исчерпала себя. Перейти к устойчивому экономическому росту возможно на основе структурной перестройки экономики, возрождения реально-го сектора экономики на базе инноваций.

Проблемам инновационного развития предприятий в Польше было посвящено выступление проф., зав. отделом микроэкономики Института экономических наук ПАН И. Котович-Явор, в котором, помимо прочего, автор обратила внимание на то, что переход экономики к инновационной фазе развития требует осуществления кардинальных институциональных изменений, создания Национальной системы инноваций и развития социального капитала. В частности, для стимулирования инновационной активности польских компаний в переходный период развития экономики необходимо повышение качества институциональной инфраструктуры развития фирм, а также дебиюрократизации и повышения эффективности механизмов аллокации проинновационных публичных средств Евросоюза и расширения масштабов возвратной аллокации.

Выступление руководителя Центра восточноевропейских исследований ИЭ РАН, к.г.н. Н.В. Куликовой было посвящено анализу плюсов и минусов евроинтеграции для экономики стран Центрально-Восточной Европы. В докладе рассмотрены торговые отношения, сформировавшиеся между новыми членами ЕС и развитыми странами сообщества, а также проблемы интеграции в инвестиционной и финансовой сферах. Автор приходит к выводу, что издержки модели трансформации, фактически заданной требованиями ЕС, не оправдали надежды на содействие потенциала евроинтеграции социально-экономическому развитию стран ЦВЕ. Экономическая интеграция с западноевропейскими странами, конечно, дала положительные результаты, обеспечив странам ускорение экономического роста в период благоприятной мировой конъюнктуры, однако ярко выраженная торговая, инвестиционная и финансовая ориентация только

на рынок ЕС поставила экономику новых членов сообщества в сложное положение, когда внешние условия для развития этих стран ухудшились.

Истории становления системы публичных финансов в Польше в контексте экономических и социальных преобразований в процессе системной трансформации было посвящено выступление заместителя председателя Комитета экономических наук ПАН, проф. Ст. Овцака. Автор подчеркивает, что в начальный период трансформации в Польше преобладала крайне либеральная рыночная ориентация, в т.ч. и в отношении трансформации сферы публичных финансов. Тем не менее, за исключением начального периода, когда государство стояло перед выбором концепции преодоления кризисных явлений, в последующие годы все чаще проявлялась убежденность в необходимости прагматического, реалистичного, а не доктринерского подхода к публичным финансам. Представленная автором характеристика изменений публичных финансов в контексте изменений хозяйственной системы страны позволила ему сделать вывод, что, несмотря на многочисленные трудности и подводные камни, Польша смогла сравнительно быстро адаптировать институты и инструменты системы публичных финансов к этим фундаментальным изменениям. Тем не менее, Польше еще многое предстоит сделать, чтобы финансы были использованы в соответствии с их классическими функциями в условиях рыночной экономики и демократической системы.

На проблемы формирования фондового рынка как элемента экономической системы в Польше обратил внимание научный сотрудник Института экономических наук ПАН Л. Петрович. Он подчеркнул, что на эффективность исполнения фондовым рынком его экономических функций решающее влияние оказывают политические решения и позиции участников рынка, которые учитывают широкий диапазон условий, в том числе неуверенность по поводу поведения правительства и регулятора, политики собственников и культурных аспектов. Неэффективность финансового сектора зачастую бывает обусловлена именно вмешательством правительства; большое значение имеют также «мягкие», неформальные институты, которые в значительной степени определяют имидж финансового сектора, что может привести к его ослаблению в ущерб всей экономике. Политические и куль-

турные факторы оказывают огромное влияние на эффективность финансовой системы и — если посмотреть шире — на формирование экономической модели в целом.

Руководитель Центра постсоветских исследований ИЭ РАН, д.э.н., проф. Л. Б. Вардомский остановился на характеристике итогов 25 лет развития экономических отношений между Россией и странами СНГ. В 1991–2016 гг. происходило не только становление новых независимых государств (ННГ), их рыночная и структурная трансформация, но и выстраивание взаимных отношений как независимых государств. В системе этих отношений центральное место занимают отношения между РФ и другими ННГ. За прошедшую четверть века они были весьма противоречивы, поскольку менялись самооценка Россией своего места в мире и состояние ее экономики. Перспективы интеграционных процессов на постсоветской Евразии, по мнению автора, сильно зависят от того, насколько быстро Россия сможет осуществить модернизацию своей экономики и перейти от модели взаимодействия, построенной на принципе «преференции в обмен на лояльность», к модели согласованной и совместной модернизации.

Итоги 25 лет трансформаций в независимой Украине подвела к.г.н., ведущий научный сотрудник ИЭ РАН Л. С. Косикова. Она подчеркнула, что внешние обязательства Украины задают основное направление трансформаций в политической и экономической сферах украинского общества. Во многом под влиянием этих «внешних якорей» реформ новые власти предпринимали в 2014–2015 гг. попытки стабилизировать экономическую ситуацию, оздоровить государственные финансы. В условиях глубокого кризиса в стране и сохраняющейся неопределенности внешнеполитического курса перспективы кардинального изменения социально-экономической ситуации в лучшую сторону пока не просматриваются. Сегодня Украина опять поставлена перед необходимостью решать срочные задачи макроэкономической и финансовой стабилизации, откладывая на неопределенную перспективу давно назревшие структурные реформы и рассчитывая только на внешнюю финансовую помощь.

В целом в ходе конференции произошел полезный обмен мнениями об уроках 25-летия системной трансформации, о том, какие изменения в стратегиях развития необхо-

димы, чтобы экономики стран, осуществляющих рыночную трансформацию перешли на путь устойчивого экономического развития.

По итогам конференции было высказано пожелание продолжить практику проведения совместных международных встреч для обсуждения актуальных проблем экономического развития в условиях глобализации и интеграционных процессов в Европе.

Институт экономики Российской академии наук благодарит Научный центр при посольстве Республики Польша в Российской Федерации за оказанную поддержку в проведении конференции.

*К.э.н., ведущий научный сотрудник ИЭ РАН
И. С. Сеницина*

Вступительное слово

Уважаемые дамы и господа,

Открывая вторую по счету конференцию в Институте экономики Российской академии наук (Москва), организованную Научным центром ПАН в Москве в сотрудничестве с Институтом экономических наук ПАН, Польским экономическим обществом и другими известными польскими институтами, в которой принимают участие видные российские и польские экономисты, я бы хотел задаться вопросом, относящимся к моей научной специализации (гуманитарные науки): какую роль сыграла экономика в формировании культурологической составляющей российско-польских отношений, в том числе в формировании в каждой из наших стран образа соседнего народа? Начал ли в условиях глубоких общественно-экономических изменений и формирующейся в наших странах рыночной экономики складываться в культуре вид *homo oeconomicus*, представляющий профессию коммерсанта, то есть воплощающий экономические интересы (поляка в российском обществе, россиянина – в польском)?

Взаимная неприязнь двух культур и литератур в XIX веке (когда капитализм и свободный рынок динамично развивались и происходили значительные изменения) является, к сожалению, довольно очевидной, если не принимать во внимание вводящие в заблуждение рассказы о взаимном «революционном братстве» русских и поляков. Отголоски польских восстаний, ноябрьского 1831 и январского 1863 гг., которые позволили царским наместникам сообщать начальникам, что «в Варшаве царит порядок», никоим образом не способствовали возникновению между нами взаимной симпатии или понимания; наоборот, они вырыли между двумя культурами пропасть, которую, как казалось в конце XIX столетия, будет очень сложно преодолеть.

Это проявилось прежде всего в сфере «высокой» культуры, в литературе, которая в польских землях (несмотря на цензуру) сильно заостряла внимание на патриотических (или,

Марек Понкчиньский – профессор, директор Научного центра ПАН в Москве

как называли их русские, «националистических», «русофобских») сюжетах, а в России пропагандировала негативный образ поляка, присутствовавший у наиболее выдающихся писателей, например, у Достоевского. Однако разнообразные ежедневные контакты русских и поляков все же существовали, должны были существовать, хотя бы потому, что мы жили в то время в одном государстве. Это были экономические связи, обычно игнорируемые «высокой» литературой, особенно вдохновленной влиянием романтизма.

И лишь в последней четверти XIX столетия на рынке появляется первый польский роман, представляющий homo oeconomicus, торговца в качестве главного героя. Это была «Кукла» Болеслава Пруса (главного представителя польского позитивизма, или, пользуясь русской терминологией, реализма), разрушающая сразу две укоренившиеся в польской культуре традиции: не изображать торговцев, являющихся представителями «низкой», не заслуживающей внимания, профессии, а также демонстративно игнорировать русскую тематику, что выражалось в ее «бойкоте» и стало реакцией польских авторов на действия царской цензуры.

Станислав Вокульский (именно так звали этого купца), с большим успехом приумножавший начальный капитал своего предприятия, встретил на своем пути проводника и «учителя» в финансовых делах, русского предпринимателя Сузина. Они встретились в Сибири, изображенной в «Кукле» не как место казни патриотов, своеобразный «ад» для поляков, как это описывалось в литературе романтизма, в том числе и у Мицкевича, а как край для людей с воображением, который может предоставить способным предпринимателям широкие возможности.

Вокульский, который попал в сибирскую ссылку в результате своей борьбы в отряде повстанцев в 1863 году, подружился с Сузиным, а потом они начали вместе заниматься делами, которые приносили им финансовую выгоду. Уважаемый русский торговец Сузин, путешествовавший по Европе, поддерживал Вокульского, часто давая ему советы в личных вопросах. Их история, в том виде, как она описана Прусом, является историей дружбы поляка и русского.

Чтобы оценить значимость такого описания отношений представителей обоих наших народов, то есть общности интересов, которая перерастает в дружбу, следует иметь в виду

все трудности взаимопонимания, о которых я упоминал выше. Несмотря на то, что в наши дни большое число историков литературы и знатоков считает «Куклу» самым выдающимся польским романом XIX века, подобное представление Сибири и русского торговца Прусом до сих пор провоцирует некоторых польских публицистов и даже исследователей на критические замечания в адрес этого писателя, которые иногда доходят до обвинений в национальном индифферентизме или даже измене.

К счастью, такие мнения встречаются в меньшинстве, если не сказать в незначительной части современных комментариев о романе Пруса, в отличие от целого направления позитивистов, которые пытались излечить поляков от их национальных предубеждений и фобий. В этом контексте для нас сегодня важно то, что экономика не должна быть полем для конфликта интересов, наоборот – она должна создавать возможности для сближения людей и их позиций, а также для свободного обмена взглядами.

Уважаемые дамы и господа, я желаю всем участникам конференции «Какой капитализм мы построили», чтобы наши прения проходили в атмосфере такой же дружбы и взаимопонимания.

I
Государство в различных
моделях капитализма

О разнообразии моделей капитализма, сложившихся по итогам постсоциалистических трансформаций

В ряду крупномасштабных социально-экономических и политических изменений конца XX – начала XXI в. особое место заняли постсоциалистические трансформации. Они затронули почти три десятка стран. Реформы в постсоциалистических странах более четверти века находились в центре внимания обществоведов всего мира. Однако и сегодня дальнейшая разработка методологии исследования переходных экономических процессов, включая такие важные вопросы, как характеристика исходной точки трансформации, движущие (национальные и международные) силы проводимых реформ, критерии завершенности переходного периода, не утратили свою актуальность, а оценка результатов трансформационных преобразований является предметом острых дискуссий.

Некоторые исходные позиции теории трансформации

Понятие «переход» на старте реформ не было строго определено [Глинкина 2007]. Не стало оно однозначнее и по прошествии 25 лет системных преобразований. По-прежнему существенно отличаются друг от друга позиции представителей разных экономических школ по этому вопросу, что объяснимо ввиду существующих между ними принципиальных различий в понимании иерархии элементов, а нередко и самой сути экономической системы. В результате, как это ни парадоксально, представители марксизма и неоклассики сходятся в методологии, проповедуя монофакторный подход к различению базовых и переходных систем; для них базовая система – преодолевшая многоукладность и неоднородность. Поэтому и «переход», в их понимании, – это программа, направленная на скорейшее утверждение «совершенной»

Светлана Павловна Глинкина – д.э.н., профессор, руководитель научного направления «Международные экономические и политические исследования» Института экономики РАН

среды хозяйственной деятельности: рыночная экономика с преобладанием частной собственности либо система хозяйствования с господством государственной собственности [Глинкина 2007, с. 6–7].

Классическая и посткейнсианская школы политэкономии, пропагандирующие «производственно-продуктовую картину экономической реальности», представляют себе трансформационный переход как постепенное изменение структуры ресурсных потоков, которые, в свою очередь, формируют структурные параметры производства, потребления и инвестиций, приспособлявая их к изменениям в институциональной среде и экономическом поведении людей [Анашкин 2005, с. 129]. Еще большего от трансформационного перехода ждут представители «старого институционализма»: ни много, ни мало – «преобразования всей социально-экономической ткани».

Картина «перехода» становится еще запутанней, если от стадийно-формационного подхода к оценке истории (марксизм, У. Ростоу, Д. Белл и др.), утверждающего примат экономики в структуре и динамике общества, а также линейно-прогрессивный характер траектории развития и прямое восхождение общества от ступени к ступени, исследователи встают на позиции представителей цивилизационного подхода (Н. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби, П. Сорокин и др.) [Глинкина 2007, с. 7–8]. Последние отстаивают первенство в развитии духовной сферы – науки, культуры, образования, этики, религии, приоритет системы цивилизационных ценностей, которые определяют мотивацию человеческой деятельности. «Цивилизационисты» признают циклично-генетические закономерности динамики общества его фундаментальными основами, неизбежно присущими всякому обществу в прошлом, настоящем и будущем, и имеют свой, существенно отличающийся от господствовавшего в российской научной мысли XX в., взгляд на периодизацию истории и будущее человечества. Для них глобальное цивилизационное пространство в каждый конкретный период времени представляет собой «разноцветное лоскутное одеяло», в котором прочно «сшиты» между собой цивилизации, находящиеся на различных стадиях развития. Цвет этого «одеяла» время от времени меняется: то одни, то другие цивилизации выходят вперед, становятся лидерами цивилизационного прогресса, а прочие отходят во второй, третий

эшелон [Кузык, Яковец2006, с. 386]. Понятно, что для представителей цивилизационного подхода нет и не может быть «конца истории», «полной и окончательной победы» того или иного строя, да и само понятие «переход» несопоставимо с используемым представителями стадийно-формационного подхода.

Анализ тенденций современного обществоведения позволяет признать, что в оценке посткоммунистических трансформаций на протяжении последних 25–30 лет не только в России, но практически во всем мире господствовал стадийно-формационный подход. Исследования велись в логике противопоставления «социализм – капитализм». При этом социалистический период развития в рамках мейнстрима признавался отступлением от исторического хода развития человечества (экспериментом, преступлением и т.п.), а трансформационный переход, соответственно, возвращением в лоно цивилизации. Однако по ходу трансформационных реформ многое становилось не столь однозначным. «Сама исходная база начавшегося перехода от госсocialизма к рыночному капитализму, – писал известный российский экономист Ю. Ольсевич, – оказалась слабо изученной, и о реальной конструкции разрушенного здания приходится теперь судить по отдельным блокам и балкам, хаотически загромоздившим фундамент неформальных институтов» [Ольсевич 2007, с. 6]. По мере получения первых промежуточных результатов трансформации все понятнее становились слова известного американского экономиста М. Олсона о том, что западной экономической мыслью до сих пор не дан ответ на главный вопрос, что представляет собой процветающая рыночная экономика как система [Олсон 1994, с. 8–9]. Именно переход от плана к рынку в большой группе постсоциалистических государств обнажил этот провал.

Приступившим к трансформации реформаторам вместе с тем казалось, что заимствование институтов развитого рынка и демократии (а именно этот подход оказался наиболее востребованным в бывших социалистических странах¹)

¹ На старте трансформации можно было выделить четыре теоретических подхода к трансформации:

- телеологический подход, рассматривающий создание новой экономической системы как быстрый переход от одного состояния общества и экономики к другому, соответствующему некоему идеалу или проекту; в ходе трансформационного перехода он был

гарантирует автоматическое попадание в желанный пункт назначения – ряды наиболее развитых государств мира. Вне анализа оставались скромные (а порой и плачевные) попытки быстрого преодоления отсталости стран «третьего мира» в 1950–1960 гг., когда эта проблема трактовалась технократически: «для достижения поставленной цели из значений ряда важнейших экономических показателей для развитых стран (капиталовооруженность, объем инвестиций, уровень образования и т.д.) вычитались соответствующие значения для стран «третьего мира» и тем самым определялись конкретные задачи, причем предполагалось, что «контрольные цифры» достижимы, прежде всего, благодаря изменению потока финансовых ресурсов» [Ольсевич 2007, с. 264–268].

Мало кто услышал в ходе трансформации слова С. Хантингтона о том, что «Запад – странное, хрупкое, ни на что не похожее образование, которому ни в коем случае нельзя придавать статус общечеловеческого... Западный путь развития никогда не был и не будет общим путем для 95% населения Земли... Запад уникален, а вовсе не универсален» [Huntington 1996].

отвергнут вместе с опытом строительства реального социализма – эксперимента с использованием широкомасштабной социальной инженерии;

- абсолютизированный эволюционизм, реализованный западными государствами в течение нескольких столетий формирования рыночной экономики, использование которого оказалось невозможным в силу значительного сжатия времени к концу XX в.;
- генетический подход, представленный целым рядом научных концепций: идей постепенной, поэтапной социальной инженерии К. Поппера, предлагавшего «идти от проблем», методом проб и ошибок, постоянно осуществлять улучшения, вместо того чтобы стремиться быстро достичь умоглядного либо, как предполагалось, существующего идеала [Поппер 1992]; подходом Н. Кондратьева, базирующимся на необходимости учета объективных тенденций развития при формировании целей и разработке плановых заданий [Кондратьев 1989]; теорией «перспективных траекторий развития» В. М. Полтеровича [2006]) и др.;
- переход через заимствование существующих в наиболее развитых странах Запады институтов в надежде на осуществление успешной догоняющей модернизации.

Коллапс реального социализма и начавшийся трансформационный переход заставили исследователей обратиться к анализу внутреннего разнообразия капитализма, который до 1989 г. в научной литературе практически отсутствовал: все внимание обществоведов было сосредоточено на анализе различий между капитализмом и социализмом.

К вопросу о разнообразии моделей капитализма

За последние несколько лет сравнительные типологии различных видов капитализма (сравнительный капитализм) стали каноническими в политэкономии западных обществ [Jackson, Deeg 2006]. Появившиеся многочисленные исследования в рамках, главным образом, двух основных школ – разнообразия капитализма (*Varieties of Capitalism*) и теории регуляции (*Regulation Theory*), свидетельствовали о том, что существуют различные типы рыночно-капиталистического хозяйства². Эти школы усомнились в существовании единственного механизма координации в рамках капиталистической системы хозяйствования и в существовании «одного лучшего варианта капитализма» [Boyer 2005].

Первопроходцем в этой области исследований стал Э. Шонфилд [Shonfield 1965], идеи которого популяризировал в своей книге «Капитализм против капитализма» М. Альбер [1998]. Представители теории регуляции, уходящей корнями в марксизм и традиционный институционализм, выделили четыре основных типа капитализма: рыночный (США, Великобритания), корпоративный (Япония), социал-демократический (Швеция, Австрия) и стейтистский (Франция) [Boyer 2005].

Преобладание того или иного типа хозяйствования определяет специфику складывающейся экономической системы, особую социальную структуру общества и систему мотиваций его членов. В таком случае лозунг о переходе от плана к рынку как содержанию трансформационного процесса стал мало

² Школы базируются на разной методологии, и если регулятивная теория, начинавшая анализ с чисто экономических вопросов, сегодня уделяет огромное внимание политическим аспектам развития стран, то теория разнообразия капитализма, зародившаяся в рамках политэкономии, сегодня активно использует теории фирмы.

что объяснять – рынок рынку рознь, капитализм одного типа отличается от капитализма иного типа. Что построено пост-социалистическими странами по итогам трансформации – важный для теории переходных экономических процессов вопрос, актуальность которого возрастает в связи с тем, что в российском обществоведении вплоть до последнего времени специфика различных видов капитализма анализировалась практически исключительно страноведами вне сравнительных международных исследований³. Для ответа на эти вопросы мы воспользуемся методологией, предложенной П. Холлом и Д. Соскисом [Hall, Soskice 2001], внесшими значительный вклад в разработку классификации типов капитализма и вдохновившими полученными ими результатами многочисленных исследователей по всему миру.

П. Холл и Д. Соскис выделяют два основных типа рыночного капитализма – либеральная рыночная экономика, ЛРЭ (*liberal market economy, LME*) и координируемая рыночная экономика, КРЭ (*coordinated market economy, CME*). В первом случае основным механизмом, координирующим деятельность хозяйствующих субъектов, является рынок, во втором важную роль играют разнообразные нерыночные механизмы: межфирменные и внутрифирменные деловые сети, национальные и секторальные бизнес-ассоциации, профсоюзы и пр. Авторы выделяют специфический набор комплементарных институтов, способных объяснить значительные различия в инновационных моделях развития стран. Среди них: корпоративное управление, основные источники финансирования инвестиций, отношения между трудом и капиталом, система подготовки кадров и механизмы трансфера инноваций в рамках экономики.

Авторы вводят понятие «институциональная комплементарность» для описания взаимозависимости институтов, их взаимоподдерживающего и взаимоусиливающего влияния. Они демонстрируют, как специфические конфигурации институтов формируют облик хозяйственных систем и приходят к выводу о существовании «сравнительных институциональных преимуществ» у каждой из выделенных моделей: комплементарные по отношению друг к другу институты дают

³ Среди работ обзорного характера по данной теме следует упомянуть работы А. Шевчука [2008].

фирмам определенные преимущества в одних видах деятельности и ограничивают в других. Различия между двумя выделенными типами капитализма представлены в Таблице 1.

Таблица 1.

Базовые разновидности капитализма

Основные институты	Либеральная рыночная экономика	Координированная рыночная экономика
Отличительный механизм координации	Конкурентные рынки и формальные контракты.	Такие нерыночные формы координации, как внутри- и межфирменные сети и национальные и секторальные ассоциации.
Основные механизмы привлечения инвестиций	Международный рынок капитала.	Система национального банковского кредитования и национальные фонды.
Корпоративное управление	Аутсайдерская модель, основанная главным образом на использовании внешних по отношению к акционерному обществу, или рыночных, механизмов корпоративного контроля.	Инсайдерская модель, базирующаяся преимущественно на использовании внутренних методов корпоративного контроля, или методов самоконтроля.
Отношения между предпринимателями и работниками, трудом и капиталом	Рыночные – случаи заключения коллективных договоров редки.	Корпоративные, как правило, консенсусные, секторальные или даже национальные соглашения.
Система образования и формирования трудовых навыков	Формирование общепрофессиональных навыков, высокие затраты на исследования и разработки.	Формирование специфических (отраслевых и внутрифирменных) навыков.

Трансферт инноваций	Базируется на рынках и формальных контрактах.	Большую роль играют совместные предприятия и бизнес-ассоциации.
Сравнительные преимущества	Радикальные инновации в технологиях и сфере услуг.	Постоянное последовательное совершенствование производственных процессов, обновление средств производства на основе инноваций.

Источники: [Hall, Soskice 2001], [Nölke, Vliegenthart 2009].

Для выделения особой модели капитализма, по П. Холлу и Д. Соскису, необходимо выполнение трех условий: 1) наличие альтернативного экономического механизма координации, тесно связанного с 2) относительно стабильным набором комплементарных институтов, 3) что обеспечивает специфические сравнительные преимущества и лучший экономический сценарий развития по сравнению с другими социально-экономическими типами. Наличие господствующего механизма координации не отменяет действия в конкретной экономике иных его видов. Так, в КРЭ неизменно присутствуют в качестве механизмов координации рынок и рыночные контракты, а в ЛРЭ не исключена практика согласований на уровне отраслевых и межотраслевых ассоциаций.

Использованный авторами методологический подход впервые был применен при анализе особенностей капитализма в триаде «США, страны Западной Европы и Япония» и получил название «Разнообразие (множество) моделей капитализма» (*varieties of capitalism*), или VOC-подхода. Идея о том, что «базовые институты капитализма отличаются от страны к стране и что эти различия носят неслучайный характер, а являются строго комплементарными, – по мнению видных представителей данного подхода А. Нёлке и Ф. Флигентхарта, – привела к пониманию сложной, целостной и очевидной институциональной картины развитого капитализма» [Nölke, Vliegenthart 2009].

Типы капитализма, возникшие в постсоциалистических странах по итогам трансформации

Проведенные на основе VOS-подхода исследования результатов трансформации в бывших социалистических странах дали противоречивые результаты. Так, в отношении стран Центрально-Восточной Европы одни исследователи находили сходство между ними и либеральными рыночными экономиками [Cernat 2002; Crowley 2004]. Другие делали выводы о движении этих стран в сторону координируемой рыночной экономики [McMenamin 2004; Lane 2005, p. 27–47], в то время как третьи констатировали появление гибридного типа капитализма, объединяющего черты двух его основных вариантов [Palda 1997; Neumann, Egan 1999; Iankova 2002].

Столь противоречивые оценки частично можно объяснить механическим наложением на экономики постсоциалистических стран основных характеристик двух основных моделей капитализма либо механическим использованием количественных методов при анализе социально-экономических типов капитализма, сложившихся по итогам трансформации. Взятые сами по себе, статистические корреляции не обязательно показывают причинную внутреннюю связь между институциональными элементами, что может приводить к методологическим ошибкам (дефектам) [Iankova 2002; King, Sznajder 2006]. Чрезмерное же фокусирование внимания на одном из институтов может стать причиной неверных заключений, поскольку такой подход не позволяет выявлять важнейшие внутренние зависимости между различными институтами в рамках одной капиталистической модели.

На наш взгляд, попытка идентифицировать типы капитализма в постсоциалистическом мире в категориях двух основных моделей – либеральной и координируемой рыночной экономики – ошибочна. Существование названных моделей – результат исторических особенностей развития конкретных государств, о чем в свое время убедительно писал М. Альбер [1998]. Существование либеральной модели капитализма предполагает наличие у страны развитых институтов обезличенного обмена. Координируемый же рыночный капитализм невозможен без высокого уровня развития

институтов гражданского общества, системы социальной защиты. Отсутствие в постсоциалистических странах названных и ряда других условий практически блокировало возникновение здесь западных (либерального и координируемого) типов капитализма. При этом появился ряд разновидностей, обладающих серьезной постсоциалистической спецификой.

1. Государственный рыночный капитализм (ГРК)

Запуск рыночного капитализма в ряде постсоциалистических стран Востока, прежде всего в Китае, характеризовался особой ролью государственного управления, которое стало основным механизмом координации в рамках экономики. В широком смысле под государственным капитализмом понимается влияние государства на экономику как в форме владения мажоритарными или миноритарными пакетами акций компаний, так и в форме предоставления субсидированных кредитов или иной поддержки частных компаний [Кондратьев 2012]. Китайское государство и после тридцати лет рыночных реформ – крупнейший акционер 150 ведущих корпораций страны. На государственные компании приходится 80% стоимости фондового рынка Китая. Среди пяти крупнейших по объемам капитализации банков мира три – китайские, причем все государственные либо акционерные с преобладающей долей государственного капитала. При осуществлении государственного управления как механизма координации задействуются не только экономические институты и инструменты, но и идеология, культура, пропаганда, традиции и т.п.

ГРК характеризуется тесным взаимодействием государственного аппарата с быстро развивающимися национальными бизнес-элитами. При этом обеспечивается баланс во взаимоотношениях между занимающимися поиском ренты предприятиями и органами государственного управления, что становится важным блокиратором на пути подчинения государственной политики частным интересам.

В рамках данного типа капитализма в соответствии с требованиями VOC-подхода наблюдается необходимая институциональная комплементарность. Институты корпоративного управления и инвестирования оказываются взаимодополняющими: крупнейшие (структурообразую-

щие) компании контролируются национальным капиталом, структура собственности предопределяет особенности корпоративных финансов. Контроль со стороны национального капитала, широкое распространение в экономике государственной формы собственности позволяют крупнейшим предприятиям получать значительную государственную поддержку (например, субсидированные кредиты от государственных банков и банков развития) и благодаря этому быть относительно независимыми от краткосрочных колебаний на глобальных финансовых рынках, от интенсивности притока в страну иностранного капитала. Приход иностранного (транснационального) капитала в качестве модернизационного фактора приветствуется до тех пор, пока последний не подрывает господства (преимущества) национального капитала, не пытается оказывать влияния на систему национального государственного управления.

Определенные преимущества крупнейшие компании получают и при выстраивании отношений между трудом и капиталом: государственное регулирование может обеспечивать компаниям условия для сохранения низких расходов на рабочую силу, что становится важным фактором их конкурентоспособности⁴. Сказанное справедливо и в отношении сферы образования и профессиональной подготовки кадров, которые, будучи под контролем государства, учитывают интересы государства в целом, а также тех секторов экономики, где национальные компании наиболее активны.

Как правило, в государствах рассматриваемого типа капитализма расходы на НИОКР значительны. Трансферту инноваций в экономику способствуют: широкомасштабные государственные интервенции, создание совместных предприятий между национальными и иностранными компаниями, а также слабая защита прав интеллектуальной собственности, содействующая распространению реверсного

⁴ В течение почти трех десятилетий с начала реформ в Китае промышленный рост находился на уровне выше 10%, а заработная плата трудящихся после единовременного начального повышения перешла на скромный ежегодный рост в 1-3%. Дешевизна рабочей силы признается одним из самых важных факторов ускоренного экономического роста в Китае. Ее избыточное предложение помогло Китаю отвоевать значительный сегмент мирового рынка.

инжиниринга, который становится важным инструментом преодоления страной технологического разрыва с развитыми государствами. Сказанное позволяет компаниям стран данного типа капитализма быть конкурентоспособными в стратегически важных отраслях экономики, где наблюдается ускоренное технико-технологическое развитие. За счет же низких производственных издержек (прежде всего на труд) компании ГРК оказываются среди передовиков при производстве продукции среднего технологического уровня, а также в переработке сырья.

Система государственного капитализма позволяет использовать преимущества открытых свободных рынков и в то же время создавать систему действенной защиты ключевых секторов национальной экономики, быстро мобилизовать финансовые ресурсы для решения крупных народнохозяйственных задач. Государственный капитализм возникает как реакция на рынок, ориентированный на скорейшее получение прибыли и краткосрочные интересы частного капитала [Кондратьев 2012].

2. Клановый рыночный капитализм (КРК)

Одной из разновидностей постсоциалистического рыночного капитализма является так называемый *клановый рыночный капитализм (КРК)* – экономическая система, в которой доминирует относительно небольшое число сверхкрупных государственно-частных компаний, возглавляемых, в основном, людьми одного или нескольких кланов. Клань – главные действующие лица данной системы – представляют собой замкнутые группировки людей, включающие представителей бизнеса, политиков, бюрократов, работников правоохранительных органов, объединенных общими деловыми интересами, неформальными (нередко родственными) отношениями, что позволяет им сосредотачивать в своих руках одновременно экономические и административно-политические ресурсы.

Клановость является основным механизмом координации в рамках рассматриваемой системы. Она представляет собой механизм разрешения частных и общественных проблем, принятия решений не в соответствии с формальными правилами и законами, а согласно неформальным нормам или реальному весу (соотношению влияния и ресурсов) того

или иного клана или персоны... «Законы здесь работают только в том случае, когда касаются рутинных ситуаций и «маленьких людей», которые не затрагивают чьих-либо значимых интересов. В противном случае в дело вступают механизмы неформальных согласований или даже «клановых войн» [Косалс 2006]. Неформальные межклановые и внутриклановые нормы и правила поведения играют более существенную роль, чем формальные, и несоблюдение первых карается кланом гораздо более серьезно, чем нарушение вторых [Там же].

Как и в рассмотренных нами выше типах капитализма, в КРК существует строгая комплементарность институтов: особенности механизма координации создают специфический тип кланового корпоративного управления, для которого характерно наличие строго иерархической структуры, членами которой являются: лидер клана, его команда, высококвалифицированные специалисты, рядовые члены, а также «агенты влияния», обеспечивающие представительство интересов кланов в государственных органах и общественных организациях. Авторитет лидера непререкаем. Он формирует команду, определяет положение ее членов, устанавливает систему неформальных норм и правил, которые определяют жизнедеятельность клана. Социальный порядок внутри клана обеспечивается системой стимулов (продвижение по ступеням иерархии) и санкций (бойкот, изгнание из клана, вплоть до физического уничтожения).

Финансовая база деятельности кланов формируется, как правило, за счет привилегированного участия в приватизации государственной собственности и в перераспределении ресурсов государственного бюджета⁵ [Крыштановская 1995, с. 64]. Полученные из этих источников средства, дополненные различного рода дотациями, субсидиями и помощью со стороны государства, становятся основой инвестиционной деятельности, подконтрольных клану предприятий внутри страны и за рубежом. Прочие источники финансирования (заимствования на внешних рынках, ПИИ, иностранная помощь и др.) также могут играть роль в развитии предприятий в государствах КРК, однако их масштабы predeterminedены прежде всего степенью

⁵ О роли «номенклатуры» и деятелей теневого бизнеса в формировании ядер постсоциалистических кланов см. [Крыштановская 1995].

заинтересованности внешних игроков в развитии отдельных отраслей национальной экономики, а также условиями внешних заимствований.

Взаимоотношения между трудом и капиталом практически полностью зависят от позиционирования работника в отношении клана. Члены команды, специалисты ощущают постоянную поддержку организации, могут рассчитывать на высокое вознаграждение, помощь клана в сложные моменты жизни, что с лихвой компенсирует отсутствие официальной системы социальной защиты.

Система рекрутирования кадров для кланов многоступенчатая. Так, в команду руководителя обычно входят лично преданные ему родственники, друзья детства, бывшие коллеги по работе и бизнесу. Для подготовки специалистов предоставляются возможности получения образования за рубежом, нередко создаются специальные курсы либо открываются факультеты (кафедры) в престижных вузах; многие специалисты за высокое вознаграждение рекрутируются на национальном или международном рынке труда. На этом уровне формирования клановой структуры, как и при формировании ядра клана, большую, если не определяющую, роль играют личные связи.

Большинство кланов, будучи финансово состоятельными структурами, закупают технологии на мировом рынке, внедряя их на подконтрольных предприятиях. Имеет место и практика организации научно-исследовательских разработок в интересах развития подконтрольного клану бизнеса.

Комплементарные по отношению друг к другу институты кланового типа капитализма дают фирмам определенные преимущества в рентаориентированных видах деятельности, требующих организации полного производственного цикла. Типичным примером такой деятельности является добыча, переработка природных ресурсов, создание на их основе конечного продукта, организация экспорта. Большинство финансово-промышленных групп – структуры кланового типа.

Важнейшей чертой КРК является становление особого типа государства, обеспечивающего благоприятные условия для функционирования крупнейших кланов, создание им преимуществ перед другими участниками экономической жизни. В ходе развития системы может происходить практи-

чески полное слияние власти и бизнеса, государства и собственности, а коррупция и nepoтизм из преступления превращаются в основное производственное отношение.

Причины распространения кланового типа капитализма в постсоциалистических, прежде всего постсоветских, государствах разнообразны. Среди них:

- слабый уровень доверия предпринимателей по отношению к государству и другим участникам рынка;
- ошибки в стратегии реформ и подчиненность процесса политическим интересам новой элиты;
- гипертрофированное развитие неформальных институтов в политической и экономической системе как ответ на неготовность институциональной среды к проведению крупномасштабных преобразований;
- неизжитость и после 70 лет социалистического развития в ряде государств (прежде всего Центральной Азии) элементов клановой организации общества и др.

Распространение КРК ведет к сужению круга участников сделок до лиц, поддерживающих друг с другом регулярные личные контакты; разрастание неформальных институтов открывает широкое поле для злоупотреблений и оппортунистического поведения [Капелюшников 2001, с. 138–156]. Вместе с тем, использование неформальных институтов взаимодействия, возрождение ряда традиционных форм правления на определенном этапе развития может способствовать адаптации экономики к новым условиям существования, обеспечивать достаточно высокий уровень социально-политической стабильности в обществе. Эффективность экономической деятельности клана в значительной степени предопределяется масштабами личности лидера, а также соотношением между такими двумя характеристиками команды, как личная преданность руководителю и уровень квалификации, что можно подтвердить на многочисленных примерах из современной жизни постсоциалистических государств. Неформальные отношения, господствующие в рамках клана, предусматривают высокий уровень личного доверия среди его членов, особую психологическую атмосферу и высокий уровень внутренней сплоченности, столь необходимые для решения нестандартных задач трансформационного перио-

да. Все названные выше моменты с очевидностью могут способствовать устойчивости кланового типа капитализма .

3. Зависимый капитализм стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ)

В наибольшей степени формализации поддается модель капитализма, сложившаяся в ряде постсоциалистических стран ЦВЕ, которая получила в научной литературе название *зависимый рыночный капитализм* (ЗРК) [Nölke, Vliegenthart 2009]. В отличие от стран либерального рыночного капитализма, где в качестве центрального механизма координации выступают конкурентные рынки и контракты, и в отличие от стран координированного рыночного капитализма, где эту роль выполняют внутри- и межфирменные сети и ассоциации, в странах зависимого капитализма центральным механизмом координации являются иерархии в рамках транснациональных корпораций [Nölke, Vliegenthart 2009, Schneider 2008]. Основной чертой данного типа рыночного капитализма является фундаментальная зависимость этих стран от решений, принимаемых транснациональными корпорациями по поводу инвестиций в их экономику. Такой структурный элемент модели капитализма в рамках VOC-подхода, как корпоративное управление, в случае зависимого капитализма реализуется штаб-квартирами транснациональных корпораций (ТНК). При этом он полностью комплементарен с четырьмя другими элементами, выделяемыми VOC-подходом.

Первая и наиболее очевидная связь – зависимость между корпоративным управлением и основными источниками инвестиций в зависимых экономиках. Чистый приток ПИИ в страны Центрально-Восточной Европы увеличился с 815 млн долл. в 1990 г. до 77,9 млрд долл. в 2007 г., когда он достиг своего пика. Все страны ЦВЕ, кроме Словении, уже в 1990-х гг. обогнали ЕС по объему притока ПИИ относительно ВВП. В 2000–2008 гг., пока приток ПИИ не упал из-за мирового кризиса, страны ЦВЕ в среднем получали их в объеме 6,5% ВВП против 1% в ЕС в целом. Накопленные ПИИ в 2014 г. превысили 730 млрд долл. – почти 10% от их общего объема в Евросоюзе. В пересчете на душу населения это в 2 раза больше, чем в среднем в мире. Учитывая огромные объемы ПИИ, осуществленные транснациональными корпорациями в странах Центрально-Восточной Европы (Табл. 2), последние предпочитают иерархически

контролировать местные филиалы из своих штаб-квартир, обеспечивая альтернативный способ их финансирования и управления ими [Hall, Gingerich 2004; Hopner 2005; Глинкина, Куликова 2013]. ТНК не пренебрегают и возможностями международного рынка капиталов, а также кредитов банков (большинство которых являются дочками иностранных финансовых институтов⁶), однако основным источником остаются прямые иностранные инвестиции.

Таблица 2.

Объем притока и накопленные ПИИ в странах ЦВЕ

Страны и мир	Чистый приток ПИИ в % к ВВП, в среднем за год	Накопленные ПИИ						
		в % к ВВП				в долл. США, на душу населения		
		2001-2008	2009-2014	2001	2008	2014	2001	2008
Болгария	14,7	4,2	20,6	82,6	83,5	371	5 871	6 493
Венгрия	4,9	4,1	51,2	56,2	71,7	2 688	8 765	9 902
Латвия	5,7	2,6	17,8	31,7	45,6	794	5 289	7 137
Литва	4,8	1,4	21,8	27,0	30,5	770	4 119	4 884
Польша	4,1	2,1	21,2	29,6	44,8	1 054	4 116	6 414
Румыния	6,8	1,9	20,5	31,1	37,3	374	2 948	3 453
Словакия	6,7	1,6	38,0	52,5	53,4	1 508	9 310	9 757
Словения	1,8	0,8	12,1	21,5	25,8	1 268	5 887	6 140
Хорватия	6,4	3,3	14,6	40,3	52,0	766	6 517	6 966
Чехия	5,1	2,3	40,2	48,1	59,1	2 648	10 870	11 315
Эстония	11,5	5,3	50,5	64,0	74,5	2 321	11 813	15 032
ЕС-15	3,0	2,0	23,5	32,5	40,0	5 191	14 324	16 762

⁶ Иностранные банки, главным образом западноевропейские, скупив в странах ЦВЕ практически полностью бывшие государственные банки и создав свои филиалы с нуля, накануне мирового финансового кризиса контролировали около 80% всех банковских активов в регионе, а в Словакии, Чехии и Эстонии – почти 100%. Единственной страной, сохранившей основную часть (около 70%) активов банковской системы в собственности национального частного и государственного капитала, была Словения [Глинкина, Куликова, Синицина 2014, с. 35].

МИР	2,6	2,0	21,5	24,2	32,8	1 150	2 262	3 514
-----	-----	-----	------	------	------	-------	-------	-------

Источник: данные и расчеты по UNCTAD, FDI/TNC Database.

Вторая тесная взаимосвязь существует между институтами корпоративного управления, источниками инвестиций и системой отношений между трудом и капиталом. С одной стороны, транснациональным корпорациям для функционирования модели зависимой рыночной экономики нужны низкие затраты на труд⁷ и, следовательно, они не могут позволить существование таких дорогостоящих институтов, как обширные коллективные соглашения или сложные процедуры увольнений. Учитывая жесткую конкуренцию за прямые иностранные инвестиции, вынуждающую правительства трансформирующихся стран идти на всевозможные льготы и преференции транснациональным корпорациям [Глинкина, Куликова 2015, с. 109], ТНК оказываются в исключительно благоприятных условиях для выстраивания особых отношений между трудом и капиталом. С другой стороны, ТНК заинтересованы в том, чтобы работники филиалов были вполне удовлетворены своим положением, поскольку филиалы объединены в производственные цепи, и недовольство работников на одних участках может негативно сказаться на производственном результате в целом. При этом позиции трудовых коллективов филиалов ТНК не настолько сильны, чтобы они могли требовать заключения генеральных соглашений по вопросам труда в рамках страны. Такая практика отсутствует в трансформируемых странах и ввиду слабости профсоюзов, институтов гражданского общества. В результате доминируют селективные соглашения на уровне компаний, что соответствует интересам ТНК и создает стабильные взаимоотношения между менеджерами и рядовыми работниками в рамках отдельных фирм.

⁷ Средние затраты работодателей на одного работника в расчете на 1 час рабочего времени в Германии, Франции и Австрии остаются выше, чем в Венгрии, Польше, Словакии и Чехии в 3–5 раз, в странах Балтии – в 4–6 раз, в Румынии – в 8–9 раз и в Болгарии – в 14–16 раз. И это после почти двукратного сокращения разрыва между старыми и новыми членами ЕС в 2000-е гг. Даже Португалия – беднейшая страна ЕС – опережает страны ЦВЕ по удельным затратам на труд в 1,4–6,0 раз [Глинкина, Куликова, Синицина 2014, с. 30].

В-третьих, ТНК предпочитают сохранять наиболее инновационные виды деятельности в странах своего базирования. Зависимые рыночные экономики используются ими как платформы для сборки с использованием инноваций, полученных в штаб-квартирах ТНК, либо закупленных на рынках стран либерального рыночного капитализма, либо полученных в результате создания совместных предприятий с производителями стран координируемого рыночного капитализма. «Утечки» технологий не происходит, они распространяются лишь в рамках ТНК [Глинкина, Куликова 2013, с.9–10; Глинкина, Куликова, Сеницина 2014, с. 39–41]. Такое положение обеспечивает дополнительную комплементарность институтов зависимых рыночных экономик. Инвестиции, финансируемые через ПИИ, и иерархический контроль со стороны штаб-квартир ТНК позволяют осуществлять трансфер инноваций в зависимые рыночные экономики без каких-либо рисков для прав на интеллектуальную собственность, которые возникают в случае, например, создания совместных предприятий. Более того, в условиях ограниченной инновационной активности нет необходимости тратить большие средства на научно-исследовательскую деятельность [Глинкина, Куликова, Сеницина 2014, с. 62–63], как это происходит в либеральных рыночных экономиках, или осуществлять характерную для координируемых рыночных экономик профессиональную подготовку, формирующую специфические знания и навыки.

Особые зависимости создаются и в системе отношений между трудом и капиталом: ТНК не нужны слишком гибкие рынки труда, которые способствуют росту инноваций (как это имеет место в либеральных рыночных экономиках). Не нужны им и гибкие трудовые контракты, в результате реализации которых, вложив предварительно существенные средства, собственник получает высококвалифицированную рабочую силу (ситуация, характерная для координированных рыночных экономик). Модель зависимого рыночного капитализма особенно хорошо работает при среднем уровне гибкости рынка труда – тогда ТНК сохраняют способность предотвращать мобильность своих квалифицированных кадров и, таким образом, избегать развала созданных в странах сборочных платформ.

Описанная комплементарность институтов обеспечивает странам зависимого типа капитализма специфиче-

ские сравнительные преимущества, которые базируются не на радикальных инновациях, характерных для стран либерального рыночного капитализма, и не на постоянных и постепенных инновациях в организации труда и совершенствовании средств производства, свойственных координированному рыночному капитализму. Сравнительные преимущества зависимого типа капитализма являются следствием комбинации низких затрат на труд и высоких профессиональных навыков рабочей силы, что делает страны привлекательными для организации на их территории платформ по сборке и выпуску полустандартизированных промышленных товаров. Среди основных отраслей интеграции – производство транспортного оборудования, производство электрических приборов, общее машиностроение. Так, в Словакии на продукцию машиностроения, включая транспортное оборудование, приходится 37% экспорта, рассчитанного на основе валовой добавленной стоимости (ВДС), в Венгрии – 35%, в Чехии – 24%. Доля цепей поставок в производстве экспортной продукции по странам ЦВЕ составляет от 54% в Латвии до 69,2% в Венгрии [Глинкина, Куликова, Синицина 2014, с. 26]. Наиболее инновативные части производственных цепочек остаются в штаб-квартирах ТНК, а технологии среднего уровня попадают в их филиалы, расположенные в странах зависимого рыночного капитализма, где они остаются под контролем корпоративных иерархий.

Дискуссионным остается вопрос о том, насколько благоприятным для постсоциалистических стран является попадание в число государств зависимого рыночного капитализма. По мнению А. Нёлке и А. Флигентхарта, такая модель развития обеспечивает определенные перспективы. «Учитывая чрезвычайно благоприятные условия для ПИИ, созданные в европейских постсоциалистических странах (низкие налоги⁸ за счет невысоких государственных расходов на социальные нужды, относительно дешевая рабочая сила при

⁸ Официальные ставки налогообложения доходов корпораций в странах ЦВЕ в полтора–два раза ниже, чем в Германии. В ряде стран введена плоская шкала налогообложения подоходного налога. Страны обвиняются Еврокомиссией в налоговом демпинге [Глинкина, Куликова 2015, с. 109].

ее высокой квалификации), регион может успешно конкурировать за такого рода инвестиции на мировом рынке» [Nölke, Vliegienthart 2009] и развиваться на этой основе.

Действительно, страны ЦВЕ как регион уже к 2000 г. восстановили дореформенный объем регионального валового продукта, а в последующие годы, вплоть до кризиса, входили в число наиболее динамично развивавшихся стран мира (Табл. 3).

Таблица 3.

Динамика реального ВВП стран ЦВЕ

Страна и ЕС	Объем ВВП в 2015 г.			
	в % к 1989 г.	в % к 1993 г.	в % к 1999 г.	в % к 2008 г.
Болгария	119,4	157,1	170,8	103,7
Венгрия	131,6	160,6	138,1	102,3
Латвия	нд	227,4	188,1	100,5*
Литва	нд	210,9	189,4	103,0
Польша	216,9	248,0	176,4	123,6
Румыния	143,5	188,5	175,6	103,5
Словакия	нд	240,7	182,2	111,4
Словения	нд	179,8	138,6	95,6
Хорватия	нд	166,7	129,4	89,0
Чехия	нд	174,7	152,6	104,2
Эстония	нд	227,1	181,8	103,9*
ЕС-15	152,1	143,5	122,7	101,6

* В Латвии и Эстонии объем ВВП в 2015 г. все еще составлял лишь 97,3 и 98,3% от уровня 2007 г. – последнего перед началом экономического спада в этих странах.

Источник: расчеты по данным UNCTADstat и Eurostat Database.

От половины до $\frac{3}{4}$ прироста регионального валового продукта с середины 1990-х гг. обеспечивалось за счет повышения общей факторной производительности, в том числе повышения производительности труда.

Однако нельзя не видеть серьезных рисков, с которыми сталкиваются страны, попадающие в разряд зависимых рыночных экономик. Так, интересы ТНК реализуются лишь в ограниченных сегментах экономики. Пользуясь своими

монополистическими преимуществами и правительственными льготами, иностранные инвесторы вытеснили отечественных производителей из целых сегментов рынка товаров и услуг стран ЦВЕ. В результате в ряде государств возник и углубляется феномен дуализма экономики [Norner 2005, p. 11], когда она распадается на два практически не связанных между собой сегмента – низкодоходный, или даже деградирующий, национальный и более успешный, ориентированный на экспорт, иностранный. Основные вызовы, с которыми сталкиваются в таких условиях страны, – необходимость сохранения преимуществ по затратам на производство перед лицом быстро растущих требований со стороны потребителей; критическая важность сохранения высокого уровня притока иностранного капитала.

Выполнение второго условия странами Центрально-Восточной Европы стало серьезной проблемой уже в середине нулевых годов, когда закончился льготный для ТНК процесс приватизации экономики стран ЦВЕ. Проблема обострилась в годы финансового кризиса и выхода из него – денег на мировом рынке стало меньше, они стали дороже (см. Табл. 2.) В результате уже в недалекой перспективе сравнительные преимущества зависимого рыночного капитализма могут быть утрачены странами ЦВЕ, в том числе и ввиду появления аналогичных (или даже лучших) условий для деятельности ТНК в странах Северо-Восточной и Южной Азии. Сохранение льготных условий для деятельности транснациональных корпораций создает проблемы с наполняемостью бюджета многих государств ЦВЕ [Глинкина, Куликова 2013, с. 8], что ограничивает их возможности в развитии социальной сферы, научно-исследовательской деятельности.

Осознавая негативные для экономического роста и социального развития последствия чрезмерного присутствия в экономике страны иностранного капитала, руководство Венгрии – лидера по приему прямых иностранных инвестиций в ЦВЕ⁹ – разработало и уже несколько лет реализует новую экономическую политику, направленную на поддержку отечественных товаропроизводителей, ограничение роли

⁹ Доля предприятий с иностранным участием в производстве ВВП Венгрии, достигшая к рубежу веков 50%, намного превысила признанный в мировой практике безопасный уровень в 30%.

иностранный капитал в ряде отраслей экономики и увеличение финансового бремени в отношении ТНК. Правительство исходило из того, что национальная независимость в мирное время базируется на независимости в области энергетики, финансов и торговли¹⁰. В июле 2012 г. председатель правительства В. Орбан поставил задачу повысить долю отечественного капитала в банковском секторе страны до 50%, т.е. более чем в 2,5 раза¹¹. Задача была решена уже в конце 2014 г., после того как правительство выкупило у американской финансово-промышленной группы GE банк «Будапешт». При этом подчеркивалось, что правительство не стремится к национализации банковского дела – важно, чтобы оно было национальным, поскольку не может быть и речи о независимости страны без национальной кредитно-денежной системы¹².

В октябре 2010 г. для решения проблем с формированием бюджета был введен особый антикризисный налог в трех отраслях – энергетике, телекоммуникациях и крупных сетях розничной торговли, где обосновались в основном иностранные компании. Ощутимо повышен так называемый банковский налог, размер которого в 5–10 раз выше, чем в других странах ЕС. В. Орбан, обосновывая эти налоговые нововведения, прямо заявлял, что бремя кризиса в основном легло на плечи венгерских налогоплательщиков, теперь же будет справедливо, если больше тягот возьмут на себя те, кто смог извлечь из него экстра-прибыли, т.е. транснациональный капитал¹³.

«Экономический патриотизм» как реакция на господствовавший в течение ряда десятилетий экономический либерализм набирает силу в современной Польше; его причины, цели и последствия широко дискутируются в кругах европейских исследователей.

4. Россия – особый случай

Как было показано выше, по итогам постсоциалистических трансформаций развитие получили несвойственные для западных государств модели капитализма, среди кото-

¹⁰ www.mti.hu. 2014. 5 december.

¹¹ Népszabadság. 2012. 17 július.

¹² Népszabadság. 2014. 3 december.

¹³ www.mti.hu. 2010. 18 október.

рых мы выделяем государственный, клановый и зависимый. Каждая из названных моделей обладает особым типом институциональной комплементарности, обеспечивает участникам рынка определенные сравнительные преимущества, а также несет в себе очевидные риски.

Выделение дополнительных базовых типов капитализма позволяет обойти некоторое несовершенство подхода Д. Соскиса и П. Холла к анализу множественности моделей капитализма, в частности:

1. его жесткую дихотомию – либеральный *versus* координированный рыночный капитализм;
2. применимость лишь в отношении развитых стран Запада, причем не во всех регионах мира, и даже не для всех европейских государств;
3. отсутствие учета тесной связи между «национальными типами капитализма и глобальными производственными сетями» [Lane 2008, p. 227–260];
4. игнорирование ведущей роли государства для экономик определенной группы стран.

Государства, не сформировавшие по тем или иным причинам необходимую институциональную комплементарность, оказались в сложном положении. Видимо, к их числу следует отнести и Россию, для современного экономического порядка в которой характерен ряд особенностей, среди которых следует, на наш взгляд, выделить следующие.

Режим ручного управления как особый механизм координации в рамках хозяйственной системы. Впервые о целесообразности его имплементации руководство страны заговорило в 2007–2008 гг. На V Красноярском экономическом форуме 15 февраля 2008 г. бывший в то время Президентом РФ Д. Медведев констатировал: «Мы фактически занимаемся последние годы «ручным» управлением экономикой. Такое управление понадобилось потому, что «невидимая рука рынка», на которую возлагались основные надежды после распада СССР, так и осталась абсолютно невидимой во многих отраслях экономики. Свободная игра рыночных сил не произвела ни одного корабля или атомного реактора, ни одного автомобиля или нового самолета, не решила проблемы нищеты, в сферах образования и здравоохранения

и т.д.»¹⁴. И что важно, эти слова прозвучали спустя несколько лет после признания мировым сообществом существования в России рыночной экономики.

Внедрение режима ручного управления могло стать реакцией на:

- очевидную слабость рыночных механизмов в стране;
- сформировавшуюся в ходе первоначального накопления капитала рентоориентированную систему хозяйствования, систему «всеобщего распила»;
- неспособность вертикали власти создать целостную, внутренне логичную, базирующуюся на институциональной комплементарности систему экономических и общественных отношений.

Нельзя не признать, что использование методов ручного управления позволяет решать некоторые важные социально-экономические задачи. Вместе с тем его доминирование затрудняет появление в экономике внутренних драйверов роста. Одним из важных проявлений режима ручного управления становится чрезмерное присутствие государства там, где его роль должна быть минимизирована, и явный дефицит в областях, где контроль со стороны государства необходим. Запуск данного механизма привел к появлению таких негативных/специфических явлений, как:

- Управление по принципу выделения «основного звена» и, как следствие, распространение практики принятия точечных, несистемных решений;
- Раздел важнейших сегментов экономики между «доверенными» лицами на основе принципа «Друзьям – все, а врагам – закон»; рост в результате этого монополизма, распространение элементов кланового управления;
- Попытки решения важных социально-экономических проблем за счет наделения бизнеса несвойственными для него функциями (активная поддержка средств массовой информации, строительство объектов олимпиады в Сочи и чемпионата мира по футболу и т.д.);
- Жизнь «по понятиям», а не на основе ясных правил; активизация торгов вокруг получения отдельными

¹⁴ Цит. по: Точки над «И» // Российская газета. 2008, 16 февраля.

субъектами хозяйствования различного рода привилегий (финансовая поддержка, освобождение от тех или иных обязательств, получение разрешений на нарушение «писанных правил» и т.д.), получившего в российской научной литературе название «мягкие политические ограничения»[Рогов 2010].

Вторая важнейшая черта современного российского экономического порядка – «стационарно-переходный» характер основного института рыночной экономики – частной собственности. Крайне низкий уровень легитимации частной собственности, когда в глазах общественности она представляется следствием нарушения собственником формальных и неформальных правил и законов, является результатом российской приватизации, сопровождавшейся многочисленными преступлениями, а также следствием действия и сегодня «мягких политических ограничений». Частная собственность существует *de jure*, однако в силу «зависимости от прошлого» она может быть то тем или иным причинам перераспределена или изъята, следовательно, стабилизации института частной собственности не происходит.

В таких условиях бизнес оказывается перед выбором одной из двух возможных стратегий максимизации прибыли – 1) повышение эффективности деятельности либо 2) минимизация издержек за счет получения от властей особых привилегий (финансовая поддержка, освобождение от налогов и т.п.). Первая стратегия долгосрочна по определению, требует больших инвестиций с неопределенными результатами ввиду нестабильности условий, а, следовательно, и перспектив экономического роста. Вторая стратегия предусматривает установление особых отношений с вертикалью власти, предполагает не только «инвестиции», но и реальные прибыли здесь и сейчас. Бизнес пытается использовать обе стратегии, однако вторая оказывается предпочтительней. Такое положение вещей ведет к ряду последствий, сужающих перспективы экономического развития страны:

- Стимулируются инвестиции, ведущие к максимизации текущих прибылей, и блокируются инвестиции в будущее развитие.
- Искажаются реальные показатели эффективности производства, активно перераспределяются прибыли от одних фирм в пользу других в результате прак-

тики предоставления отдельным субъектам хозяйствования индивидуальных привилегий.

- В результате использования номинальным собственником неэкономических методов максимизации прибыли укрепляется режим, в рамках которого права частного собственника по определению ограничены.

Еще одной чертой современного экономического порядка в России является разрастание неформальных институтов, в частности, коррупции. Практически в обществе существует консенсус относительно неэффективности многих действующих, в частности, правоприменительных институтов, однако активного общественного запроса на их изменение нет. Как справедливо писал К. Рогов, «плохие институты приносят значительные убытки экономике и неудобства людям, но в массе своей общество сумело к ним адаптироваться; более того, часть общества научилась извлекать относительные преимущества из функционирования плохих институтов, другая — сомневается в своей конкурентоспособности в иных, незнакомых и с трудом представимых условиях. В такой ситуации издержки на реформирование институтов начинают выглядеть для общества слишком значительными, а выгоды — неочевидными, что и определяет выбор в пользу сохранения сложившегося порядка, несмотря на его осознаваемую ущербность» [Рогов 2010]. Общество оказывается в институциональной ловушке.

Разрастание неформальных институтов управления и форм взаимодействия происходит одновременно с проведением крайне либеральной макроэкономической политики. Такая институциональная гибридность порождает многочисленные дисфункции управления, осложняет проведение структурных реформ и модернизации экономики.

Что делать?

Многими, прежде всего либеральными, экономистами наиболее приемлемой для постсоциалистических стран, в частности для России, признается модель зависимого рыночного капитализма. Наиболее показательный в этом плане опыт стран Центрально-Восточной Европы свидетельствует о том, что выбор в пользу этой модели предполагает

выполнение многих условий и стечение ряда обстоятельств. Так, очевидно, что при формировании зависимого рыночного капитализма важную роль играют глобальные кризисы, предопределяющие состояние в странах таких институтов, как государство, национальная буржуазия, профсоюзы и т.п. Применительно к постсоциалистическим странам таким кризисом стал коллапс социализма, развал СССР как центра геополитического и экономического притяжения для большой группы стран. По итогам этих событий постсоциалистические государства были слабы, национальная буржуазия отсутствовала либо была неспособна сопротивляться захвату экономики транснациональными корпорациями, а профсоюзы не смогли защитить права трудящихся.

Важным условием формирования зависимого капитализма в странах ЦВЕ стала их интеграция в Европейский союз, т.е. объединение с группой значительно более сильных экономически и более консолидированных политически стран. Процесс проходил под жестким контролем со стороны руководящих органов Европейского союза. Политические мотивы оказались доминирующими при предоставлении странам ЦВЕ финансовой и иной помощи, при определении сроков начала и окончания переговоров о вступлении в ЕС, при принятии решений об условиях членства и т.п. Перспектива членства в ЕС выполнила роль внешнего якоря в осуществлении странами сложных институциональных преобразований, блокировала возможность отторжения или мутации заимствованных странами западноевропейских институтов рынка и демократии [Страны Центральной и Восточной Европы... 2002, , Россия и Центрально-Восточная Европа... 2005, Прямые иностранные инвестиции... 2006, Страны Центральной и Восточной Европы... 2010, Модели модернизации... 2012].

Для формирования модели зависимого капитализма страна должна обладать специфической структурой политической власти [Vliegenthart, Overbeek 2007]. Идеология господствующего политического класса должна быть нацелена на развитие такой экономической системы, которая способствовала бы реализации интересов ТНК. А те на основе осуществленных инвестиций проводили бы экономическую реструктуризацию экономики в соответствии со своими стратегиями и планами [Drahokoupil 2008; Vliegenthart, Overbeek 2007].

Приход ТНК невозможен без снятия ограничений на приток иностранного капитала в стратегически важные отрасли экономики, без наличия у страны ряда сравнительных преимуществ, в частности дешевой квалифицированной рабочей силы. Страны ЦВЕ либо имели необходимые условия, либо сознательно шли на создание необходимых предпосылок реализации модели зависимого капитализма.

Ни объективно существующие геополитические амбиции России, ни особенности ее народнохозяйственного комплекса, ни структура рабочей силы и т.д. и т.п. не позволяют реализовать в нашей стране модель зависимого рыночного капитализма. Попытки следования неолиберальному курсу, скорее всего, лишь закрепят отставание России от развитых государств.

Выбор между клановым и государственным типом капитализма в нашей стране, безусловно, должен быть сделан в пользу последнего. И здесь опыт Китая дает богатейший материал для изучения. Заимствовать необходимо не конкретные институты, существующие в современном Китае, а свойственную китайским реформаторам стратегическую мысль, умение ставить объединяющие общество задачи и достигать их, используя такие инструменты как план, рынок, формы собственности и т.д. Хочу еще раз подчеркнуть, что план, рынок, форма собственности – это инструменты, а не конечные цели развития. Однако такая трансформация мышления является, по-видимому, еще более сложной задачей, чем технологическая и социальная модернизация, и осуществить ее без разработки механизмов выращивания и отбора высокообразованных кадров, готовых служить интересам общества, невозможно.

Литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания. М.: Наука, 2005.

Глинкина С.П. Методология многоуровневого анализа посткоммунистических трансформаций. М.: ИЭ РАН, 2007.

Глинкина С., Куликова Н. Трансформация и ее социально-экономические эффекты в Центральной и Восточной Европе // Белорусский экономический журнал. 2013. № 3.

Глинкина С.П., Куликова Н.В. Заимствование рыночных институтов развитых стран: опыт Центрально- Восточной Европы // Современная Европа. 2015. № 4.

Глинкина С.П., Куликова Н.В., Сеницина И.С. Страны Центрально-Восточной Европы: евроинтеграция и экономический рост. М.: ИЭ РАН. 2014.

Капелюшников Р.И. Где начало того конца (К вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.

Кондратьев В.Б. Государственный капитализм на марше // Перспективы: сетевое изд. Центра исслед. и аналитики Фонда историч. перспективы, 2012. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshe_2012-08-24.htm.

Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989.

Косалс Л. Клановый капитализм в России // Неприкосновенный запас. 2006. № 6. (www.magazines.russ.ru).

Крыштановская О.В. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1.

Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т.1. М.: Институт экономических стратегий, 2006.

Модели модернизации в российском поясе соседства (структурный и технологический аспекты) / под ред. С.П. Глинкиной. СПб.: Нестор-История, 2012.

Олсон М. Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М., 1994.

Ольсевич Ю.Я. Влияние хозяйственных реформ в России и КНР на экономическую мысль Запада. М.: ИНФРА-М, 2007.

Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. Вып. 1.

Поппер К. Открытое общество и его враги. М., 1992.

Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой/ под ред. С.П. Глинкиной, Н.В. Куликовой, Н.В. Фейт. М.: Наука, 2006.

Рогов К.Ю. Режим мягких правовых ограничений: Природа и последствия (Наброски по политэкономии полукапитализма) // Inliberty, 22.07.2010 (<http://www.inliberty.ru/blog/krogov/2471/>).

Россия и Центрально-Восточная Европа: трансформации в конце XX – начале XXI веков. Том 1. Преобразования / под ред. С.П. Глинкиной и И.И. Орлика. М.: Наука, 2005.

Страны Центральной и Восточной Европы – новые члены ЕС: проблемы адаптации / Под ред. С.П. Глинкиной, Н.В. Куликовой. М.: Наука, 2010.

Страны Центральной и Восточной Европы на пути в Европейский союз / Под ред. Н.В. Куликовой. М.: Наука, 2002.

Шевчук А.В. Сравнительные исследования моделей капитализма // Экономическая социология. Т.9. № 2. март 2008 (www.ecsos.msses.ru).

Boyer R. How and Why Capitalisms Differ / Max Planck Institute for the Study of Societies, Working Paper. 2005. No. 4.

Cernat L. Institutions and Economic Growth: Which Model of Capitalism for Central and Eastern Europe? // Journal for Institutional Innovation, Development, and Transition. 2002. No. 6.

Crowley S. Explaining Labor Weakness in Postcommunist Europe: Historical Legacies and Comparative Perspective // East European Politics and Societies. 2004. No. 3 (August).

Drahokoupil J. Globalization and the State in Central and Eastern Europe. The Politics of Foreign Direct Investment. London: Routledge, 2008.

Hall P., Gingerich D. Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy An Empirical Analysis. Discussion Paper / Max Planck Institute for the : Study of Societies. Cologne. 2004. May.

Hall P., Soskice D. An Introduction to Varieties of Capitalism // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press. 2001.

Hopner M. What Connects Industrial Relations and Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity // Socio-Economic Review. 2005. No. 2 (May).

Huntington S. West is unique, and not so universal // Foreign Affairs. 1996. Apr. 8.

Iankova E. Eastern European Capitalism in the Making. Cambridge: Cambridge University Press. 2002.

Jackson G., Deeg R. How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity. Discussion Paper / Max Planck Institute for the Study of Societies. 2006. June.

King L., Sznajder A. The State-Led Transition to Liberal Capitalism: Neo-liberal, Organizational, World-Systems, and Social Structural Explanations of Poland's Economic Success // American Journal of Sociology. 2006. Vol. 112. No. 3 (November).

Lane Ch. National Capitalisms and Global Production Networks: An Analysis of Their Interaction in Two Global Industries // Socio-Economic Review. 2008. No. 2 (April).

Lane D. Emerging Varieties of Capitalism in Former State Socialist Societies // *Competition and Change*. 2005.No. 3 (September).

McMenamin I. Varieties of Capitalist Democracy: What Difference Does East-Central Europe Make? // *Journal of Public Policy*. 2004. No. 3 (December).

Mykhnenko V. Strengths and Weaknesses of «Weak» Coordination: Economic Institutions, Revealed Comparative Advantages, and Socio-Economic Performance of Mixed Market Economies in Poland and Ukraine // *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy* / B. Hancke, M. Rhodes, M. Thatcher (eds). Oxford: Oxford University Press.

Neumann S., Egan M. Between German and Anglo-Saxon Capitalism: The Czech Financial Markets in Transition // *New Political Economy*. 1999.

Nölke A., Vliegthart A. Enlarging the Varieties Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe // *World Politics*. 2009. No. 61 (4).

Orenstein M. The Political Economy of Financial Crisis in Central and Eastern Europe: Poland and Hungary compared (www.gwu.edu).

Palda K. Czech Privatization and Corporate Governance // *Communist and Postcommunist Studies*. 1997.

Schneider B.R. Comparing Capitalisms: Liberal, Coordinated, Network and Hierarchical Varieties / Northwestern University. 2008.

Shonfield A. *Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press. 1965.

Vliegthart A., Overbeek H. Corporate Governance Regulation in East Central Europe: The Role of Transnational Forces // *The political Economy of Corporate Governance Regulation* / V. Apeldoorn, A. Nölke, H. Overbeek (eds.). London: Routledge, 2007.

Инклюзивность как фактор социально-экономического устройства

1. Введение

Одним из наиболее ярких проявлений современной глобальной свободной рыночной социально-экономической реальности, являются, с одной стороны, растущее социальное неравенство, широкое распространение социальной изоляции и сохраняющиеся в мире зоны голода с численностью около одного миллиарда человек, а с другой стороны, растущие проявления транжирства и расточительства в мире богатых, в мировой экономике избытка.

Эти неблагоприятные явления вступают в противоречие с теорией экономики как социальной науки и теоретической основы экономической деятельности, науки, которая по определению должна быть ориентирована на рациональность и улучшение качества жизни людей. В связи с этим возникает вопрос, несет ли и если да, то в какой мере сама теория экономики ответственность за создание такой социально-экономической практики. Ответы на поставленный вопрос могут быть разными в зависимости от избранного направления экономической теории [Bałtowski 2015]. Если рассматривать этот вопрос в контексте основного неоклассического направления, и особенно доминирующего в последние десятилетия неолиберального подхода, то справедливым становится тезис о том, что сама экономика страдает синдромом автономизации, оторвана от реалий мира. Такая экономика, по меньшей мере, весьма ограничивает способность принимать иные правила функционирования экономики и общества, помимо чисто рыночных или хрематистических (т.е. ориентированных исключительно на зарабатывание денег). Это само по себе можно представить как проявление своего рода «потерянности» экономики или ее оторванности от жизни, пребывания ее, как и прежде, в тисках догм, несовместимых с меняющимися реалиями и фактами [Kołodko 2014; Rist 2015]. В этих условиях повы-

Эльжбета Мончиньска – д-р, профессор Высшей школы экономики в Варшаве, председатель Польского экономического общества

шается риск теоретического догматизма, который применительно к социально-экономической политике приводит к накоплению несправедливости в ходе изменений современного мира.

Характеризующий неоклассический подход (как доминирующее в настоящее время направление) рыночный фундаментализм с гипотезой об эффективности рынка способствует маргинализации социальных вопросов, которые – согласно этой гипотезе – наиболее эффективно должен разрешать рынок. Ибо такой подход является теоретическим обоснованием исключения иных, кроме рыночных, критериев для принятия решений в экономической практике, кроме критериев экономической рациональности в поведении и решениях человека. Однако, как показывает практика, удержание экономической теории в тисках принципа *homo oeconomicus* имеет ограниченную полезность. Оно не способствует успешному решению социальных проблем, нагнетает рост неравенства, которое, в свою очередь, создает ограничения для спроса, формируя экономику избытка с присущим ей расточительством материальных и людских ресурсов. И – что не менее важно – приводит к разрушению и хаосу в системе общественных ценностей.

Хотя ненадежность современной теории экономики подвергается широкой критике [Krugman 2009; Stiglitz 2010 и др.], этой критики еще не достаточно для создания новой парадигмы экономической теории. Определенным прорывом в этом отношении является концепция нового прагматизма Гжегожа В. Колодко. Он указывает на необходимость изменений как в теории экономики, так и в ее применении на практике на национальном и глобальном уровнях, а также изменений в подходе к роли государства в плане его трансформации, связанных с прогрессирующей глобализацией. Предлагаемые в рамках нового прагматизма изменения должны придать экономической теории как науке социальный характер, прежде всего посредством ее ориентации на достижение основной цели, каковой является улучшение качества жизни людей.

В настоящем исследовании показано, что полное внедрение предлагаемых изменений в экономической теории в практику хозяйствования невозможно без изменений в социально-экономической системе. Здесь важно в первую

очередь инклюзивное преобразование системы, которое является противоположностью социальной изоляции. Инклюзивность социально-экономической системы есть необходимое условие гармоничного развития, в то время как социальная изоляция и избыточное неравенство, т.е. неинклюзивность системы, тормозят развитие и являются одной из причин очередных экономических кризисов и угрожающей миру длительной стагнации [Summers 2013; 2014].

2. Расточительная экономика и проблема неравенства

Художник-карикатурист Анджей Млечко на одном из своих рисунков изобразил обеспокоенного Бога, несущего глобус и шагающего по дороге с указателем «Сервис». Этот рисунок можно считать самой краткой рецензией на состояние современного мира, требующего ремонта, в котором бедность сочетается с избытком и расточительством в использовании товаров и услуг. Об этом убедительно свидетельствуют результаты исследований и множество литературных источников, так что нет необходимости повторять содержащиеся в них аргументы [например, Stiglitz 2015; Ostry et al. 2014; Schraad-Tischler 2015; Stuart 2009; Piketty 2015; Wilkinson, Pikett 2011; Kołodko 2008]. Эти исследования подтверждают наличие явных асимметрий, несоответствий и других негативных явлений в современной экономике. Их можно обнаружить даже в самых богатых странах мира. А с учетом синдрома заражения, характерного для мировой экономики, проблемы, возникающие в одних странах, легко переносятся в другие, превращаясь в глобальные.

Одной из фундаментальных асимметрий в современном мире является несоответствие между динамикой и объемами предложения товаров и услуг, с одной стороны, и динамикой и объемами спроса на них, с другой. Дефицит спроса сталкивается с быстро растущими в результате технологических изменений возможностями роста производства товаров и услуг. Это приводит к перепроизводству и к связанным с ним обширным негативным последствиям, характерным для расточительной экономики избытка [Kornai 2014]. Одним из наиболее компрометирующих проявлений экономики избытка и расточительности ресурсов является расточи-

тельное потребление пищевых продуктов в богатых странах с одновременным возникновением регионов голода в некоторых частях мира [Stuart 2009].¹

В то же время экономика избытка не транслируется в комфорт для потребителей, теоретически характерный для рынка покупателя. На это, в частности, указывает Янош Корнай в работе по сравнительному анализу характеристик социально-экономических систем. Представляя глубоко критическую оценку социалистических нерыночных систем, как экономик «постоянного дефицита», он в то же время не скупится на критические оценки капиталистической экономики избытка, характеризующейся стремлением к повышению ВВП и прибыли. В качестве примера экономики избытка он, в частности, приводит фармацевтическую промышленность, «с сильной монополистической конкуренцией, динамичной инновационностью, широким выбором для покупателей, потоком рекламы, манипуляцией клиентом, а также частым подкупом врачей, прописывающих рецепты» [Kornai 2014, 202]. Такого типа аномалии не чужды также другим отраслям промышленности. Несмотря на то, что Корнай ценит в экономике избытка, в том числе избытка производственных мощностей, то, что «избыток – это “избыточная смазка” при трениях в механизмах адаптации», он также отмечает, что «те, кто утверждает, что в экономике избытка (или шире – в рыночной экономике) доминирует потребительский суверенитет, преувеличивают» [Ibid., 171-172]. Ведь на самом деле, предлагая товар, производители манипулируют потребителями. «Таким образом, имеет место превышение предложения – как по стоимости, так и по объему отходов» [Ibid., 176].

При анализе экономики избытка Корнай переводит эту проблему в плоскость «доминирования» и «подчиненности». Это совпадает с мнением Джорджа Уилкина, в соответствии с которым «свободный рынок может принуждать, и, таким образом, отнять свободу индивидуума, с другой стороны – отсутствие свободного рынка может также приводить к принуждению. Экономисты охотно говорят о свободном рынке

¹ Тристрам Стюарт [Stuart 2009] показал, что хотя число голодающих в мире оценивается примерно в 1 млрд. человек, в США предприятия пищевых продуктов, а также супермаркеты и потребители выбрасывают на свалку около 30–50% пищевых продуктов.

и меньше – о свободном человеке» [Wilkin 2014, 4]. Экономика избытка является одним из последствий фетишизации экономического роста и его меры, которой является ВВП, а также его трактовки как основы социально-экономической деятельности. В такой системе создается принуждение к росту: «Чтобы не умереть, нужно расти! Система поэтому сравнима с велосипедистом, который для поддержания равновесия должен двигаться вперед» [Rist 2015, 181]. ВВП стал фетишем, хотя этот показатель учитывает только стоимость, созданную на рынке купли – продажи. Кроме того, к ВВП в равной степени относится как социально желательная, так и социально нежелательная деятельность. Так, рыночная деятельность, связанная с социальными патологиями (например, тюрьмы, проституция и торговля наркотиками), также увеличивает ВВП.

Фетиш роста ВВП, «рост под принуждением» и связанные с ними симптомы избыточной экономики образуют основу для противоположной концепции – понятия «анти-роста» (*degrowth*) и противодействия расточительной «булимии системы» [Rist 2015, 198]. Это соответствует меткому, нелестному для экономистов изречению Кеннета Э. Боулдинга, критикующего сосредоточенность экономики на экономическом росте с игнорированием при этом социальных последствий и последствий для окружающей среды: «Всякий, кто верит в бесконечный рост на имеющей физические ограничения планете, – это или сумасшедший, или экономист».

Гжегож В. Колодко, анализируя дисфункции современного мира и неолиберальной экономической теории, указывает на необходимость «тройного – в экономическом, социальном и экологическом плане – устойчивого роста» [Kołodko 2013, 377]. Он приходит к выводу, что наступили времена, определяемые как *эпоха пост-ВВП*. «А экономика в эпоху пост-ВВП требует соответствующей экономической теории и экономической политики» [Ibid., 44]. Колодко указывает на необходимость стыковки системы измерения экономики и реализуемых социально-экономических целей, чему не способствует фетишизация ВВП.

Экономика избытка является результатом отставания спроса от предложения, что в свою очередь вытекает из растущего неравенства доходов в мире и, как следствие, социального неравенства, касающегося не только доходов, но и обра-

зования, здравоохранения и др. Эти явления связаны друг с другом *синергически*. Каждое из них одновременно является и причиной, и следствием упоминаемых здесь явлений.

Неравенство доходов является предметом все более интенсивных в последнее время исследований и дискуссий в мировых экспертных кругах. Томас Пикетти рассматривает растущее неравенство (на основе анализа статистических данных за 300-летний период) как имманентную черту капитализма, в котором темпы роста доходов от прироста капитала постоянно превышают темпы роста заработной платы. Он доказывает, что связанная с этим накопленная напряженность неизбежно должна привести к разряжению либо в виде революции, либо войны, или к глубокому социально-экономическому кризису [Piketty 2015]. Представляется, что история экономики полностью подтверждает правомерность такого вывода.

Растущее социальное неравенство является признаком дихотомии развития современного мира, свидетельствующей о том, что прогресс может отступать. Ричард Уилкинсон и Кейт Пикетт в своей знаменитой книге «Дух равенства» [Wilkinson, Pickett 2011] показывают, что неравенство может убивать. Они доказывают, что неравенство представляет собой угрозу для всех – и богатых, и бедных, ведь оно создает общую неопределенность в отношении рабочих мест, профессионального положения и будущего. Исследования и цифры подтверждают, что в странах с меньшим неравенством, в первую очередь в скандинавских странах, но также в Германии, Австрии и других, выше ожидаемая продолжительность жизни и ее качество, выше уровень образования, существует меньше социальных патологий (агрессия, воровство, наркотики, самоубийства и т.д.). Напротив, рост неравенства способствует расширению «дурных потребностей» [Kołodko 2010, 384].

Польский экономист Игнаций Сакс метафорически определяет рост неравенства как т.н. «бокал стыда»: менее чем 20% самых богатых людей в мире принадлежит около 80% мирового богатства (что в бокале), в то время как остальным 80% принадлежит менее 20% богатств (что находится в ножке бокала) [Sachs 1996; Sztompka 2007].

Одно из наиболее тяжелых проявлений неравенства – это усиливающая такое неравенство дихотомия на рынке

труда. Во многих странах безработица сопровождается для некоторых социальных групп явлением чрезмерного труда – социально и экономически вредным явлением избыточного труда.

Изучение социального неравенства показывает, что повышение экономической эффективности не только совместимо с ростом социальной сплоченности, т.е. со снижением неравенства, но и что одно синергически поддерживает другое. А при нарастании неравенства синергия становится отрицательной: неравенство превращается в препятствие для экономической эффективности. Увеличиваются барьеры для спроса, что приводит к усилению негативных симптомов экономики избытка. Кроме того, в условиях растущего неравенства богатство не защищает от застоя, что подтверждает увеличение риска секулярной стагнации [Summers 2014].

Представленные выше лишь некоторые дисфункции глобальной экономики приводят к необходимости поиска теоретических основ этих явлений в господствующей ныне экономической теории. Отрицательное влияние этой теории на формирование экономической реальности подтверждается многочисленными исследованиями [например, Stiglitz 2010; Stiglitz 2015; Kołodko 2013]. Эта теория, таким образом, имеет исключаяющий характер, состоящий в том, что социальные проблемы остаются на периферии исследований. Это серьезный недостаток, поскольку если экономика является социальной наукой, то маргинализация социальных проблем наносит ущерб ее сущности, что свидетельствует о необходимости смены парадигмы.

3. Ошибки и недостатки современной экономической теории и необходимость смены парадигмы

Незадолго до начала финансового кризиса 2008-2009 годов нобелевский лауреат американец Эдмунд Фелпс отметил опасную ошибку в понимании экономики, заключающуюся в отождествлении ее с хрематистикой, т.е. наукой о зарабатывании денег. Он предостерег от этого, напомнив, что «экономическая теория – это не наука зарабатывать деньги, а наука о взаимосвязи между экономикой и социальной жизнью» [Phelps 2008]. Экономика – это наука о людях в процессе

хозяйствования. Исходя из этого определения, она, следовательно, относится к социальным ценностям и этосу, и поэтому к общей совокупности ценностей, норм и моделей поведения, принятых в определенной группе людей. В этом смысле этос и экономика как наука о людях в процессе хозяйствования неотделимы друг от друга. Отрыв экономики от нравственности противоречит классической концепции экономики Смита. Адам Смит на самом деле тесно связывал идею свободного рынка с моралью и этикой. Свою первую работу 1759 г. «Теории нравственных чувств» он рассматривал как необходимую основу для дальнейшего исследования природы и причин богатства народов.

Отождествление экономики и хрематистики означает, что любые действия допустимы и желательны, если они ведут к заработку, к прибыли, к деньгам. Это – одно из проявлений более общей «болезни» экономической науки, каковой является редукционизм, или ограничение предмета ее исследований избранными, главным образом количественными, факторами экономического роста, при забвении других факторов, в том числе социальных. Данная тенденция, состоящая не только в объяснении, но и в формировании социально-экономической жизни исключительно через призму рентабельности и материальной выгоды, имеет более широкий охват. Это связано с другой «болезнью» экономической теории – универсализмом, то есть стремлением создавать моделированные интерпретации явлений, якобы подходящие для всех областей и случаев не только экономической, но и вообще общественной жизни [Kołodko 2010, 17]. Универсализм является, таким образом, основанием для распространения методологических моделей экономики на другие социальные науки. Это своего рода «экономический империализм», экономизм.

Интенсивность таких проявлений возросла начиная с 60-х годов прошлого века. По словам Ежи Вилькина, «тогда экономисты [...] сказали, что у них имеются исследовательские инструменты, позволяющие им объяснить функционирование социального мира в различных его областях гораздо лучше, чем представителям других общественных наук» [Wilkin 2013, 4]. Это было проявлением методологического чванства, состоящего в отрицании концепции истины Поппера, отмеченной исследовательским смирением, а также

отрицанием его трактовки реализма, т.е. признания отсутствия «конечных причин».

Хотя сам империализм и экспансионистская прорыночность экономической теории не обязательно ведут непосредственно к экономизации различных областей жизни, ранее исключенных из рыночных отношений, они все же повышают риски не только отсутствия реализма в теоретическом синтезе экономической реальности, но и риски несоответствий в социально-экономической практике.

Пожалуй, наиболее саркастически указывал на это Джон Кеннет Гэлбрейт, заявив в 1987 г., что прорыночная риторика тесно связана с экономическими интересами. А «экономический интерес, как правило, порождает освящающее его экономическое обоснование» [Galbraith 2011, 274]. Гэлбрейт обвиняет экономическую теорию (или, вернее, ее основных представителей) в отсутствии объективности, напрямую в сибаритстве и даже в своекорыстии и подчиненности интересам крупного бизнеса. Примерно 20 лет спустя в том же духе высказался Джозеф Е. Стиглиц. Хоть он и не ставит под сомнение то, что рыночный механизм является основной движущей силой социальных и экономических перемен, он, тем не менее, приводит доказательства того, что рынок формируется политикой и формируется так, что «предпочтение отдается самым богатым за счет остального общества» [Stiglitz 2015, 51]. В результате экономическая теория изменилась в большей степени, чем хотели бы экономисты, и превратилась из научной дисциплины в самое восторженное, «фанатское» воспевание свободно-рыночного капитализма» [Stiglitz 2010, 277]. Это создало «благодатную» почву для недобросовестных действий. В то же время это подтверждает тезис о том, что экономика стала бездушной [Wilkin 2014].

На извращения в экономической теории также обращает внимание американский социолог Майкл Сандел, полагая, что «эра триумфа рынка совпала по времени с явлением вымывания из общественного дискурса нравственного и духовного содержания» [Sandel 2012, 251]. Автор приходит к выводу, что в течение нескольких последних десятилетий «рынок и рыночные ценности начали управлять нашей жизнью» и «экономика стала имперской сферой» [Ibid., 18]. В то же время «это состояние не является результатом нашего

сознательного выбора, а скорее тем, что случилось с нами неожиданно» [Ibid.].

В свою очередь, другой американский социолог, Ричард Сеннетт, отмечает, что в общественной жизни современного мира «отношения» заменяются рыночными «транзакциями» [Sennett 2010, 22]. Поэтому экономическая теория оказалась заражена аномией, что буквально означает беззаконие. Аномия – это внутренние противоречия, дезорганизация, дезинтеграция, хаос и несоответствия в системе социальных ценностей, в системе норм и правил, регулирующих социально-экономическую жизнь в различных ее формах [Sztompka 2007].

Представленные выше извращения в доминирующей в настоящее время ортодоксальной экономической теории побуждают к критическому анализу ее парадигмы. Гжегож В. Колодко прямо пишет на эту тему: «в рамках обязательной на сегодняшний день парадигмы экономическая мысль не может продвигаться дальше». Колодко подвергает сомнению три основополагающих момента ортодоксальной экономики, которые теперь, по его мнению, уже не соответствуют изменившейся и до сих пор изменяющейся реальности. К ним относятся следующие [Kołodko 2008, 85]:

- понуждение к росту и обогащению в качестве необходимой движущей силы экономики,
- рациональность как принцип и основа принятия экономических решений,
- предпосылка, что рыночный механизм сам по себе обеспечивает экономическую эффективность.

Оспаривая значимость этих положений, Колодко критикует ортодоксальную экономическую теорию за редукционизм, с одной стороны, и универсализм с другой стороны, а также одновременно указывает на вымывание этических ценностей. Он доказывает, что это переносится на реальную экономику, заметив: «экономика без ценностей, что жизнь без смысла» [Kołodko 2013, 164]. В то же время он обращает внимание на потребность в так называемой умеренной экономике, в экономике, ориентированной на предотвращение нерационального использования средств производства и уничтожения окружающей природной среды.

При анализе любой экономической теории необходимо обращаться к ее парадигме. Несколько упрощая, можно выде-

лить по меньшей мере три следующие основных элемента, определяющие рамки парадигмы в каждой научной дисциплине [Maćzyńska 2009]:

А) объект (то есть то, чем занимается данная область знаний);

В) методология, прикладные инструменты и методы исследования;

С) использование результатов теоретических исследований на практике.

А. Экономика – общественная наука, наука о людях в процессе хозяйствования. Для экономистов это означает внимание не только к экономическим целям, но и (причем, вероятно, в первую очередь) к социальным целям и социальным ценностям. После десятилетий маргинализации этих целей в экономической теории и исповедования принципа, согласно которому «алчность – это хорошо», в настоящее время все больше и больше экономистов предпринимают исследования, в которые учитываются также социальные вопросы, а также социальные ценности и конфликты интересов [Shiller 2012].

Г. Колодко однозначно подчеркивает, что «экономика, которая не занимается конфликтами интересов, не заслуживает даже называться экономикой» [Kołodko 2010, 23]. Он признает, что «экономика по своей сути насквозь политизирована, запутана в конфликтах интересов и противостоянии идей» [Kołodko 2013, 52]. Иными словами, «экономическая теория не может абстрагироваться от целей хозяйствования. Эти цели ... – внутри проблемы, а не вне её» [Ibid., 27]. По словам Колодко, «хорошая экономика является наукой ... как описательной, т.е. описывающей «как есть», и нормативной, подсказывающей, «как это должно быть» [Kołodko 2008, 17]. При этом Колодко рассматривает экономику не только как «основу для построения пассивных прогнозов на будущее, но, прежде всего как отправную точку для разработки и реализации программ активного развития» [Ibid., 17].

Такой постулат противоречит хорошо известному со времен классической экономики тезису Нассау У. Сениора, что выводы, к которым на основании исследований приходит экономист, «независимо от того, насколько они общеизвестны и верны, не позволяют ему дать хотя бы один совет» [Senior 1852, 21]. Однако, несмотря на подобные суждения, экономи-

ческая реальность свидетельствует о необходимости развития не только позитивной (описательной), но и нормативной (постулативной) экономики.

В. Методологический слой ортодоксальной экономической теории характеризуется и редукционизмом, и универсализмом, в том числе стремлением уподобить его математике. Одним из фундаментальных упрощений является принцип непогрешимости рынка и рациональности как основ принятия решений в стиле *homo oeconomicus*, который обычно не соответствует действительности. Это отмечал, в частности, швейцарский историк экономики Гилберт Рист, который заметил, что «большинство экономистов признают, что автономный и рациональный человек экономический (*homo oeconomicus*) – это фикция. ... Но его дух постоянно возвращается и не перестает будоражить экономическое воображение» [Rist 2015, 57]. Столь же критически относится Рист к математическому моделированию. Он утверждает: «Симптоматично, что доминирующая (т.е. неоклассическая) экономика базируется, в своей стандартной версии, на единице, которая не существует: чтобы войти в мир таких экономистов, нужно, по сути, исходить из доверия к модели, не ставя перед собой вопросы о социальной практике» [Ibid.]. Эта мысль созвучна известному упоминавшемуся ранее мнению Гэлбрейта, что математическое моделирование является «техническим побегом от реального мира», который держит экономику «в оковах и в основах классической модели» [Galbraith 2011, 262].

В то же время, тем не менее, нельзя не признать полезности математических инструментов в экономике. В дискуссии о состоянии современной экономики указывалось, что для приближения эконометрических моделей к реальности может (как это ни парадоксально) оказаться необходимым использование еще более продвинутой математики [Colander 2011, 19]. Не подвергая сомнению полезность математического эконометрического моделирования, следует принять во внимание тот факт, что модели являются инструментом и не могут заменить качественного анализа; математизация сама по себе не должна означать отрыва от реальности. Математические модели не могут быть оракулом, а количественные инструменты – божеством. Это подчеркивает Томас Пикетти. По его словам, целью исследований в социальных науках не является «производство математических аксиом»,

которые якобы могут заменить открытую демократичную дискуссию с различными мнениями и социальными интересами [Piketty 2015, 572].

С. Проблемы применения экономической теории на практике в настоящее время подвергаются особенно резкой критике [см., например, Stiglitz 2010; Krugman 2009]. Это связано, без сомнения, с неудовлетворительным эффектом применения экономической теории. Прикладная экономическая теория не может быть оторвана от социально-экономической реальности, а последняя подвергается постоянным динамическим изменениям. «Экономическая теория не подразумевает, как часто думают, создания идеальной, окончательной и неизменной системы. Постоянно, хотя часто и неохотно, она адаптируется к изменениям. Недоучет этого момента ведет к регрессу и к нагромождению ошибок» [Galbraith 2011, 274].

Проблема применения экономической теории на практике связана с необходимостью углубленного анализа экономической системы и социально-экономического порядка, основанного на свободном рынке. Основные принципы экономической теории выполняют функции своего рода дорожных указателей в формировании хозяйственной системы, а также детерминантов экономической политики и ролей основных субъектов социально-экономического развития. Джон Мейнард Кейнс прямо заявил, что «идеи, проповедуемые экономистами и политическими мыслителями, независимо от того, правильные ли они или ошибочные, являются более мощными, чем обычно предполагается. На самом деле это они правят миром» [Keynes 2003, 350]. Если практические (прикладные) последствия действующей парадигмы являются негативными, то их критика становится необходимым условием для формирования новой парадигмы. По словам Стиглица, для того, чтобы экономическая реформа стала успешной, сначала нужно реформировать экономическую науку [Stiglitz 2010, 177].

Резюмируя, можно констатировать, что текущее состояние экономики свободного рынка, феномен эрозии системы ценностей, а также изменения, происходящие в мировой экономике, и реакция на них со стороны ортодоксальной экономической теории указывают на необходимость пересмотра парадигмы и переосмысления многих фундаменталь-

ных проблем. Финансовый кризис 2008-2009 годов показал ненадежность экономической теории в ее нынешнем виде. Эта смена парадигмы должна охватывать не только экономическую теорию, но и связанную с ней политику формирования социально-экономического порядка, который должен основываться на принципах гармоничного развития.

4. Потенциал инклюзивности и социально-экономический порядок, ориентированный на развитие

Многие страны борются с проблемами социального неравенства, безработицы и дефицита государственных финансов, на которые накладываются демографические проблемы, связанные с прогрессирующим старением населения в развитых странах. Совокупность всех этих сложных для решения задач – это своего рода гордиев узел. Это создает опасные предпосылки не только для ловушки среднего дохода, но и для нарастания в более богатых странах, включая США, рисков секулярного (постоянного) застоя [Summers 2013; 2015]. Саммерс, в частности, указывает на необходимость действий по увеличению государственных инвестиций, а также по сохранению базового социального обеспечения и сокращению неравенства в доходах. Благодаря таким действиям, направленным на перераспределение доходов в пользу низкодоходных групп, можно укрепить покупательную способность (глобальный спрос), так как рост доходов этих групп сильно и быстро транслируется в повышение рыночного спроса. Саммерс подчеркивает, что принимаемые в отдельных странах антистагнационные стратегии должны быть адаптированы к ситуации в этих странах и к их социально-экономической специфике.

Трудно не заметить, что рекомендации Саммерса сильно отличаются от доминировавшего до недавнего времени в западном мире фундаментально-рыночного нарратива Вашингтонского консенсуса. Тем не менее, они могут рассматриваться как дополнительные доводы в пользу концепции экономики нового прагматизма Гжегожа В. Колодко [Kołodko 2013].

Однако если принять во внимание бесславное наследие ортодоксальной экономической теории и текущие масштабы

социально-экономического беспорядка и социальной изоляции, то распространение и введение в практику новой модели экономической теории потребует своего рода «работы с нуля», в том числе и в первую очередь образования на всех уровнях. Это потребует устранения тех институциональных и регуляторных элементов социально-экономической системы, которые генерируют неинклюзивность и препятствуют оптимальному использованию социального капитала и производственного потенциала.

Крайне важна новая проинклюзивная модель принятия экономических и социальных решений, в которой основной движущей силой развития и общественным приоритетом станет социальная сплоченность, а хрематистический эффект (обогащение) будет рассматриваться как следствие, а не цель. Такая модель, в соответствии с требованиями цивилизации знаний, будет способствовать освобождению человеческого капитала, укреплению социального капитала, оптимальному использованию потенциала развития, инновационности и эффективности долгосрочного развития.

В пользу проинклюзивной модели развития свидетельствует ряд факторов, в том числе опыт многих стран. Международные сравнения показывают, что большей устойчивостью к угрозам и кризисам обладают страны с большей инклюзивностью социально-экономической системы, в которых высок приоритет сбалансированности социально-экономической политики (в том числе применительно к рынку труда). Такая устойчивость – это результат более эффективного использования человеческого капитала, поскольку развитие в большей степени зиждется на интеграции компетенций, что повышает уровень инновационности.

В европейском рейтинге инновационности за 2015 год первые пять мест занимают Швеция, Германия, Финляндия, Дания и Нидерланды [Innovation Union... 2015]. В то же время четыре из этих стран – Швеция, Дания, Финляндия и Нидерланды – занимают первые четыре места в европейском рейтинге социальной справедливости, который является своего рода мониторингом социальной интеграции в ЕС. Рейтинг составлен с учетом таких вопросов, как борьба с бедностью, равная доступность образования, рынка труда и здравоохранения, социальная сплоченность и равенство между поколениями [Schraad-Tischler 2015].

Приведенные данные свидетельствуют о позитивном влиянии роста инновационности на социальную инклюзивность. В то же время пренебрежение широко понимаемой проинклюзивной политикой приводит к негативным явлениям, к социальному отчуждению, к изоляции вместо желаемой социальной интеграции. Это ослабляет социальный капитал, что, в свою очередь, значительно сужает возможности для экономического роста и тормозит инновации [Reforma kulturowa...2015, 66–67]. Это подтверждается многочисленными исследованиями, в том числе в работе, недавно выполненной аналитиками МВФ [Sharp et al. 2014]. Упомянутые исследования демонстрируют также, что участие работников в корпоративном управлении способствует рационализации управленческих решений и укреплению состояния компании.

Проведенные исследования показывают, что парадигма, намеренно недооценивающая инклюзию и переоценивающая конкуренцию в области эффективности в ущерб безопасности, приводит к формированию цивилизации ссор, к культуре перманентной агрессии, к обществу мошенничества (cheating society), к изоляции и самоизоляции, к пассивности, к растущему ощущению нестабильности, к агрессивной конфронтации и разрушительной критике по отношению к другим из-за собственной неуверенности. Все эти явления снижают способность к сотрудничеству, которое является условием для роста, основанного на инновационности, понимаемой в широком смысле как осуществление позитивных изменений [Reforma kulturowa... 2015].

Социально-экономические дисфункции, наблюдающиеся в Польше, а также в других странах, затронутых усилением социального неравенства и явлениями социальной изоляции, предполагают, что в таких условиях приоритетной задачей развития должна стать широко понимаемая социальная инклюзивность. Последнее означает благоприятствующее социальной сплоченности многомерное вовлечение всех участников социальной и экономической жизни в создание и оптимальное использование потенциала развития, а также в противодействие его расточительству. Противоположностью инклюзивности является социальная изоляция, а одним из ее главных проявлений – зоны бедности и безработица. Значение социальной инклюзивности тем более велико,

поскольку в современной экономике основным препятствием для развития являются барьеры для эффективного спроса.

Инклюзия является ценностью сама по себе. Инклюзивная система способствует развитию креативности и предприимчивости за счет укрепления позитивных отношений, основанных на чувстве безопасности, доверия и общих интересов. Инклюзивная экономика – это система, основанная на максимально возможном числе суверенных и равноправных ее участников, связанных в большей степени партнерством и осознанной взаимозависимостью, нежели отношениями иерархии и подчиненности в системе государство – гражданин – бизнес – социальные группы. В этом смысле инклюзивность можно рассматривать в качестве движущей силы для инновационности и эффективности, и тем самым для улучшения качества жизни человека. В условиях цивилизации знаний способность производить, накапливать, обрабатывать, распространять и рационально использовать знания становится главным двигателем роста. Появляется все больше доказательств того, что инклюзивность социально-экономической системы является необходимым условием для гармоничного развития, в то время как социальное отчуждение (т.е. избыточное неравенство) и неинклюзивность тормозят развитие и являются причиной кризисов. Изоляция возникает прежде всего из-за слабости институциональных решений, включая социальные и экономические механизмы.

Дарон Аджемоглу и Джеймс А. Робинсон, пытаясь найти ответ на вопрос о том, почему некоторые народы богаты, а другие бедны, пришли к выводу, что причиной этого не являются ни культура, ни климат, ни географическое положение, ни даже знание, какую проводить политику. Их ответ: «Институты, институты и еще раз институты». «Наиболее распространенной причиной того, что народы проигрывают сегодня, это функционирование у них институтов эксплуатации. [...] Эксплуататорские экономические институты не поощряют людей экономить, инвестировать в инновации. Эксплуатирующие политические институты поддерживают эти экономические институты, сосредоточив власть в руках людей, которые получают прибыль за счет эксплуатации» [Acemoglu, Robinson 2015, 446].

Инклюзивная социально-экономическая система представляет собой систему, ориентированную на оптимизацию

использования производственных ресурсов и уменьшение разрыва между фактическим и потенциальным уровнями экономического роста и социального развития. Основными элементами инклюзивной социально-экономической системы являются следующие [Reforma Kulturowa..., 117–134]:

- **Институты социальной интеграции**, понимаемые как достижения цивилизации и институты, ориентированные на развитие и укрепление этих достижений. К их числу относится регулирование таких важнейших вопросов, как социальное обеспечение и здравоохранение, всеобщий доступ к образованию, гарантированный минимальный размер оплаты труда, права профсоюзов, вопросы равенства, общих благ.
- **Инклюзивные предприятия**, ориентированные на оптимальное усвоение знаний, инновационность и эффективное согласование интересов работодателей с интересами работников и общества.
- **Инклюзивный рынок**, характеризующийся оптимальными, принятыми обществом правилами входа и выхода, являющийся гарантом договорной культуры, симметрии и равенства партнеров, в том числе в части защиты конкуренции и прав потребителей.
- **Инклюзивное государство и право, а также органы самоуправления**, выступающие в качестве гарантов справедливости и законности, поддержки креативности, инновационности, развития проинклюзивных институтов, а также как система предотвращения создания эксплуатирующих институтов и не допускающая неравенства в доступе к закону.

Ортодоксальная теория экономики не способствует широко понимаемой инклюзивности. Вместо общественной инклюзивности она предлагает крайний индивидуализм, можно даже сказать, рыночный эгоизм и маргинализацию публичной сферы. В равной степени не создает она и теоретического пространства для поддержки развития системы участия в управлении предприятиями. Что касается рынка, то в положениях ортодоксальной экономики он на самом деле является инклюзивным, но на практике носит в отношении некоторых, особенно меньших, объектов исключающий

характер, в частности, в условиях нарастания мощи транснациональных корпораций и ослабления вследствие этого свободной конкуренции.

Этому сопутствуют ослабление государства и нарушения норм права, весьма часто неэффективно защищающего слабых. Характерный для ортодоксальной экономики рыночный фундаментализм противопоставлен внерыночной гражданской деятельности, что не способствует развитию инклюзивности самоуправления, ослабляя мотивацию к гражданской самоуправленческой активности. Он также способен усиливать пассивность граждан в пользовании правами рыночной демократии, в том числе избирательным правом.

Степень инклюзивности социально-экономической системы различна в отдельных странах, что обусловлено проводимой в них государственной политикой, а также различной интенсивностью влияния в них ортодоксальной экономики. Большая инклюзивность присуща, в частности, скандинавским странам, общественный строй которых находится под более сильным влиянием ордолиберализма, а не неолиберализма. Хуже дело обстоит, например, в Польше, где в каждой из упомянутых выше четырех зон инклюзивности имеются участки, требующие решительных инклюзивных решений. В каждой из этих зон можно также выделить не способствующие развитию и антиинклюзивные «эксплуатирующие институты». Неэффективность институтов в этих и иных зонах подтверждается также проведенными эмпирическими исследованиями [Balcerzak, Pietrzak 2015].

Изменения в системе в направлении проинклюзивных решений подразумевают обязательное преобразование государства, предприятий и рынка. Государство, общество, предприятия и рынок представляют собой, таким образом, систему связанных между собой и взаимозависимых институтов. Решения в вышеупомянутых четырех элементах инклюзивной системы должны быть адаптированы к специфике страны. В Польше к ним относятся, в частности, такие решения, как введение государственной нормы, определяющей уровень минимальной часовой оплаты труда, рационализация рынка труда, расширение масштабов членства в профсоюзах и участия в общественной жизни, в том числе профсоюзной, а также решения, нацеленные на укрепление демократии

и гражданской активности. Полный перечень и подробные характеристики рекомендуемых направлений проинклюзивных решений выходят за рамки настоящей работы. Предложения по направлениям реформ и перемен в четырех представленных зонах детально рассмотрены в докладе «Reforma kulturowa 2020–2030–2040» [117–135].

5. Заключение

Основной проблемой современного мира являются разнообразные несоответствия и асимметрия развития. Одним из наиболее значимых и актуальных несоответствий является несоответствие между спросом и предложением и связанное с ним расточительство в использовании потенциала развития, что является неотъемлемой чертой экономики избытка. Барьеры спроса являются производными от растущего неравенства доходов, которое, в свою очередь, приводит к другим дисфункциям, увеличивая угрозу длительной стагнации. Такие несоответствия связаны с доминирующим до сих пор в экономической теории ортодоксальным неолиберальным направлением, для которого характерны рыночный фундаментализм и маргинализация социальных вопросов, а также роли государства в экономике. Рыночный фундаментализм в сочетании с культом погони за ростом ВВП создает плодородную почву для неравенства, социальной изоляции и кризисов, о чем свидетельствует история недавнего финансового кризиса. Это указывает на необходимость изменения экономической теории или, по крайней мере, парадигмы, на которой она основана.

Противодействие барьерам спроса и социальной изоляции требует новой философии, новой, про-инклюзивной модели формирования социально-экономической реальности. Иная, нежели неоклассическая, экономика, экономика нового прагматизма может стать теоретическим обоснованием для разработки политики про-инклюзивного социально-экономического порядка. Этот порядок ориентирован на оптимизацию использования материальных, производственных и людских ресурсов, на преодоление разрыва между фактическим и потенциальным уровнем социально-экономического развития, на противодействие

экономике избытка и содействие развитию экономики умеренности.

Литература

Acemoglu D., Robinson J.A. (2014). Dlaczego narody przegrywają, Zysk i S-ka, Poznań.

Balcerzak A., Pietrzak M. (2015). Efektywność instytucji a jakość życia w kontekście globalnej gospodarki wiedzy, „Working Papers from Institute of Economic Research”, nr 45.

Bałtowski M (2016). Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko, PWN, Warszawa.

Bałtowski M. (2015). Ewolucja ekonomii a nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki, „Ekonomista”, nr 5.

Colander D. (2011). How Economists Got It Wrong: a Nuanced Account. Critical Review, „A Journal of Politics and Society”, t. 23.

Deaton A. (2013). The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality, Princeton University Press, Princeton.

Galbraith J.K. (2011). Ekonomia w perspektywie, PWE, Warszawa.

Hardt Ł. (2014). O filozofii ekonomii, „Biuletyn Ekonomiczny PTE”, nr 4.

Innovation Union Scoreboard 2015 (2015). European Union, Brussels.

Keynes J.M. (2003). Teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, wyd. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kołodko G.W. (2013). Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości, Prószyński i S-ka, Warszawa.

Kołodko G.W. (2014). Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości, „Ekonomista”, nr 2.

Kołodko G.W. (2010). Świat na wyciągnięcie myśli, Prószyński i S-ka, Warszawa.

Kołodko G. W. (2008). Wędrujący świat, Prószyński i S-ka, Warszawa.

Kornai J. (2014). Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru. Dwa eseje o naturze kapitalizmu, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.

Krugman P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong?, „New York Times”, September 2.

Mączyńska E. (2015). Aksjologiczne niedostatki współczesnej ekonomii, w: Ekonomia jest piękna? pod red. Ł. Hardta i D. Milczarek-Andrzejewskiej, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

- Mączyńska E. (2009). *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „Studia Ekonomiczne”, nr 3–4.
- Moatsos M. i in. (2014). *Income inequality since 1820. How Was Life?: Global Well-being since 1820*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264214262-15-en>
- Ostry J., Berg A., Tsangarides C.H. (2014). *IMF Staff Discussion Note, SDN/14/02. International Monetary Fund*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>
- Phelps E. (2008). *Rynek w cuglach*, „Polityka”, 14.
- Piketty T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Reforma Kulturowa (2015). *Reforma Kulturowa 2020–2030–2040. Sukces wymaga zmian*, KIG, Warszawa.
- Rist G. (2015). *Urojenia ekonomii*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
- Sachs I. (1996). *W poszukiwaniu nowych strategii rozwoju*, „Gospodarka i Przyszłość”, nr 1–4.
- Sandel M.J. (2012). *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, Kurhaus Publishing, Warszawa.
- Senior W.N. (1852). *Four Introductory Lectures of Political Economy*, Longman, Brown, Green and Longmans, London. http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/2289/Senior_1408_Bk.pdf (dostęp 10.03.2016 r.)
- Sennett R. (2010). *Kultura nowego kapitalizmu*, Muza S.A., Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2015). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?* Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2010). *Freefall. Ameryka, wolne rynki i tonięcie gospodarki światowej*, PTE, Warszawa.
- Stuart T. (2009). *Waste: Uncovering the Global Food Scandal*, W.W. Norton & Company,
- Summers L.H. (2014). *Reflections on the ‘New Secular Stagnation Hypothesis’*, w: *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, pod red. C. Teulingsa i R. Baldwin, Centre for Economic Policy Research (CEPR), London.
- Summers L.H. (2013). *IMF Fourteenth Annual Research Conference in Honor of Stanley Fischer*, November 8., Washington.
- Sztompka P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Wilkin J. (2014). *Dlaczego ekonomia straciła duszę*, „Biuletyn Ekonomiczny PTE” nr 1.

Wilkin J. (2013). Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia. Kiedy ekonomia sprzyja poszerzaniu ludzkiej wolności a kiedy ją ogranicza?, Referat na IX Kongres Ekonomistów Polskich, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Wilkinson R., Pickett K. (2011). Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.

Yellen J.L. (2014). Perspectives on Inequality and Opportunity from the Survey of Consumer Finances, At the Conference on Economic Opportunity and Inequality, Federal Reserve Bank of Boston, Oct. 17, Boston. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20141017a.htm>

Е. Клеер

Центрально-Восточная Европа: периферийный и имитационный капитализм

Введение

Попытка ответить на вопрос о том, как строился капитализм в Центрально-Восточной Европе, в настоящее время требует более глубокого исследования, поскольку посвященных этим изменениям публикаций такое множество, что ими можно заполнить несколько библиотек. И хотя в подавляющем большинстве работ мы найдем более-менее глубокий анализ самого процесса трансформации, явлениям, связанным с прошлым и повлиявшим как на сам ход изменений, так и на дальнейшее развитие этих государств, внимания уделено не так много.

Предпринимаются также попытки (следует отметить, что их предпринимают экономисты, по своему происхождению не связанные с постсоциалистической Европой) использовать для анализа этого процесса теорию зависимости, описывающую систему взаимосвязей между центром капитализма и прочими периферийными по отношению к нему странами, которая была разработана, вслед за теоретической концепцией, в 70-е годы XX века, главным образом с целью исследования отношений капиталистических держав с государствами Латинской Америки [Beatea 2006].

В представленном ниже тексте я все же попытаюсь в общих чертах очертить контуры проблематики, которая требует более серьезной теоретической рефлексии – как в плане ее социально-экономических аспектов, так и с точки зрения ее политико-экономических и социальных последствий, обусловленных спецификой условий ЦВЕ. Проблематика периферийных государств применительно к ЦВЕ также интерпретируется несколько иначе по сравнению с теорией зависимости, главным образом из-за приписывания особой роли внутренним факторам, а также потому, что со времени создания теории зависимости в результате глобализации и информационной революции мир изменился. Это, впро-

Ежи Клеер – д-р, профессор Института экономики ПАН

чем, не означает, что проблема периферии маргинализировалась – нет, просто она приобрела несколько иное значение [Hryniewicz 2010].

Исходной точкой моего анализа являются три комплекса проблем:

- 1) прерывание линейного развития;
- 2) экономико-техническая периферийность;
- 3) дифференциация культурных систем.

1. Двойное прерывание линейного развития

Проблематика линейного развития носит многомерный характер, однако в представленных ниже размышлениях мой анализ будет касаться лишь нескольких вопросов, непосредственно связанных с проблематикой периферийности и имитационности. Более того, он будет ограничен рамками Центрально-Восточной Европы, которая во второй половине XX века функционировала только в рамках социалистической системы.

За исходную точку можно принять утверждение о том, что почти все государства, относящиеся к данной группе, потеряли государственную преемственность многократно, а если ограничиться лишь XX веком, то это происходило по меньшей мере дважды. В данном случае речь идет о системной преемственности: сначала это была трансформация государства, функционирующего в институциональных рамках капитализма, в страну, действующую в парадигме социализма; спустя пятьдесят лет происходит очередная трансформация: социалистической системы в капиталистическую.

Такого рода изменения или, точнее говоря, прерывание линейного развития, касаются нескольких ключевых сфер политической жизни, не говоря уже об экономической. Какие практические последствия имеет такое прерывание для государственного и системного развития? Не вдаваясь в детальный анализ этого процесса, следует указать на несколько основных долговременных эффектов.

Во-первых, это изменение характера государства и вслед за ним – большей части, а иногда и всех основных институтов, определяющих его институционально-правовую систему. Стремительные изменения институционально-правового порядка, в результате как первого, так и второго прерывания линейного развития, всегда приводили к нараста-

нию хаоса, в основном, но не исключительно, в области политики, а также и в социальной сфере. Такие перемены приводили к новой конфигурации правящих групп или партий, к изменению законодательства и систем привилегий для социальных групп или классов. Если в течение полувека происходят два столь существенных изменения, то очевидно, что их следствием становится неустоявшийся политический класс и, что более важно, низкая эффективность функционирования правящих классов (партий), в особенности в сфере создания и сохранения институционально-правового порядка.

Во-вторых, это изменение правил экономической игры, когда на первый план выдвигается задача замещения рынка плановой экономикой, фактически – нерыночной экономикой, что существенным образом меняет систему экономической рациональности, не говоря уже об эффективности хозяйствования. Это влечет за собой практическую ликвидацию частной собственности и доминирование государственной собственности в момент первого прерывания линейного развития, а затем, в момент второго прерывания, происходит специфическое и хаотическое возвращение к рыночной экономике и частной собственности. Это проявляется в появлении *ad hoc* нового класса собственников, которые, можно сказать, «на ходу» вынуждены учиться правилам рыночной экономики, причем в условиях, когда только-только появляющиеся рыночные институты еще не устоялись, и к тому же не вполне адаптировались к внешнему окружению – поскольку мир за эти полвека подвергся глубоким, основательным изменениям.

В-третьих, как первое, так и второе прерывание государственной и системной преемственности кардинальным образом меняют конфигурацию социальных групп и классов. Социалистическая система, ликвидируя частную собственность, как бы автоматически уравнивает отдельные социальные группы, одновременно открывая различные социальные лифты для прежде маргинализированных групп (рабочих и крестьян), внедряя своеобразное социальное равенство в сфере доходов, частично – жилья и т.д., ликвидируя формально существующую безработицу и создавая квази-патерналистское государство.

Однако данное равенство было мнимым, поскольку социальная карьера зависела от воли партии, а точнее – от ее аппарата. Тем не менее, формально равенство существовало, гарантируя крупным группам населения продвижение по социальной лестнице. В свою очередь, второе прерывание линейного развития и стремительный переход к рыночной экономике быстро и глубоко изменили этот социальный консенсус. Новый социальный порядок, основанный на принципах либеральной демократии, был связан с введением индивидуалистского подхода при принятии решений, в особенности в области индивидуальной деятельности, что в условиях рыночной экономики привело к дифференциации позиций в социальной структуре и структуре доходов, а также к практической ликвидации квази-патерналистского государства. Появились масштабная безработица, дифференциация доходов, частичная коммерциализация некоторых социальных благ (образование, здравоохранение), а прежде всего – частичные и временные экономические спады.

В-четвертых, данное прерывание линейного развития оказало существенное влияние на некоторые сегменты культурной системы. Это, в частности, касается доверия к государству. Это один из основных сегментов, поскольку он влияет на нормальное функционирование государства в целом и некоторых его институтов в частности. Поскольку участниками этих двух прерываний линейного развития были значительные группы общества, сложно удивляться тому, что степень доверия постоянно снижалась (о роли социального доверия см. Sztompka 2007). И хотя трудно сказать, касалось ли это нарастающее падение доверия тех же социальных групп, эти группы в любом случае были количественно значимыми. А отсутствие в обществе доверия к государственным институтам всегда является фактором, ограничивающим их эффективное функционирование. Отсюда как наблюдавшиеся в прошлом, так и существующие сегодня различные патологии, не обязательно схожие в разных формациях. Для социалистической экономики были характерны одни патологии, для капиталистической – другие. В любом случае наследием того периода являются существенные изменения в социальном менталитете, проявляющиеся в отходе

от совместной деятельности в направлении узко понимаемого индивидуализма.

2. Экономико-техническая периферийность Центрально-Восточной и Южной Европы

Исходной точкой анализа является попытка определения, чем является экономико-техническая периферийность, или, в более широком смысле, связанный с ней менталитет общества. **Периферийность – это прежде всего существование дистанции в отношении центра, то есть наиболее современной и развитой сферы или областей, а также достаточно хорошее понимание мира и верное видение перспектив его развития. Важной чертой периферийности является то, что некоторые существующие барьеры социального и технического развития, а также преграды на пути изменения менталитета невозможно в краткосрочной перспективе ни убрать, ни тем более преодолеть. Эти барьеры можно модифицировать, снизить, но скорее в экономической и технической сферах, чем в области менталитета.**

На экономико-техническую периферийность группы стран ЦВЕ следовало бы взглянуть с несколько более отдаленной перспективы. Здесь мы имеем дело с двумя фазами, которые следовало бы рассмотреть отдельно. Первая охватывает период развития в рамках капиталистической системы, то есть практически до конца Второй мировой войны, а вторая – период после 1945 года. Подробный анализ этих процессов выходит за рамки этой работы, поэтому мы лишь сформулируем основные причины данной периферийности или отметим более или менее болезненные проявления имевшегося в то время отставания. Несомненно, самым значимым, по крайней мере для некоторых стран, событием было последующее обретение государственного суверенитета – как для тех государств, которые в прошлом обладали независимостью, так и для «новичков». Своеобразный «бум» этой группы стран имел место по окончании Первой мировой войны. Но и они, и те государства, которые получили независимость раньше, характеризовались низким уровнем цивилизационного развития, в большинстве случаев преобладанием сельскохозяйственного сектора в структуре ВВП и в структуре занятости, низким уровнем развития промышленности, слабо развитым средним

классом, недоразвитой или слабо развитой инфраструктурой, а также относительно низким образовательным и культурным уровнем большинства этих обществ [Epstein, Jacoby 2013].

Межвоенное десятилетие было слишком коротким периодом, чтобы можно было компенсировать или хотя бы сгладить отставание этих стран от экономического или цивилизационного уровня, достигнутого промышленно развитыми европейскими странами. Тем более, что на этот период приходился масштабный экономический кризис, который начался в 1929 г. и последствия которого привели к масштабному социально-экономическому опустошению практически во всех европейских странах.

Говоря о экономико-технической периферийности, необходимо помнить, что данная проблема не сводится исключительно к сфере экономики, она обусловлена гораздо более широким набором проблем: во многих странах ЦВЕ пережитки старых форм хозяйствования и собственности, отчасти близкие к феодальной зависимости, были довольно многочисленны. Периферийность имела также социальный или, если смотреть шире, цивилизационный и политический характер. Поскольку некоторые из этих стран возникли в результате Версальского договора, их новые государственные границы отличались от исторических. Этнический состав социумов был неоднородным, а взаимоотношения между отдельными этносами были далеки от тех, что принято называть корректными, не говоря уже о взаимной доброжелательности и толерантности. В межвоенное десятилетие эти противоречия и напряженности существенно сократить не удалось, более того, в некоторых случаях наблюдалось их усиление. Это, в свою очередь, привело к замедлению промышленного и технического прогресса и в значительной степени сказалось на формировании социального капитала. Можно даже утверждать, что в некоторых государствах данного региона отношения между отдельными этническими группами ухудшились.

Вторая мировая война привела к деградации экономики, колоссальным человеческим жертвам, в особенности среди интеллигенции, а также к огромному идеологическому размежеванию в обществе практически во всех государствах данного региона. Одним из важнейших результатов Второй мировой войны было включение стран ЦВЕ и Южной Евро-

пы в орбиту непосредственной зависимости от Советского союза и навязывание им социалистической модели развития. Установленная политико-экономическая модель закрепляла периферийность данной группы стран, что вкупе с прошлым уровнем их развития формировало огромную цивилизационную лакуну по сравнению с другими европейскими странами. Это отставание в развитии проявилось в момент упадка социализма, а также с началом процесса перехода к рыночной экономике и создания фундамента капиталистической системы в 90-е годы XX века.

Лишь с вхождением в 2004 и 2007 гг. группы бывших социалистических стран ЦЮВЕ в Евросоюз характер периферийности изменился, но сама она не ликвидировалась [Agh 2014; Sobjak 2013; Morelli, Signorelli 2008].

3. Дифференциация культурных систем в государствах Центрально-Восточной и Южной Европы

Хотя традиционные экономические теории не отмечали существенного влияния культурных систем на экономические процессы в условиях глобализации, в особенности в процессе прохождения цивилизационных кризисов [Kleer 2016], они все чаще начинают регистрировать ее воздействие – как позитивное, так и негативное – на процессы социально-экономических изменений. Что же представляет из себя культурная система? Ее полное и подробное описание дать сложно, поскольку отсутствует теоретический консенсус относительно того, какие сегменты в нее входят, а также того, каково влияние ее отдельных сегментов на процессы развития и социальное единство. Моя концепция культурной системы выделяет пять ее основных элементов. Это язык, традиция, история, религия и доверие государства [Kleer 2012]. Более детальный анализ, бесспорно, продемонстрировал бы их влияние не только на политику в строгом смысле этого слова, но и на конкретные сегменты общественной и экономической жизни.

Если посмотреть на отдельные государства, являющиеся предметом настоящей работы, то окажется, что с точки зрения культурных систем они довольно сильно различаются. Если оставить в стороне вопросы языка, который, есте-

ственно, в подавляющем большинстве случаев отличается, то в области традиций, истории или религии существует некая как минимум связь или даже схожесть, обусловленная территориальной близостью. При этом, однако, по-разному видятся и интерпретируются отдельные исторические события и религиозные факторы, что часто приводит к многочисленным напряжениям и, как следствие, к волнениям, а в прошлом даже приводило к войнам на почве религиозных различий.

Одни и те же исторические события часто являются для одного государства или народа основанием для гордости, а для другого, участвовавшего в этом событии, способны готовить почву для развития чувства вражды или даже ненависти. При этом традиции, как правило, не позволяют стирать из памяти негативные события или неприязненные представления, которые обостряют отношения между соседями. Схожим образом обстоит дело с историей, которая, как правило, представляется избирательно: то, что для одного государства (народа) является поводом для гордости, для другого считается событием, о котором следовало бы забыть, но вместо этого на его канве довольно часто формируется почва для закоренелой враждебности. Сильная дифференциация также имеет место в религиозной сфере: несмотря на то, что в основании культур подавляющего числа европейских стран, в том числе рассматриваемых в анализируемом контексте, лежит христианство, в Европе существует разделение по конфессиональному признаку — на католицизм, протестантизм и православие. Из двадцати государств ЦЮВЕ в девяти преобладающей религией является православие, в семи — католицизм, в трех — ислам, в одном — протестантизм [Zenderowski 2016]. В истории были периоды, когда между ними царил мир, но были и периоды вражды, а в более отдаленном прошлом — даже войны. Данное явление пока не получается списать в архив.

Последним элементом культурной системы является доверие общества к государству, что отражается на их взаимоотношениях. Данный сегмент в настоящее время приобретает особое значение, в частности, потому, что культурная система оказывает огромное влияние на формирование системы ценностей, отношение к труду и отношения между гражданами, формирует явление общественной солидарности, а также способность к взаимодействию, но прежде все-

го она определяет отношение общества к государству. Этот аспект особенно важен применительно к большинству анализируемых стран; в прошлом отношение социума к государству характеризовалось по меньшей мере недоверием, что имело и имеет свои корни в отсутствии непрерывности развития государства, с одной стороны, и в ограниченности влияния граждан на его функционирование – с другой.

Важны все сегменты культурной системы, но в случае группы стран ЦВЕ особое значение приобретает обусловленный прошлым и историей уровень доверия к государству. Он является результатом опыта отношений граждан с государством на протяжении двух последних веков, когда большинство этих стран обладали суверенитетом, а затем отдельные народы или этносы оказывались в подчинении у чужого государства. В большинстве случаев этот исторический опыт был негативным; это в значительной степени было связано с отсутствием государственной независимости и впоследствии естественным образом снижало степень доверия к государству, восстановившему свою независимость. В этом смысле прошлое в значительной степени детерминировало настоящее и, судя по всему, будет хотя бы частично влиять на отношения с собственным государством и в будущем.

Основная проблема с культурной системой состоит главным образом в том, что она характеризуется значительной продолжительностью своего развития, а изменения, происходящие в ее отдельных сегментах, совершаются очень постепенно, иногда оставаясь почти неизменными на протяжении длительного времени.

4. Модели строительства капитализма

Рассуждения на тему метода или путей строительства капитализма после краха социалистического эксперимента сводились к двум основным вопросам. Первый касался выбора способа перехода от социалистической системы к капиталистической, а второй касался выбора между автономным и имитационным формированием капиталистической системы и модели.

Приведенный ниже анализ носит преимущественно теоретический характер, что не означает, что в нем не найдет-

ся места примерам из практики конкретных стран, которые данный переход совершили.

На тему различных вариантов капитализма в стадии трансформации уже накоплен значительный массив литературы [Myant, Drahoukoupil 2011; Leszczyński 2015].

4.1. Шоковый или эволюционный метод?

Основная проблема начальной фазы трансформации социально-экономической системы касается способов, времени и темпа завершения этого процесса, по крайней мере, его основных сегментов. Должны ли основные изменения быть реализованы в течение короткого времени или же их проведение будет носить эволюционный характер, и оттого они будут растянуты на более длительный период? Сложность выбора метода перехода к капиталистической экономике была связана не столько с теоретическими рассуждениями относительно новых системных решений, сколько с отсутствием практического опыта самого перехода от одной системы к другой, качественно иной. Такой переход означал революционные изменения, однако основные опасения были связаны с возможным возникновением сильного сопротивления со стороны групп, связанных со старой системой.

В контексте этих рассуждений следует вспомнить, что, хотя и совершенно в другой политической и институциональной обстановке и на другой социально-экономической платформе, с несколько схожим явлением столкнулся западный мир, когда реформы Рональда Рейгана и Маргарет Тэтчер в шоковом темпе меняли модель патерналистского государства на неолиберальную модель, минимизирующую роль государства, расширяя при этом роль рыночных механизмов не только в экономической сфере, но в определенной степени и в политической жизни. Это был период, когда неолиберальное направление приобретало все более многочисленных сторонников, а рынок захватывал все больше ранее принадлежавших государству сфер. Поэтому вряд ли удивительно, что на пороге трансформации быстрое освобождение экономики от госрегулирования или активное проведение структурных либеральных реформ в широком понимании этого слова приобретали популярность также в странах, стоящих перед дилеммой перехода от социалистической систе-

мы к рыночной экономике и к капиталистической системе. При этом результаты или последствия выбора такой модели перехода не были до конца известны ни теоретически, ни тем более практически. Весьма сложно было также перенести опыт высокоразвитых капиталистических стран в сфере приватизационных процессов и механизмов снижения роли государства в реалии стран с экономикой, в которой не было ни рынка, ни частной собственности на средства производства.

Основным аргументом в пользу шокового метода стала быстрая ликвидация всевластия государства в экономике, а также нейтрализация активности групп, которые могли бы представлять собой опасность для процесса системной трансформации. Причем в странах, которые выбрали шоковый метод, это в значительной степени удалось. Это были, в частности, Польша, Венгрия, Чехословакия, Эстония, Литва, а несколько позже также Латвия. В Болгарии шоковая терапия не удалась, как и в некоторых других странах, которые, однако, остаются за рамками приведенных ниже рассуждений [Aslund 2010].

К этому можно только добавить, что шоковый метод трансформации имел многочисленных сторонников среди ученых-экономистов, главным образом из американских университетов и таких организаций, как Международный валютный фонд или Всемирный банк.

Несмотря на вхождение перечисленных выше стран, применивших шоковую терапию, в Европейский Союз, некоторые довольно далеко идущие последствия этого метода сохранились хотя бы на уровне налогообложения. Если взять период 1995-2012 гг., то средний уровень налогообложения в бывших социалистических странах был на 8% ниже, чем в «старой Европе», а в прибалтийских странах применялась самая низкая ставка налогообложения по сравнению с прочими странами, в особенности по сравнению с государствами старого Евросоюза (данные «Евростата» от 03.04.2014).

В теоретических рассуждениях рассматривался также эволюционный метод, предполагающий постепенное внедрение реформ, что должно было смягчить радикализм экономических и социальных изменений.

Несмотря на обоснованность теоретических предпосылок, постулирующих эволюционную модель перехода как

наиболее реалистичную для начального этапа трансформации и, в частности, в плане темпов процесса дерегуляции экономики, этот метод при создании новой экономической и политической системы не только менее эффективен, но может также приводить (и отчасти приводил) к установлению своеобразной гибридной системы, в которой патологии возникали в большем масштабе, чем при использовании шоковой терапии. Тем не менее, при каждом методе перехода от социалистической системы к капиталистической проблемы дерегуляции старой экономики и создания частного сектора являются первостепенными, хотя, как это показывает последующая история всего восточного блока, эти процессы проходили в разных государствах по-разному как с точки зрения темпов, так и эффективности решений. Дифференцированный характер носили и негативные проявления самого перехода, что для многочисленных социальных групп вылилось в безработицу и прогрессирующее расслоение по доходам. Такие процессы в отдельных странах проявлялись в разной степени и в разное время.

Шоковая терапия имела, по моему мнению, не только теоретическое обоснование: не менее важно, что в ситуации, когда необходима была быстрая дерегуляция экономики, только благодаря такому методу можно было эффективно бороться с быстро прогрессирующей во всех государствах инфляцией, трансформировавшейся в некоторых странах, например, в Польше, в гиперинфляцию. Исключением из правила, касающегося роста инфляции на начальном этапе трансформации, стала только Чехословакия.

Преимущества эволюционной модели можно оценивать только теоретически, предполагая, что это будет модель, основанная на рыночной экономике и принципах демократии, с некоторым набором характеристик, свойственных патерналистскому государству. На практике реализация такой модели была мало правдоподобна, поскольку на пути ее реализации возникали как минимум тройные ограничения. Во-первых, для осуществления такого рода трансформации был бы необходим своеобразный социальный и политический консенсус, поскольку происходила смена, по крайней мере временная, прежней политической власти, и этот процесс должен был иметь мирный и, что еще более важно, довольно долгосрочный характер. Во-вторых, для создания рыночной экономи-

ки и, в частности, частного сектора в главных сферах экономической деятельности (в промышленности) потребовалось бы создание какой-то коллективной собственности. Собственных капиталов для приватизации у населения не было, а заниматься бесплатной раздачей, пожалуй, никто не соби-рался.

В-третьих, для постепенного построения капитализма требовалось не только наличие предпринимателей, но и, что не менее важно, эффективной государственной администрации, гарантирующей создание необходимых институтов, связанных с функционированием рыночной экономики, а также обеспечивающей обществу безопасность, в том числе материальную. Ни одно из этих условий в странах ЦЮВЕ не имело шансов на реализацию. При этом гибридная модель не гарантировала достаточно быстрого создания рыночной экономики. Поэтому можно предположить, что при всех негативных последствиях, связанных с моделью шоковой терапии, она, тем не менее, была единственным разумным решением в существовавших условиях. Это, однако, не означает, что в некоторых сферах нельзя было избежать негативных последствий, к которым нужно будет еще вернуться.

4.2. Имитационная модель развития

Ни шоковый, ни постепенный (эволюционный) вариант перехода к рыночной экономике еще не означали удовлетворительного способа строительства капитализма и современной рыночной экономики.

Теоретически можно представить себе две модели строительства прочной, способной к развитию рыночной экономики с ее экономическими, политическими и социальными институтами. В целом их можно охарактеризовать как модель автономная и модель имитационная. Автономную модель возможно реализовать только в случае государств-первопроходцев, создающих новую систему в условиях, когда внешнее окружение в значительной степени связано со старой, уходящей в прошлое социально-экономической системой. В истории капитализма это в основном относится к странам, которые были пионерами создания новой системы, в практическом же плане это касалось нескольких государств Западной Европы. Все страны, которые впоследствии становились

на рельсы рыночной экономики, в большей или меньшей степени вынуждены были подражать, по крайней мере в области создания основных государственных институтов, тем странам, которые были пионерами в создании капиталистической системы. Данный тип подражательства не заключался единственно в копировании решений, использованных в странах-«пионерах». В некоторых сферах возникали автономные варианты, связанные со спецификой данного государства — с его размером, демографическим потенциалом, сырьевыми ресурсами, местоположением и многими другими менее значимыми факторами.

Период, когда проходила системная трансформация социалистических стран, характеризовался совершенно другими условиями. Он был и остается периодом, когда мировая экономика функционирует и развивается в условиях глобализации и информационной революции. За исключением стран, принадлежащих к социалистической системе, как минимум в развитых странах уже наступил новый этап развития капитализма и рыночной экономики, поэтому трансформация социалистических стран естественным образом должна была ориентироваться, по крайней мере по ключевым моментам, на те решения, которые уже применялись, применяются и преобладают в развитых экономиках. Только освоение лучших, самых эффективных институциональных решений могло гарантировать успех трансформации.

Естественно, не все и наверняка не сразу можно было перенять и адаптировать к обществам и экономикам, выходящим из социалистической системы.

В этом контексте следует ответить на вопрос: существует ли теория имитации (хотя бы и реализуемая в других институциональных условиях, в отсутствие базовых институтов рыночной экономики), которая могла бы быть использована для развития отсталой страны или страны, прошедшей определенный этап развития в условиях промышленной цивилизации. На поставленный таким образом вопрос следует ответить, что такой модели не существовало, хотя во многих социалистических странах делались попытки создать предпосылки для перевода их на рыночные рельсы, что в некоторых случаях, на периферии экономической системы, отчасти удавалось. Тем не менее, трансформация требовала подражания, если не в полном объеме, то в отдельных сферах, кото-

рые в значительной степени обладают универсальным характером [Kleer 2015] – по крайней мере, что касается государств, принадлежащих к европейской цивилизации. Не вдаваясь в подробный анализ данных сфер, можно указать несколько основных областей, в которых подражание не только возможно, но и необходимо.

Первой такой сферой, которая требует имитации, являются институты – как политического, так и прежде всего экономического характера. Политические институты должны служить созданию и закреплению правового государства, его безопасности и, что особенно необходимо, внедрению и укреплению функционирования демократической системы, хотя в практике государств, которые прошли трансформацию, в значительной степени доминирует популистско-националистическое течение, которое идет вразрез с теоретической моделью демократии и рыночной экономической системы. А институты и правила игры призваны прежде всего защищать права частной собственности и обеспечивать такие условия, которые не позволили бы сформироваться патологической системе функционирования рыночной экономики; на практике в анализируемых странах так было далеко не всегда, в результате чего в этих странах имеют место патологии большего или меньшего масштаба.

Вторая сфера имитационности относится к выбору экономической модели, в которой должна функционировать рыночная экономика.

Спор о модели трансформации был по сути спором о том, какая модель должна доминировать: либеральная или патерналистская. В то время, когда в европейских социалистических странах осуществлялась трансформация, уже наблюдался своего рода конфликт различных социальных групп, и в особенности политических элит, вокруг выбора одной из этих моделей в качестве основы для функционирования конкретной экономики. Либеральная модель находилась в фазе все более активного наступления, а модель патерналистского государства оставалась в стадии прогрессирующей эрозии. В странах, прошедших трансформацию, по сути возникла в определенной степени смешанная модель, отличавшаяся от страны к стране степенью экономической свободы [Kondratowicz 2013] и уровнем патернализма. При этом патернализм государства в боль-

шей степени касался и касается влияния на функционирование государства и сохранение частных предприятий, нежели благосостояния общества. И, что более важно, данный патернализм имеет выборочный характер и не всегда служит развитию общества и особенно его социального капитала.

Третья сфера, которая в случае постсоциалистических стран имеет большое значение для подражания, – это имитация в области техники и методов ее распространения.

Ситуация с техническим уровнем в бывших социалистических странах была особенно трагичной. Дело в том, что имевшийся технический прогресс носил очень односторонний характер, поскольку он касался тех отраслей промышленности, которые были прямо или косвенно связаны с вооружением. При этом незадействованным оставалось все рыночно-потребительское производство, которое имеет ключевое значение для развития внутреннего рынка, не говоря уже о нуждах общества. А без этого промышленного сегмента рыночная экономика развиваться практически не может.

Четвертая сфера целевой и эффективной имитации касается организационных моделей управления крупными хозяйственными субъектами и территориальными единицами, которые были бы адаптированы к рыночным условиям и к демократической системе, с тем, чтобы они могли функционировать эффективно с экономической и социальной точки зрения.

Это касается как крупных предприятий, так и единиц территориального самоуправления. В условиях социализма руководство и тех, и других назначалось по указанию правящей партии, и ее решения в огромной степени определяли кадровую политику на руководящих должностях; при этом решающую роль играла партийная принадлежность и лояльность по отношению к вышестоящим партийным инстанциям. Сочетание этого правила с отсутствием рыночных механизмов предопределяло низкую экономическую и социальную эффективность подавляющей части этих субъектов.

И, наконец, последняя сфера, которая подходит и должна быть использована для имитационных процессов, – это образовательные модели и связанный с ними сектор исследований и разработок.

Связанная с этим проблематика имеет особое значение для функционирования общества, государства и в особенности для цивилизационного развития. С этой точки зрения социалистический мир был в значительной степени закрыт для научного и интеллектуального развития, а во второй половине XX века мир сделал в этом отношении огромные поступательные шаги. Трансформация открыла эти закрытые ворота, но необходимо помнить, что имитация в указанных выше областях реализуется сравнительно легче, чем в области образования и научных исследований. Решающим фактором здесь, однако, является время, поскольку образовательный процесс длится значительно дольше, чем внедрение новой техники; хотя и тут необходимы специалисты, их можно, по крайней мере частично, пригласить из других стран.

4.3. Ловушки имитационности

Связанные с имитацией ловушки появляются в течение всего процесса развития и, что важнее, они весьма многочисленны и разноплановы. Здесь я хотел бы выделить только три основные ловушки, имевшие место в странах, проходящих процесс трансформации. Сложность этого процесса связана прежде всего с тем, что имитационный процесс имеет довольно целостный характер, а изменения должны коснуться и политической, и экономической, и социальной систем. Имитация, имеющая целостный характер, как правило, сталкивается с многочисленными проблемами. Дело в том, что невозможно перенести комплексные решения, которым хотелось бы подражать, из страны X в страну Y. Отдельные сферы, которые следовало бы имитировать, имеют такой характер, что, во-первых, для их внедрения необходимо разное время; во-вторых, субъекты, структуры, а также модели, которые хотелось бы имплементировать, требуют схожих условий, в особенности институциональных, что на практике никогда не встречается и встречаться не может; в-третьих, для имитации необходимо располагать соответствующими человеческими ресурсами, которые имели бы достаточно хорошую интеллектуальную и профессиональную подготовку, соответствующую характеру осуществляемых изменений.

Учитывая длительность функционирования обществ ЦВЕ в условиях социалистической системы, данный аспект

целостной имитации можно обобщить и утверждать, что реализовать такого рода комплексный процесс быстро и при этом эффективно нельзя. Но это, в свою очередь, означает, что процесс трансформации приходилось растягивать во времени, из-за чего возникали многочисленные ловушки, поскольку отдельные элементы системы были недостаточно подогнаны, создавались в разное время и, что самое важное, они преследовали разные цели и функционировали по разным правилам экономической, а также политической, игры.

Рассмотрим три основные ловушки комплексных изменений, по меньшей мере применительно к тем странам, которые использовали целостную имитацию в форме шоковой модели.

Первая — это высокая стоимость перехода. Не вдаваясь в подробный анализ этих издержек, прежде всего следует указать на следующие.

Во-первых, это повсеместное, хотя и очень дифференцированное, падение объемов производства. Зарегистрированное падение объема производства в начальном периоде варьировало в странах ЦВЕ в диапазоне от почти 4% до 15%. Самый низкий показатель был отмечен в Венгрии, в Польше он составил почти 12%, в других странах — от 12 до 15%. Ситуация начала меняться к лучшему примерно с 1995 г. Во-вторых, это галопирующая инфляция. Самый низкий показатель инфляции был зарегистрирован в Венгрии, где он не превысил 35%. В Польше, Чехословакии и в прибалтийских республиках ее уровень составлял сотни процентов, но благодаря радикальной стабилизации инфляцию удалось относительно быстро снизить. В-третьих, появилось такое явление, как безработица, причем в очень широком масштабе, примерно на уровне 20%.

Все это порождало пассивный, а порой и активный, общественный протест против как самих изменений, так и прежде всего против проблем, связанных с переходом к новой системе. В качестве побочного явления возникли многочисленные криминогенные явления; более того, происходил разрыв социальных связей, обусловленный главным образом, но не единственно, тем, что некоторым индивидуумам или группам удавалось легче адаптироваться к процессу трансформации. Вопрос встраивания в формирующуюся

социально-экономическую систему в значительной степени зависел от способностей, а также желания индивидуума или групп принимать индивидуалистические решения, связанные с отдельными решениями и последствиями, обусловленными законами рыночной экономики, а также от умения использовать экономический хаос, возникший на начальном этапе трансформации. Другие группы (а они составляли большинство) в большей или меньшей степени стали жертвами социальной деградации.

Вторая — это системная неспособность провести одновременно комплексные изменения в короткое время.

Шоковая терапия никогда не означала, что новая капиталистическая социальная система будет сформирована в короткое время. Шоковая терапия по существу сводилась к преодолению всевластия государства и прогрессирующей деградации, к созданию предпосылок для создания и экспансии рыночной экономики, а также, весьма важно, к изменению характера власти, что, впрочем, не означало, будто старый аппарат власти полностью сдан в утиль.

Создание новой социально-экономической системы является необыкновенно трудоемким и длительным процессом. Этот процесс должен быть распределен на несколько этапов, которые невозможно в полной мере распланировать по времени. Ключевая проблема состоит в том, что политическим и в особенности экономическим институтам для становления требуется много времени. Сколько — в значительной степени зависит от эффективности власти, от социальной поддержки, а также, или, быть может, прежде всего, — от культурной парадигмы. В определенной степени последняя представляет собой фактор, способствующий формированию новой экономической системы, но она же может иметь консервативный характер или даже являться в некоторых ситуациях преградой для создания новой системы.

В какой-то степени это проявилось в Западной Европе, где христианство протестантской деноминации стало фактором, способствующим нарождающемуся капитализму, в значительно меньшей степени это касалось католицизма и в минимальной — православия. Это явление в какой-то мере повторилось в XX веке и, что самое важное, оно дает о себе знать и сегодня.

Влияние культурной парадигмы в условиях изменения социальной системы громадно – не только ввиду необыкновенно медленного темпа изменений элементов, её составляющих, но и из-за избирательного характера некоторых относящихся к новой системе решений.

Если подробнее проанализировать системные изменения, произошедшие в странах ЦВЕ, где масштаб реформ в государственном секторе различался, то можно отметить несколько важных отличий в сфере реформирования, а также некоторые остановки и даже откаты назад как в политической сфере (например, отход от некоторых принципов либеральной демократии), так и в экономической области (например, в системе налогообложения), а также ограничения в системе экономической свободы. Всевластие государства все еще весьма велико, и об этом, возможно, свидетельствуют рейтинги конкурентоспособности, где спустя более четверти века после начала функционирования в ЦВЕ рыночной экономики места распределяются следующим образом: Эстония – 30; Литва – 35; Польша – 36; Латвия – 49; Румыния – 62; Словакия – 65, Венгрия – 69. [Rzeczpospolita, 29.09 2016]. И это несмотря на то, что эти страны уже более десятилетия входят в Европейский союз и получают значительную материальную и институциональную помощь.

Обобщая эту часть информации, можно рискнуть сделать два вывода: во-первых, процесс строительства капитализма на развалинах социалистической системы является, как оказалось, длительным процессом, а определенные реликты старого или старых систем весьма живучи. Во-вторых, имитационный процесс имеет, несмотря ни на что, далеко идущие ограничения, причем не все подходящие решения можно имплементировать. За такое положение вещей в значительной степени отвечает культурная система, а в особенности три ее составляющие – традиции, религия и степень доверия государству.

4.4. Последствия изменения системы

Попробуем рассмотреть последствия изменений социально-экономической системы в странах ЦВЕ в общетеоретическом смысле, пользуясь некоторой эмпирической информацией.

На первый план выдвигается такое явление, как возникновение социальных классов. Это нормальный результат изменения системы, и его главным проявлением стало появление класса капиталистов, а в следующей фазе – прекариата. Процесс этих изменений происходил ускоренными темпами, поскольку способ формирования классов определялся шоковой моделью трансформации, а также формированием рынка и частной собственности. Появление в короткие сроки нового класса имело свои характерные особенности по сравнению с процессом возникновения такого класса в странах Западной Европы, где этот процесс растянулся по меньшей мере на одно столетие; в регионе ЦВЕ все это должно было произойти в обозримые сроки с горизонтом не более десятилетия. В связи с этим нужно ответить как минимум на два вопроса: первый, каково происхождение капиталов, необходимых для формирования достаточно большого и относительно динамичного частного сектора; второй, из каких групп формировался новый социальный класс.

Ответ на оба эти вопроса относительно прост и сложен одновременно. Для ответа на первый вопрос его нужно сначала разделить на две части. Первый, относительно простой: капиталов в частных руках практически не было, не считая мелких ремесленников и мелких предпринимателей, которые в некоторых государствах действовали на периферии госсектора. И хотя в социалистической системе частично пытались реформировать экономику в рыночном ключе, это не дало ожидаемых результатов, если не считать принятого на закате существования социализма в Польше закона об экономической свободе, подготовленного М. Вильчком и М. Раковским. В результате его принятия появилось множество мелких предпринимателей и бизнесменов покрупнее, которые существенно способствовали созданию частного сектора сразу после изменения политической системы; таким же образом, хотя и в меньшем масштабе, появилась отечественная буржуазия в Венгрии и Эстонии [Aslund 2010].

Вторая часть ответа проще. Основным источником появления и развития частного сектора должна была стать как приватизация, так и реприватизация государственного сектора. Если не учитывать реприватизацию, которая создала и расширила частный сектор лишь в небольшой степени,

то остается приватизация; в этой области было предложено четыре основных решения:

1. продажа внешним владельцам, то есть иностранному капиталу;

2. ваучерная приватизация, или возможно более равное разделение государственного имущества среди членов данного общества.

3. ваучерная приватизация со значительными привилегиями для сотрудников и членов дирекции конкретного предприятия;

4. выкуп имущества сотрудниками и дирекциями.

На практике имели место все формы приватизации, но в отдельных странах преобладали различные модели.

Так, первая модель – продажа владельцам – доминировала в Венгрии, Болгарии и Эстонии. Вторая модель, предусматривающая ваучерную приватизацию, практиковалась в Чехии, Литве и Латвии. Третья модель, предполагающая ваучерную приватизацию с привилегиями для сотрудников предприятий и дирекций, в регионе ЦВЕ почти не реализовывалась, но сыграла ведущую роль в России и республиках бывшего СССР. Четвертая модель – выкуп имущества сотрудниками и дирекцией предприятия – преимущественно использовалась в Польше, в Словакии и Румынии.

Попытка ограничить круг выгодоприобретателей от приватизации государственного сектора лишь частью членов общества не принесла желаемого результата, по крайней мере в долгосрочной перспективе. В огромной степени от приватизации выиграла старая хозяйственная и политическая номенклатура, хотя вторая — в меньшей степени.

Сам процесс приватизации и создания частного сектора, основанного на госсобственности, был непростым как с технико-правовой, так и с социальной точки зрения. Дело в том, что значительная часть работников, участвовавших в одной из моделей приватизации, через некоторое, не слишком продолжительное, время, сочла, что их обманули, поскольку принудили на фоне значительного ухудшения условий жизни к продаже своих долей по очень низкой стоимости, а также поскольку у них отсутствовала какая-либо возможность влиять на функционирование предприятия, акциями которого они владели.

Примерно таким образом формировался главный костяк основных классов капиталистического общества.

Побочным эффектом данного процесса, а также внешнего окружения, к которому мы еще вернемся, стало очень значительное социальное и материальное расслоение. И хотя это расслоение имеет, казалось бы, универсальный характер, в случае капитализма локомотивом или его главным механизмом является всеобщий охват рыночной экономики. Процесс трансформации, как отмечалось ранее, пришелся на период, когда рыночная экономика не только стала всеобщей в глобальном масштабе, но и чуть ли универсальной моделью, которая этому материальному расслоению сообщает особенно динамичный и опасный характер. Данное явление проявилось не только в постсоциалистических странах, но и приобрело всеобщий характер.

Материальное расслоение проявилось, в частности, в том, что 10% самой богатой части общества в 2012 году владело следующими долями всего национального достояния: Болгария – 27,4%; Чехия – 25,3%; Эстония – 25,3%; Литва – 25,6%; Латвия – 26,6%; Польша – 25,6%; Румыния – 24,3%; Словакия – 24,3%; Венгрия – 26,8% [World Development Indicators, 10.04.2016].

Это, наверное, не самая большая дифференциация в мировом масштабе, но в рамках Европейского союза, к которому эти страны принадлежат, она является довольно значительной.

В случае постсоциалистических стран фактором, ускоряющим как процесс формирования капитализма, так и расслоение общества, стал приток иностранного капитала, главным образом при посредничестве транснациональных корпораций, которые, облегчая действие имитационных механизмов, одновременно способствовали значительному расслоению в государствах, в которые пришел этот капитал. Здесь работал двойной механизм: с одной стороны, отдельные государства ввиду нехватки капиталов и в особенности дефицита современной техники старались и до сих пор стараются привлечь эти субъекты к себе, предоставляя им всяческие льготы и преференции, а транснациональные корпорации находят в них дополнительные рынки сбыта и дешевую рабочую силу. И в этом, в частности, также состоит периферийность постсоциалистических стран.

Другим важным процессом, изменившим социальную ситуацию в странах, которые провели системную трансформацию, стала частичная **коммерциализация государственного сектора**.

В условиях социализма все компоненты государственной системы финансировались из бюджета. Это касалось всей инфраструктуры — как «жесткой», так и «мягкой». Трансформация постепенно позволила или отчасти заставила осуществить коммерциализацию многочисленных относящихся к государственному сектору компонентов. Особенно осложнила социальную обстановку коммерциализация двух особенно важных с точки зрения общественного блага сфер — образования и здравоохранения. Изменения, которые произошли в них, имели основополагающее значение для общества, поскольку в прошлом именно от них зависел социальный прогресс — в том числе для групп населения с низкими доходами, а также выходцев из среды рабочих и крестьян.

Частичная коммерциализация государственного сектора и в особенности тех секторов, от которых зависел социальный прогресс, стала существенным фактором расслоения общества как по доходам, так и в социальном плане. И хотя дифференциация по доходам и социальному статусу имела место и в прошлом, тогда она реализовывалась не через рынок, а с помощью политики. В целом можно сказать, что в минувшие четверть века общий экономический и социальный подъем был очень значительным, но степень расслоения общества серьезно выросла по сравнению с прошлым периодом.

Серьезной проблемой стала безработица, появившаяся вместе с началом формирования и становления капиталистической системы. Правда, при социализме безработица тоже существовала, но носила скрытый характер и финансировалась государством в форме чрезмерного трудоустройства. Тем не менее, безработица, в особенности на начальных стадиях трансформации, представляла собой существенную проблему, и не только социально-экономическую, но и — что более важно — ментальную; безработица не исчезла и позднее, и в разных странах достигала разных значений, часто от 10 до 20% и, что очевидно, нигде не была ликвидирована полностью.

Вместе с формированием рыночной экономики эта проблема не исчезла, но приобрела совсем другое значение, главным образом, в результате изменения ролей отдельных отраслей промышленности как в результате технического прогресса, так и в связи с изменением спроса на рынке — и на отечественном, и, главным образом, на зарубежном. Некоторые профессии ушли с рынка, и при этом защитный зонтик государства отсутствовал или был очень ограничен. Эта проблема будет иметь хронический характер в основном из-за четвертой технической революции или, если угодно, цивилизационного перехода.

5. Несколько заключительных выводов

Хотя с начала трансформации прошло уже немало времени, его все равно еще недостаточно для укоренения современного капитализма, который уже поглотил и глобализацию, и информационную революцию, довольно существенным образом изменил облик прежних институтов и, что самое важное, старую систему взаимосвязей. Однако следует добавить, что масштаб и глубина изменений носят весьма различный характер, и во многих государствах и во многих сферах реликты прошлого по-прежнему заметны и, что самое важное, они по-прежнему оказывают влияние на функционирование и развитие конкретных социумов. И хотя приметы современных решений уже видны во всех постсоциалистических странах, часто и в значительной степени они носят поверхностный характер, хотя и проявляющийся в разных странах по-разному. Это заметно, если мы сравниваем не только показатели ВВП на душу населения, но и, прежде всего, материальное и социальное положение конкретных групп общества, в особенности их систему поведения и их оценку изменений, которые происходят в их собственной стране и во внутреннем окружении. Но особенно наглядно это видно, когда мы пытаемся диагностировать и оценивать изменения, которые произошли в культурных системах, в особенности в коллективном сознании и в отношении к государству.

Литература

Agh A. (2014). Differentiated Membership and Core-Periphery Divide in the EU: Negative-regressive Divergence in the New Member States. Paper from UACES Annual Conference, Cork, Ireland.

Aslund A. (2010). Jak budowano kapitalizm. Transformacja Europy Środkowo- Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej. Wyd. Książka i Wiedza, Warszawa.

Beatea M. (2006). Semiperipheries in the World System: Reflecting Eastern European and Latin American Experiences. *Journal of World Systems Research*. Vol. XII, December.

Epstein R.A, Jacoby W.(2014). Eastern Enlargement Ten Years On: Transcending the East-West Divide? *Journal of Common Market Studies*. Vol. 52, Special issue.

Eurostat, accessed 03.04. 2010.

Kleer J. (2012). Kulturowe uwarunkowania modernizacji, w: *Gospodarka Polski 1990-2011*; Red. nauk. M.G. Woźniak, Wydawnictwo PWN, Warszawa.

Kleer J. (2015). Rozwój imitacyjny: zalety i wady; w: *Nauki Ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*. Red. nauk. B. Fiedor, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa.

Kleer J. (2016). *Cywilizacje i ich przesilenia*. *Studia Ekonomiczne*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa.

Kondratowicz A. (2013). *Wolność gospodarcza. Pomiar, percepcja, zmiany instytucjonalne*. Wyd. Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa.

Leszczyński D. (2015). Emerging Varieties of Capitalism in Transition Countries: Literature Review. *International Journal of Management and Economics*, No 48.

Myant M., Drahokoupil J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. Hoboken, N.J.: John Wiley.

Morelli E., Signorelli M. (2008) *Institutional Change, Regional Dynamics and Economic Performance in European Transition Countries*. 15th World Congress of the International Economic Association, Istanbul.

Rzeczpospolita (dziennik 29.9.2013), Światowy ranking konkurencyjności.

Sobjak A. (2013). From the Periphery to the Core? Central Europe and the Economic Crisis. *PISM Policy Papers*, No 7 (55).

Sztompka P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Wyd. Znak, Kraków.

World Development Indicators, accessed 10.04. 2016.

Zenderowski R. (2016). Tożsamość etniczna (narodowa) i religia w Europie Środkowo- Wschodniej – rozluźnienie czy zacieśnienie związków? w; *Państwo-Gospodarka – Społeczeństwo- Finanse*, Wyd. Komitet Prognoz «Polska 2000 Plus» PAN.

О фундаментальных причинах провалов государства. Дисфункции государственного управления и их преодоление

Патернализм и провалы государства

Современная экономическая наука хорошо изучила и достаточно уверенно оперирует понятиями провалов рынка, которые призвано компенсировать государство и государственное регулирование рыночных отношений. Вмешательство государства в экономику часто понимается как патернализм. Теоретический анализ феномена патернализма широко представлен в работах А.Я. Рубинштейна и Р.С. Гринберга в рамках исследований концепции опекаемых благ [Гринберг, Рубинштейн 2000, 2013; Гринберг, 2016; Рубинштейн 2015; 2016]. Патернализм и его видовые различия реализуются через систему государственного управления, понимаемую в достаточно широком смысле как система институтов и механизмов, обеспечивающих целенаправленное воздействие на экономику. И провалы государства являются таким же теоретически возможным и исторически наблюдаемым фактом, как и провалы рынка, сводя на нет патерналистские усилия государства.

Провалы государства могут быть объективно обусловлены недостаточным пониманием его сущности, реальных противоречий, характера как многогранного социального явления, сложной многофункциональной, внутренне дифференцированной целостности. Понятие государства рассматривается в рамках разных научных дисциплин.¹

Андрей Евгеньевич Городецкий – д.э.н., проф., руководитель научного направления «Институты современной экономики и инновационного развития» ИЭ РАН

¹ При определении сущности государства на современном этапе можно выделить пять основных подходов: теологический, классический (в рамках камеральных наук об администрировании), юридический, социологический и кибернетический. Существуют и другие подходы к определению сущности государства. В соответствии с ними государство – это: (1) аппарат насилия экономически господствующего класса (классовый подход); (2) институциональ-

лютизация лишь одного из подходов в рамках тех или иных научных дисциплин на практике может привести к сакрализации государства, искажению роли той или иной разновидности форм правления и режимов политической власти, к попыткам необоснованного расширения/сужения границ государства и его активности в ущерб экономике, обществу, правам и свободам граждан.

Государство часто оказывается глухим к вызовам времени и пониманию специфики исторического момента. Это ведет к целому шлейфу далеко идущих негативных последствий.

Сегодня и на Западе происходят достаточно противоречивые процессы. Как считают многие западные экономисты и политики, в глубоком кризисе находится так называемое социальное государство, или государство всеобщего благоденствия, которое не выдерживает нагрузок, связанных с обеспечением благосостояния нынешних поколений за счет будущих, разбухания долгов и долговой нагрузки на государственные бюджеты, в том числе за счет обязательств государства выкупать токсичные активы проблемных банков и финансовых институтов в антикризисных целях. Государство, продолжая санировать (исправлять) провалы рынка прежними, видимо, близкими к исчерпанию методами, своими руками готовит собственный фундаментальный провал (учитывая вступающую в свои права эпоху перемен и глобальных трансформаций современного экономического миропорядка).

Ярким примером являются попытки российских властей механически перенести и внедрить на российской почве либерально-демократическую модель власти и управления при весьма абстрактном понимании сути либерально-демо-

ное воплощение власти (институциональный подход); (3) определенным образом организованное насилие (силовая концепция); (4) организованное господство политической элиты (элитарный подход); (5) совокупность правовых норм, регулирующих поведение людей (нормативный подход); (6) определенный формативный порядок, обеспечивающий интеграцию и жизнедеятельность людей (Санистебан, испанская школа); (7) правовая форма организации и функционирования политической власти (политико-правовой подход). (8) Согласно маркетинговому подходу, государство – специфическая макроорганизация, сервисный центр, «предприятие сферы услуг».

кратического государства. На практике это приводит к тому, что складывается эклектический вариант из разнородных элементов авторитаризма, традиционистского консерватизма, весьма специфических разновидностей политических олигархий, популизма, что, в конечном итоге, приводит к **системным провалам в государственном управлении.**

На современные модели государственного управления большое влияние оказали процессы, которые происходили в ходе структурных, технологических, информационных и управленческих революций в последней четверти XX в., положившие начало процессам глобализации и определившие характер современного мироустройства. На теории и практике государственного управления сказались теории неоклассического синтеза, особенно в США, где они привели к развитию методологий стратегического планирования и программно-целевых методов, а также к утверждению неолиберальных взглядов в экономике и экономической политике. Системы государственного управления были везде подвергнуты реформированию, и в моделях реформирования появилось много новых черт. В основе многих теоретических конструкций как в зарубежных теориях государственного управления, так и в политических и управленческих практиках, значительное место заняла модель так называемого «клиентоориентированного государства», основанного на многостороннем партнерстве власти и гражданского общества, с одной стороны, и, с другой стороны, впитавшего в себя опыт современного менеджмента корпораций, включая финансовый менеджмент, опору на конкурентные отношения, привнесение в государственное управление элементов рыночной организации.

Судя по всему, сегодня государства, как и экономики, вступают и уже вступили в эпоху перемен, и непонимание этих фактов чревато угрозами целого ряда провалов как государства, так и рынка. **Каким в этих условиях будет и, самое главное, каким должно быть государство в новых исторических условиях, – это ещё предстоит понять, отрефлексировать и претворить в конкретные социально-политические, юридические, экономические и институциональные определения и практики.**

Провалы государства проявляются в системных или циклических сбоях в системе государственного управления.

Они характеризуются рядом признаков, социально-экономических и социально-политических последствий.²

О понятии провалов государства в экономике (управленческий ракурс) можно сказать следующее:

- провалы государства – это утрата им собственной миссии и предназначения³ в организации и регулировании общественных отношений, возникновение противоречий и конфликтов между властью, бизнесом, гражданским обществом, гражданами;
- деградируют механизмы генерирования и интеграции общих интересов, ценностных, этических и мотивационных ориентиров, политических и стратегических приоритетов для всей системы интересов;
- политические элиты утрачивают способность генерировать культурные идеи и политические идеалы, предвидеть будущее, формулировать желаемое будущее и альтернативы развития; элиты теряют способность договариваться друг с другом во имя национальных интересов. Провалы государства сопровождаются расколом элит. Договороспособность падает, конфликтность растет;
- политический класс и государственная бюрократия не исполняют своих общественно-государственных задач и функций в сфере разработки и исполнения государственных решений, принятия и исполнения необходимых законов;
- законодательная власть утрачивает свой конституционный статус ведущей ветви власти; ослабля-

² А.Я. Рубинштейн [2016] дает в данном случае следующие определения: «Патернализм государства: воздействие на экономических агентов с целью направленного изменения их поведения в соответствии с установками государства. ... Патерналистский провал – генерирование ошибочных установок государства. Следствием патерналистского провала является «провал государства» – потери благосостояния индивидуумов и общества».

³ Миссия и предназначение государства – это организация дееспособной и эффективной власти, исполнение объективно присущих ей регулятивных и служебных функций в интересах всех классов и социальных групп общества, нации (народа) в целом.

ются возможности гражданского общества влиять на исполнительную власть, правительство, качество государственного управления через парламентское представительство и законодательство;

- исполнительная власть, государственный аппарат резко снижают качество и эффективность государственного управления; возникают системные дисфункции управления, ухудшается экономическое положение, происходит отчуждение народа, граждан от власти. Идет перманентное многолетнее разбухание госаппарата, неконтролируемый рост чиновничьего класса и его удорожание (рост расходов на содержание аппарата, доходов госслужащих).

Принципиален вопрос об истоках и слабостях провалов законодательной власти. В чем они выражаются?

1. Хромает принцип разделения властей, плохо работает конституционная норма ведущей роли законодательной власти, существует много признаков доминирования и монопольных интенций со стороны исполнительной власти.
2. Имеет место вмешательство, в том числе неправомерное, в деятельность институтов свободных парламентских выборов со стороны исполнительной власти, отдельных политических партий и лиц. Используются различные схемы воздействия на волю избирателей и результаты выборов. В обществе отсутствует полное доверие к чистоте голосования, механизмам подсчета голосов.
3. Не работает «турникет» политической воли и ответственности депутатского корпуса Федерального собрания РФ в отношении законотворчества и законодательной инициативы исполнительной власти.
4. Нельзя не сказать о родовых травмах российского парламентаризма, связанных с парламентским кризисом в 1993 г., роспуском Верховного Совета РСФСР и последующими политическими реформами 90-х годов. Они сформировали модель «регулируемого парламентаризма» и механизмы формирования «послушного парламентского большинства».
5. Закрепление модели «управляемого парламентаризма» в 2000-е годы. Провальные институциональные

реформы 2000-х в значительной мере явились следствием инертности и бессилия послушного парламентского большинства, провалов и дисфункций государства в сфере законодательной власти, недееспособного парламентского контроля в сфере законотворческого и законодательного процесса.

В этом смысле с позиций совершенствования государственного управления целесообразно сформулировать своеобразное *творческое задание для законодательной власти на перспективу*:

- реализация конституционных положений о ведущей роли законодательной власти (парламента).⁴ С точки зрения форм правления и режимов власти это означает последовательное соблюдение принципов республиканизма и демократии в противовес любым проявлениям авторитаризма и тоталитаризма, включая и «опереточный ретро-монархизм»;
- избавление института и механизмов парламентских выборов от давления сиюминутных политических интересов и личных амбиций, от политического монополизма проправительственных партий, чрезмерной опеки государственной власти, просто банальных злоупотреблений;

⁴ С точки зрения фундаментальных перемен это может потребовать проведения конституционных реформ, отказа от «Конституции под Ельцина», от пирамиды власти (полновластия в отличие от разделения властей), возглавляемой институтом Президента. С точки зрения возможных «корректировок и поправок» потребуются снятие «дамского меча» роспуска Федерального собрания в случае конфликтов между законодательной и исполнительной властью; утверждение незыблемости роли института Конституционного суда в урегулировании конфликтов в структуре государственной власти. Этот вопрос нуждается в серьёзной политико-юридической проработке. Ещё один фундаментальный вопрос – независимость самого Конституционного суда. В своё время (в 1993 г.) Ельцин преподнес яркий образчик того, как можно не считаться с позициями этого важнейшего института судебной власти. Тогда Президент РФ, фигурально говоря, «послал» и высший орган судебной власти, и первое лицо русской православной церкви – патриарха Алексия II, пригрозившего отлучением тому, кто развяжет братоубийственный конфликт.

- юридически и политически выверенное и обоснованное соотношение законодательной, президентской и исполнительной властей, федеральной исполнительной и региональных властей, исполнительной власти и местного самоуправления в системе определения целей и приоритетов развития, принятия соответствующих решений, распределения компетенций, полномочий и ответственности, осуществления контроля, баланса между институтами и процедурами, с одной стороны и волевыми решениями, с другой.

Провалы государства, далее, проявляются через всю совокупность моделей, задач и функций, структур и механизмов управления, реализуясь, в конечном счете, в понятии **дисфункций**. *Устойчивые и долговременные дисфункции управления, приводящие в пределе к экономическим кризисам и неуправляемости, означают провалы государства и исчерпание возможностей той или иной разновидности патернализма, а также, вероятно, и целесообразности применения этого принципа на данном историческом этапе.*

Административные реформы в России и дисфункции государственного управления

За годы реформ государственное управление прошло через несколько серьёзных трансформаций:

1. **90-е годы:** бессистемный и хаотичный слом советской системы государственного централизованного планирования и управления, разрушение отраслевого и регионального уровней сложившихся межотраслевых и межрегиональных связей. Неуправляемость, безвластие, парад суверенитетов, криминальных авторитетов, партнерство бюрократического коррумпированного государства и новых монополистов – политизированного и криминализованного бизнеса, завершившиеся дефолтом в 1998 г. – первый, разрушительный этап реформирования власти и государственного управления.
2. **1998–1999 годы:** краткая «примаковская» оттепель, эффективный антикризисный маневр и выход на траекторию экономического роста, первые шаги

к модели регулируемой рыночной экономики, восстановлению вертикали власти, налаживанию государственного управления и последующие отставка и устранение Е.М. Примакова, выдавливание его из активной политики, праволиберальный реванш и политико-экономические «заморозки» в России всерьез и надолго.

- 3. Первое десятилетие 2000-х годов.** Реформы второго поколения, «институциональные реформы» – вертикали власти (политический и экономический федерализм), административные реформы (федеральной исполнительной власти, институтов национальной безопасности и правоохранительной деятельности, государственного управления и государственной службы), социальной политики и социальной инфраструктуры, формирование институтов гражданского общества. Предполагалось, что для создания современного успешного на международной арене государства важно выстроить соответствующую специфике и масштабам страны систему государственного управления, восприимчивого к прогрессивным технологическим и коммуникационным решениям, а главное – отвечающего потребности общества в удобном, открытом государстве.

С целью создания конкурентоспособного, социально-ориентированного государства руководством страны были поставлены следующие приоритетные задачи: ограничить вмешательство государства в экономическую деятельность, исключить чрезмерное регулирование, снизить административные барьеры для бизнеса, повысить качество и доступность государственных и муниципальных услуг населению, уровень открытости деятельности органов власти и степень участия граждан в выработке государственной политики. Стержневые направления совершенствования системы государственного управления обозначены в программных документах – «Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011-2013 годы» и Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

Итоги реформ и их недостатки

Нельзя отрицать, что в первое десятилетие 2000-х годов сложилась более или менее регулярная, соответствующая рыночным отношениям система и структура институтов государственного управления, заложены основы экономики стратегических национальных проектов, формировалась национальная система государственного стратегического планирования. Упорядочивалась система программно-целевого планирования. Но это не отменяет и серьезные нерешенные проблемы государственного управления.

Сегодня хорошо видны недостатки проведенных в 2000-е годы реформ государственной власти и управления, государственной службы, федеративных отношений, общественного самоуправления, в частности, правоохранительных структур, судопроизводства. Формирование организационной структуры органов федеральной исполнительной власти, решение сложнейших вопросов централизации и децентрализации, уровней власти, набора задач и функций, целесообразности передачи части функций госуправления саморегулируемым организациям (СРО) решались путем эмпирического выявления и устранения так называемых *избыточных и дублирующих функций*. Критериями при этом являлись не столько *определенные теоретические подходы и модели, сколько готовые зарубежные образцы*.

Модели административных реформ, как и вся реформаторская идеология, были круто замешаны на заимствованиях из самых современных теорий, отражавших новейшие веяния в науке государственного управления конца XX – начала XXI века (разработки школ эмпирического управления и теории рационального выбора, государственного (публичного) менеджмента, сетевого управления, школ, исповедовавших ситуационный и синергетический подходы). И они также в должной степени не были адаптированы к особенностям российской экономики, специфике российских управленческих культуры и практик. Не было учтено, что предлагаемые теоретические модели отражали реалии зрелых экономических и общественных отношений капитализма на рубеже XX-XXI веков, к тому же вступающего в новую глубокую трансформацию, длительную переходную эпоху. Они были пропитаны идеями привнесения в государственное управ-

ление образцов рыночных ценностей и организации, образа государства как партнера и источника общественных благ и услуг, методов финансового менеджмента, принципа конкуренции, моделей горизонтальных связей, характерных для гражданского общества и развитой политической демократии с их культурой диалога, консенсуса, согласования интересов, открытости и прозрачности.

Реформы государственной власти и управления в конечном итоге потеряли темп, оказались незавершенными. Эти неудачи усугубились сопутствующими им неэффективностью, бюрократизацией и коррупцией госаппарата и правоохранительных органов.

Административные реформы трансформировали систему государственного управления, сформировали основы новой модели, в значительной мере осовременили её. **Но они же породили и целый набор дисфункций.**

Коротко о понятии дисфункций управления можно сказать следующее.

Во всех научных школах государственного управления ещё со времен М. Вебера под дисфункциями управления понимали [Зверев 1992, с. 543]:

- бюрократические нарушения принципов рационализма, вмешательство субъектов управления за пределами своих функций и компетенций (М. Вебер) [Чесноков 2000, с. 161-171];
- конфликты между административным императивом бюрократов и профессионализмом специалистов (Т. Парсонс);
- разрастание (самовоспроизводство) чиновничьего аппарата за пределы объективных потребностей организации (Сирил Н. Паркинсон);
- подмену первоначальной цели организации второстепенными «инструментальными» ценностями [Мертон 2006];
- бюрократический кризис, чреватый как избыточным и вредным вмешательством государства в экономику, так и непоколебимой верой во всемогущество рынка (М. Крöße);
- утрату способности гибко реагировать на новые вызовы, цели и задачи, условия развития (амери-

канские концепции организационного развития) [Василенко 1998].

В веберовской методологической традиции бюрократия все-таки ещё выступает как рационалистический момент, привносимый в деятельность государственного управления.

В последующих исследованиях западных экономистов позиции принципиально ужесточаются, и бюрократия сама по себе рассматривается как «нарушение», «отклонение», «патология», нарушающая принцип рациональности в управлении.

Так, Вебер видел в бюрократическом классе профессионалов управления, которые способны придать государственному управлению рациональный характер и действовать в соответствии с требованиями эффективности, официальными административными правилами и регламентами.

Эти положения были подвергнуты серьезной критике в работах западных ученых второй половины XX века. В них бюрократизм – как перерождение государственной власти, госаппарата, госслужбы – является символом, симптомом и собственно дисфункцией госуправления.

Например, П. Блау указывал на два основных уязвимых момента в веберовских теоретических построениях: «...Он, дав описание функций различных элементов, не учел ни их дисфункций, ни конфликтов, возникающих между составляющими систему элементами. Он также обращал внимание только на формально создаваемые аспекты бюрократии, игнорируя неформальные отношения и несанкционированные шаблоны поведения, развивающиеся в рамках формальных организаций» [Блау 1972, с.100].

Жесткую критическую позицию занимает Мишель Крозье, который активно критикует административные модели управления, генерирующие угрозы бюрократического кризиса, «бюрократические порочные круги» взаимопроникновения и взаимодействия централизации, безличности и стратификации, появление «тенденции к властно-управленческой монополии» бюрократических элит [Спиридонова 1997, с.76-78]. Крозье подчеркивает, выделяет именно **дисфункции бюрократии**. *В значительной мере это проявляется в кризисе системы принятия решений.* [Крозье 1993, с. 9-15].

Российский опыт, теоретические исследования также со всей определенностью подтверждают: коренной причиной дисфункций государственного управления являются бюрократия и бюрократизм, в пределе превращающиеся в коррупцию. Здесь целесообразно подчеркнуть, что российские административные реформы стартовали именно с процессов дебиюкратизации управления, выделения и отсечения дублирующих и избыточных управленческих функций, передачи значительного массива функций саморегулируемым организациям, с решимости ликвидировать сам феномен приватизации чиновниками административных власти и функций, связанных с их профессиональной деятельностью, обеспечить прозрачность и открытость процессов разработки, принятия и исполнения управленческих решений. Можно с грустью констатировать, что эти намерения и задачи в значительной мере остаются невыполненными.

В отечественной литературе под **дисфункциями** понимаются **деформация или полное отсутствие четкой системы основных направляющих воздействий государства на общественные отношения.**

Дисфункции государственного аппарата приводят к неэффективности государственного управления, к ущемлению прав и свобод личности. Борьба с дисфункциями государственного аппарата должна вестись с помощью не только управленческих, экономических, но и правовых методов [Трегубов 2005, с. 60-68].

Краткий перечень причин и условий, порождающих дисфункции, можно суммировать следующим образом.

- **Отсутствие концептуального понимания государства и государственности, обосновывающей место и роль государства в регуляции общественных процессов.** Особенно ярко это видно в сфере управления экономикой. Общество, по всей видимости, не имеет представления об исторически складывающемся в ходе реформ российском государстве (как минимум о том, в котором мы живем). Построением какого государства мы, собственно, занимаемся: олигархического капитализма, государственного капитализма, какой-то другой модели? Усилиями власти мы пока что выстроили нечто эклектичное, соединяющее в себе элементы самых

разных типов государственности под давлением идеологических догм, политической целесообразности, экономического лавирования в зависимости от экономической конъюнктуры и баланса социальных сил и настроений. *И это можно считать серьезным провалом государства во всех смыслах и аспектах его деятельности – с точки зрения как выполнения собственно политических, административных и социальных функций, так и исправления провалов рынка.*

- **Имитация зарубежного опыта** административных реформ, основанных на привнесении в государственное управление идей «клиентоориентированного государства», методов финансового менеджмента, принципа конкуренции, моделей горизонтальных связей, характерных для развитого гражданского общества и развитой политической демократии. Они не были адаптированы к особенностям российской экономики, к специфике российских управленческих культуры и практик. Эти реформы и на англо-саксонской почве имели немало недостатков и приводили, помимо прочего, к фрагментации управления. У нас новые подходы наложились на процветавшие в 90-е годы практики приватизации власти чиновниками, теневые коммерческие схемы принятия решений в интересах олигархического капитала и теневых дельцов. В конечном итоге это привело к разным формам коммерциализации исполнения функций государственного управления, в том числе передаче бюджетных денег на исполнение этих функций сторонним исполнителям работ [Счетная палата 2016].⁵
- **Конфликт между конституционным определением государства как социального и проведе-**

⁵ Без указания на масштабные финансовые нарушения в госуправлении не обходится ни одно публичное выступление главы Счетной палаты Т.А. Голиковой. Коррупция проникает даже туда, где запускаются выставочные проекты типа «Сколково», в ведомства, которые укомплектовываются элитным топ-менеджментом, выпускниками самых привилегированных российских вузов.

нием в течении 25 лет праволиберального курса реформ, которые серьезно подрывают положение государственного сектора, малого и среднего бизнеса, социальные права граждан, постоянно вынуждают принимать эксклюзивные решения в режиме ручного управления и вторжения лично Президента РФ, его администрации в компетенцию Правительства, лично главы кабинета, в сферы полномочий отдельных министерств и ведомств.

- **Противоречия в структуре исполнительной власти** – между группами интересов внутри Кабинета министров, группирующимися вокруг таких полюсов, как экономический блок, монетарные власти и представители реального сектора, социального (бюджетного) секторов экономики, правоохранительных и оборонных ведомств.
- **Слом исторически сложившейся вертикали управления**, в которой министерства выступали распорядительным органом власти и (отраслевого либо межотраслевого) управления на мезоуровне, дробление задач, функций, полномочий между тремя уровнями (министерства – федеральные службы – федеральные агентства) лишили министерства каких либо реальных функций, кроме правоустанавливающих, не предоставили им реальных рычагов для координации и контроля, управления госимуществом, не сформировали единообразных методических и организационных принципов функционирования служб и агентств. Министерства превратились, по выражению известного юриста А.А. Фатьянова [2005], в раздутые юридические отделы. Нижестоящие уровни оказались без строго определенных в юридическом и нормативно-методическом смысле полномочий, прав и обязанностей, что нередко приводило к переформатированию или даже упразднению этих промежуточных звеньев управления. Конечно, это непосредственно сказалось на управляемости в экономике.
- **Бюрократизм и коррупция в государственном аппарате**. Борьба с коррупцией идет, но коренного перелома в этой великой битве не произошло. Всё

это в значительной мере деформирует как внутренние (связанные с внутренней организацией и координацией в органах власти), так и внешние функции, связанные с эффективностью воздействия на социально-экономическое развитие.

- **Нестабильность организационной структуры органов государственного управления:** внутренние реорганизации, плохо обоснованные слияния и разделения органов государственной власти, образование новых структур без достаточных оснований с точки зрения появления новых объектов управления, изменения целей, задач и функций.
- **Бездействие системы административных регламентов как методов администрирования и контроля в системе государственного управления.**
- **Слабость и неэффективность саморегулируемых организаций,** которым был делегирован целый ряд функций, признанных избыточными и дублирующими для органов государственной исполнительной власти.

Всё это объективно обуславливает и порождает дисфункции управления, дезориентирует органы власти и государственной службы и негативно влияет на эффективность и качество управления.

Краткий анализ состояния современной системы государственного управления позволяет заключить, что оно нуждается в глубоком теоретическом осмыслении и фундаментальных реформах. В этом сходятся практически все экономисты, юристы и социологи. Мы полагаем, что нуждаются в глубоком переосмыслении сами исходные принципы этих реформ. Нужна не просто реформа как продолжение незавершенных реформ 2000-х годов, основанная на тех же моделях, принципах и методах проведения. Нужна **«реформа реформ»**, требующая новых исходных концептуальных положений. В самом общем виде они могут быть сведены к следующему:

- Разработка научно обоснованных положений комплексной междисциплинарной концепции российской государственности и государства. Внесение коррективов в конституционное законодательство в части определения природы российского госу-

дарства, его функций в регулировании и управлении. Одно из возможных предложений: использовать дополненную формулу известного русского юриста Б.А. Кистяковского: «государство правовое, социальное, демократическое». Кроме того необходимо четко обосновать и определиться с понятием современного социального государства, поскольку конституционные нормы не могут базироваться на неопределенных и противоречивых терминологических конструкциях. Что касается социального государства, то и либеральные, и консервативные, и левые идеи имеют свои версии этого понятия. Они значительно варьируют как национальные модели, будь то англосаксонские, итальянские, французские и/или скандинавские. В наших разработках мы прежде всего должны исходить из совокупного исторического опыта России, исторического своеобразия её публичных институтов, огромных достижений социалистического государства в социальной сфере, не игнорируя при этом и зарубежный опыт. Государство в Российской Федерации не может ограничиваться лишь поддержкой социально незащищенных слоев. Оно должно в полной мере выполнять свои функции не просто регулирующего, а развивающего и социально ответственного государства, вкладывая в развитие социально-культурной инфраструктуры, человека и человеческий капитал, в создание задела фундаментальных и поисковых знаний, разработок для революционных технологий будущего (6-го и 7-го технологических укладов).

- Внесение корректив в методологию и модель реформирования государственного управления на основе различных зарубежных версий государственного менеджмента. Целесообразно сохранить то, что связано с взаимопроникновением государства и общества, с прозрачностью процесса разработки и принятия решений, с участием в нем граждан, и, вместе с тем, переосмыслить англосаксонский опыт по инкорпорированию в государственное управление элементов рынка, конкуренции, финансового менеджмента, корпоративного управления. Нуж-

на адаптированная, возможно переходная, модель, основанная на современных гибких методах, не отвергающая ценностей и норм отечественной управленческой культуры.

- Устранение сложившихся фундаментальных дисфункций государственного управления и их причин (пробуксовка механизмов определения национальных интересов, целеполагания, принятия и исполнения решений, стратегического планирования, программирования, проектного управления, профессиональной подготовки кадров и т.д.). Стратегический фундамент и каркас государственной экономической политики и государственного управления – это Стратегии социально-экономического развития на 10-15-20-25 лет; Стратегия пространственного развития; Стратегии и программы антикризисного регулирования; Государственное стратегическое планирование и Государственный план, включая трехлетнее скользящее планирование госбюджета; Стратегия внешней политики и экономической дипломатии; Стратегия национальной безопасности; Стратегия экономической безопасности. Все они должны объективно определять облик и парадигму государственного управления, перечень его задач и функций, структуру и механизмы его функционирования. В системе государственного стратегического планирования необходимо четко обозначить опорные элементы: макроэкономическое планирование, определение долгосрочных трендов структуры и пропорций экономического развития, возвращение на новой основе балансовых методов, управление государственным имуществом. Это повлечет за собой изменение в соотношении между основными органами федеральной экономической власти, имея в виду логику формирования и принятия экономических решений: на первый план выходят планирующие структуры, определяющие стратегические цели и приоритеты, которые должны ставить соответствующие задачи монетарным властям и другим органам государственного управления.

- Системная реконструкция «вертикали власти». Реформы вертикали исполнительной власти должны включать: упорядочение соотношения функций и их исполнения между верховной президентской и федеральной исполнительной властью (Правительством РФ); внутри федеральной исполнительной власти (экономический блок – социальный и отраслевые блоки, особая (неприкосновенная) позиция Минфина РФ; федеральная исполнительная власть и монетарные власти). Уточнение правового статуса Правительства, политико-правовых принципов его формирования и ответственности, парламентской подотчетности. Внесение соответствующих уточнений в конституционное и федеральное законодательство.

Возвращение министерству ключевых функций государственного управления как опорного института во всей вертикали власти, включая координацию и контроль подведомственных уровней исполнительной власти, управление госимуществом. Обоснование новой современной модели политического и экономического федерализма, административно-территориального деления страны.

Литература

Блау П. Исследования формальных организаций // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. М.: Прогресс, 1972.

Василенко И.А. Административное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. М., 1998.

Гринберг Р.С. В поисках равновесия. – М.: Магистр. 2016. – 160 с.

Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир. 2013. 479 с.

Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. – М.: ИСЭПРЕСС, 2000. – 278 с.

Зверев А.Ф. Теории бюрократии: от М.Вебера к Л. фон Мизесу // Советское государство и право. 1992. № 1. С.543

Крозье М. Современное государство – скромное государство // Свободная мысль. 1993. № 11. С. 9-15.

Кузнецова Н.В. История Менеджмента. Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2004.

Мертон Р. Бюрократическая структура и личность // Социальная теория и социальная структура. М., 2006.

Оболонский А.В. Кризис бюрократического государства: Реформы государственной службы: международный опыт и российские реалии. Москва: фонд «Либеральная миссия», 2011.

Рубинштейн А.Я. Социальный либерализм и консоциативный патернализм // Общественные науки и современность. 2016. №2. С. 5–38.

Рубинштейн А.Я. Теория опекаемых благ и патернализм в экономических теориях: общее и особенное. М., ИЭ РАН, 2015.

Спиридонова В. И. Бюрократия и реформы (Анализ концепции М. Крозье). М., 1997.

Счетная палата РФ. Бюллетень Счетной палаты №9 (сентябрь) 2016 г. [Электронный ресурс]. –Режим доступа : <http://www.ach.gov.ru/activities/bulleten/882/>

Трегубов М.В. Бюрократия в механизме государства // Управленческое консультирование. 2005. N. 2. С. 60-68.

Фатьянов А.А. Некоторые вопросы развития министерств в России: опыт и современность / Аналитическая записка [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.izak.ru/theme/upload/analiticheskaya-zapiska-fat-yanov_1610eda9a28e0d75549a3462be1d91de.doc

Чесноков С.В. «Социология господства» Макса Вебера сквозь призму теории верховной власти Л.А. Тихомирова // Политические исследования, №2. 2000. С. 161-171.

Crozier M.: On ne change pas la société par décret. Paris, Fayard, 1979.

II Общественно- политический контекст трансформации

Е. Вилькин

Институциональные изменения и трансформация экономических систем — теоретические основы и опыт

Вступление

Экономические системы можно рассматривать как совокупность связанных между собой институтов, регулирующих и упорядочивающих функционирование хозяйственных субъектов. Интерес исследователей к институтам, институциональным изменениям и эволюции социально-экономических систем в течение последних нескольких десятков лет заметно возрос. Одной из важнейших причин этого интереса является наличие опыта бывших социалистических стран, переживающих фундаментальные системные изменения и сталкивающихся со связанными с этим дилеммами выбора институциональной модели капитализма или иной социально-экономической системы (как, например, в Китае). Другой причиной является рост популярности теоретических достижений различных течений институциональной экономики. Несколько представителей институциональной экономики стали лауреатами Нобелевской премии в области экономики, что является свидетельством признания важности этого направления исследований.

Институциональные изменения — их причины, механизмы и результаты

Институциональные и культурные изменения вызываются многими факторами, при этом особое значение имеют такие, как контакт и открытость к другим культурам, технологические изменения и изменения в сфере окружающей среды (в т.ч. климатические), истощение некоторых производственных ресурсов, демографические процессы, войны, революции и другие экстремальные и массовые социальные

Ежи Вилькин – член-корреспондент Польской академии наук, заведующий кафедрой Варшавского университета, руководитель Отдела европейской интеграции Института развития села и сельского хозяйства ПАН, профессор

явления. Институциональное изменение является проявлением адаптации общества к значительным изменениям в их окружении.

В своих рассуждениях экономисты довольно часто связывают проблему институциональных изменений с экономической политикой. Экономическая политика и шире – функционирование государства – рассматривается как источник институциональных изменений, в особенности таких, которые влияют на процесс хозяйствования и его результаты. Однако не все виды экономической политики непосредственно приводят к институциональным изменениям. В системно стабилизированных экономиках как макроэкономическая, так и микроэкономическая политика может реализовываться в довольно жестких институциональных рамках. Однако встречается и такая экономическая политика, целью которой является изменение институционального устройства хозяйства, что реализуется ввиду необходимости достижения результатов, которых имеющаяся институциональная система не обеспечивала. Значительная часть экономической политики, которая осуществлялась в Польше с 1989 г., была связана с институциональными изменениями. Это была довольно типичная *ordnungs politik*, вписанная в рамки т.н. системной трансформации. Примерами институциональных изменений в нашей стране после 1989 г., связанных с разными вариантами экономической политики, являются приватизация предприятий, либерализация хозяйственной деятельности, изменение налоговой системы, повышение независимости центрального банка, реформа пенсионной системы и многие другие. Довольно многие экономисты приняли тезис о большом влиянии институциональных изменений и экономической политики на рост экономики и прочие эффекты хозяйствования. Однако механизм связей между ними пока что мало изучен и описан. На это, в частности, обращает внимание А. Войтына [Wojtyna 2007].

Мейнстрим современной экономики уделяет больше внимания изучению балансирующих экономических механизмов, чем источникам, условиям и последствиям изменений. Это те изменения, которые сообщают экономике динамику, заставляют искать корректные методы адаптации. Рамки такой адаптации, в свою очередь, задаются институтами, а концепция институционального баланса лучше объяс-

няет концепцию сочетания трансформаций, развития, адаптации и одновременно стабильности, чем стандартная теория экономического баланса, в том числе общего баланса. Об этом пишет Д. Норт: «Экономическая парадигма, то есть неоклассическая теория, создавалась не для того, чтобы объяснить процесс экономических изменений. Мы живем в нестабильное, постоянно изменяющееся время, которое управляется законами эволюции, но управляется не только по-новому, но и самым неожиданным образом. Стандартные теории в этой ситуации помогут нам мало. Чтобы понять экономические, политические и социальные изменения (а эти изменения нельзя уловить в одной сфере, абстрагируясь от других), необходимо фундаментально реорганизовать наш образ мыслей. Сможем ли мы развить динамичную теорию изменений, которая была бы столь же дерзкой, как и всеобщая теория равновесия? Мой ответ: вероятно, нет. Но если мы только поймем основы процессов изменений, то нам удастся выдвинуть несколько более скромные гипотезы, касающиеся этих изменений, которые могут значительно повысить полезность общественных наук в решении проблем людей» [North 2005: vii].

Большой лабораторией для изучения институциональных изменений стали территории бывших социалистических стран, в которых предпринимались попытки перестройки почти всех институтов, в особенности формальных. Обоснованным является утверждение, что посткоммунистическая трансформация — это фундаментальное институциональное изменение, в определенной степени сходное с теми, которые имели место в период перехода от феодализма к капиталистической экономике и демократической политической системе. С той лишь разницей, что постсоциалистическая трансформация совершалась в мире, где доминировал прочно укоренившийся капитализм, который был одновременно и источником инициирования этих изменений, и образцом для них. Теоретическая генерализация процессов постсоциалистической трансформации находится лишь на первой стадии формирования. 25 лет институциональных изменений для общественных наук — это слишком короткий период, чтобы идентифицировать и анализировать корректность институциональных изменений фундаментального характера, хотя в данной области имеется уже много научных достижений, в особенности в социологии и экономике.

Как пишет Анджей Рыхард: «Социология — не только польская — ищет язык, которым можно было бы описать трансформацию. Эти поиски сталкивались с характерными трудностями. С одной стороны, кажется, что почти революционные изменения должны привести к революции парадигм, охватывающей новые концепции, теории и новый язык описания действительности. Ожидается, что исключительность ситуации приведет к возникновению необычных концепций и новых категорий» [Rychard 2011: 458].

С другой стороны, как отмечает этот же автор, трансформация означает поворот к «нормальности»: рыночной экономике и принципам демократического государства, то есть к апробированным и хорошо описанным образцам. Однако путь к этой «нормальности» сложен. Спустя 25 лет после начала трансформации можно сказать, что эти пути были различными, а «нормальность» имела разные облики. Непонятно также, кто строит новый порядок?

Довольно хорошо известен такой пример влияния институциональных изменений на результаты хозяйствования, как реформа сельского хозяйства в Китае 1978-1979 годов. Эти изменения были относительно невелики, но они привели к долгосрочным, переломным результатам. В то время сельское хозяйство было основным источником доходов большинства населения Китая. Земля принадлежала государству, а сельхозпроизводство было организовано в коммуны, являвшиеся основной формой коллективной социалистической экономики. Уже в 1978 г. некоторые коммуны решили изменить способ организации производства, чтобы повысить мотивацию к труду и облегчить процесс выполнения спускаемых сверху квот обязательных поставок. Оказалось, что небольшие институциональные изменения довольно быстро привели к значительным, чуть ли не к революционным результатам. Формально сохраняя коллективную собственность на землю (которая принадлежит коммуне или деревне), государство выделило семьям участки и обязало их сдавать определенное количество сельхозпродукции в рамках т.н. обязательных поставок. Эти поставки стали выполнять функции арендной платы. Вся продукция сверх обязательной нормы могла быть направлена на потребление в собственном хозяйстве или на продажу. Это дало начало как формированию в коммунистическом Китае рынка, так

и «накоплению капитала» для частной хозяйственной деятельности. В сентябре 1979 г. руководством китайской компартии была официально одобрена «Система производственной ответственности домашних крестьянских хозяйств» (*the households production responsibility system*), что дало быстрый прирост сельхозпроизводства и стало источником финансирования других сфер экономики [Chow 2007: 49]. Это относительно небольшое ситуационное изменение легло в Китае на очень благодатную почву, которая была уже сформирована соответствующей культурой. Это связано с особой ролью семьи и семейных связей, что специалисты впоследствии назвали «предпринимательский фамилизм». Такая форма предпринимательства стала источником быстрого развития Гонконга и других «азиатских тигров», а затем, с конца 1970-х гг., сыграла важную роль в развитии Китая [Berger 1994: 32].

Источники и механизм институциональных изменений наукой объяснены не вполне. Об этом также пишет известный японский исследователь институтов М. Аоки, который задает вопрос, запрограммирована ли эволюция институтов «культурными генами» [Aoki 2001: 2]. С точки зрения этого исследователя, институты представляют собой условия игры (как у Норта), но при этом данные условия являются отражением принятых в обществе убеждений или представлений (*shared beliefs*), благодаря которым игры повторяются. В этом заключается постоянное воздействие институтов на поведение людей. Однако «культурные гены» подчиняются законам эволюции, хотя механизм этого процесса еще недостаточно изучен и описан.

Экономические системы и институты

Категория системы довольно широко используется в экономических науках. Эту категорию также активно используют другие науки. Популярность системного анализа, видение мира как совокупности систем и общее понимание системной зависимости побудило исследователей сконструировать область знаний, которую назвали общей теорией систем. «Системные теории находят применение почти во всех отраслях естественных и общественных наук, они же выдвигаются на первый план в гуманитарных науках», — пишет Е. Лашло [Laszlo 1978]. Значение изучения систем обусловлено пре-

жде всего фундаментальным вопросом, которые задают себе исследователи различных явлений: «Каково соотношение части и целого?». Или: «Почему, зная так много о свойствах части, мы не можем объяснить, как функционирует состоящее из этих частей целое?».

Системный подход также вызывает подозрения и беспокойство. Это прекрасно выразил социолог Д. Беккер: «У систем никогда не было хорошей прессы. Они пытаются внушить мысль, что в мире больше порядка и разумности, чем любой из нас способен воспринять и объяснить. Сама концепция, похоже, благоволит тем, кто ищет инструменты контроля и методы надзора за миром. Многим кажется, что должны существовать какие-то скрытые связи между понятием системы, с одной стороны, и понятием организации, с другой, причем не просто организации, а специфического ее типа — бюрократического и тайлеровского. Поводом для такого подозрения является приписывание системам способности организации вещей чуждым им способом и, кроме того, получения этой организации с помощью странного гегелевско-дарвинистского сочетания разума и естественного отбора» [Baescker 2006: 425]. Это замечание особенно верно в отношении исследования экономических систем.

Экономические системы — это всегда открытые системы, но степень их открытости может различаться. Каждая экономическая система пользуется природным окружением, которое является местом локализации, снабжения естественными ресурсами и местом складирования отходов. Часть процессов хозяйствования осуществляется в очень тесной связи с природной средой и сильно от нее зависит. К таким процессам относится ведение сельскохозяйственного производства. Еще одним показателем открытости экономической системы является ее связь с другими системами, как экономическими, так и социальными. Если рассматривать макроэкономическую систему, то есть систему национальной экономики, то ее открытость можно измерить масштабом и интенсивностью связей с другими национальными экономиками, из которых самое важное значение имеют торговые связи. Либерализация торговли является важнейшим фактором как открытости экономик, так и их зависимости от глобального окружения.

В эволюции систем ключевое значение имеет процесс адаптации — как внутри них, так и в области их внешних отно-

шений. В течение веков для существования экономических систем важнейшим условием была их способность к адаптации к природному окружению. Это была в целом — пользуясь терминологией Я. Корнаи — первоначальная адаптация, обеспечивающая выживание [Kornai 1973]. Как указал А. Мэддисон, мировая экономика в течение первых полутора тысяч лет нашей эры пребывала в состоянии стагнации (за исключением периодических улучшений и ухудшений экономической ситуации, что связано хотя бы с климатическими явлениями) [Maddison 2001]. Сегодня самое большое значение для выживания и развития экономических систем имеет адаптация к изменяющейся экономической среде — национальной и международной. В настоящее время условием выживания является т.н. вторичная адаптация системы, состоящая в эволюции и развитии, в т.ч. в институциональных изменениях. Способность к понимаемой таким образом адаптации является основой выживания, укрепления или упадка системы. История экономики дает много примеров как эффективной, так и неэффективной адаптации экономических систем к изменяющимся в их окружении условиям. Самым ярким примером неудачи системной адаптации были судьбы социалистической экономики советского типа. Д. Норт рассматривает институты и институциональные изменения в качестве основ адаптации. Он пишет: «Мы не можем объяснить возникновение и падение СССР и коммунистического мира с помощью инструментов неоклассического анализа, но это должно получиться, если применить институционально-познавательную перспективу к современным проблемам развития. (...) Ключом к долговременному росту является скорее адаптационная, нежели аллокационная, эффективность. Политико-экономические системы, которые достигли успеха, развили эластичные институциональные структуры, способные выдерживать потрясения и изменения, являющиеся частью удачной эволюции. Однако эти системы возникли в результате долгого процесса созревания. Мы же не знаем, как проектировать адаптивную эффективность в коротких временных отрезках» [North 2006: 562].

Центральное планирование как основа социалистической экономики было попыткой введения новых механизмов аллокации производственных ресурсов и адаптации к изменяющимся потребностям и условиям производства. Если

проблемы аллокации ресурсов могли быть решены относительно рационально (по крайней мере, в теоретической и отчасти практической плоскости – предположение О. Ланге), то действенность и эффективность процессов адаптации всегда были ахиллесовой пятой социалистической системы. Создатели системы полагали, что условием и фундаментом ее существования, помимо центрального планирования и руководящей роли коммунистической партии, будет создание нового типа человека (которого позднее назовут *homo sovieticus*). Чтобы построить коммунизм, необходимо было не только создать новую «экономическую базу», но и изменить «природу человека». Эта попытка завершилась полным провалом¹.

¹ Известный израильский писатель Амос Оз провел почти 30 лет в кибуце, который, как известно, представляет собой довольно радикальную форму коллективного хозяйствования и общественной жизни. В беседе с Томашем Яструном по поводу издания в Польше книги «Среди своих» он обращает внимание на интересные и очень важные причины успеха и эволюции кибуцев: «Т. Яструн: Ваша последняя книга „Среди своих“ — это рассказы о кибуце, где вы провели 30 лет. Чего вы так долго ждали? А. Оз: Мне требовалось время и дистанцирование. Потом мне нужно было кое-что забыть и кое-что вспомнить. Писатель — он как скульптор, он берет большой горный камень и отсекает все ненужное. То, что остается после этого, становится скульптурой. Т. Яструн: Успех этих коммунистических хозяйств поражает нас, людей из региона, где совхозы и колхозы — это была катастрофа. А в кибуцах коллективизм зашел еще дальше... А. Оз: У нас получилось, потому что это не была идея диктаторов. Революция кибуцев — единственная революция, когда не пролилось ни капли крови, никого не посадили в тюрьму, тем более в Гулаг. Отцы-основатели государства Израиль — это бывшие великие мечтатели, которые хотели изменить человеческую природу. Они думали, что если изъять из оборота деньги, забрать у родителей детей, чтобы они воспитывались вместе, сразу станет лучше и разумнее. Исчезнет зависть, исчезнут даже сплетни. Наивный детский сон. Оказалось, что люди хотят иметь собственность и быть разными. Как же это наивно — верить, будто удастся изменить природу человека. Однако энтузиазм был так велик, что кибуцы хорошо функционировали целые десятилетия. А когда спустя годы обнаружилось, что природу человека изменить не получается, людей не посадили, как

Использование теории систем и методов системного анализа явно обогатило теоретический багаж этих наук и позволило лучше, чем до этого, выяснить, как функционирует экономика на разных уровнях ее организации: начиная с базовых микроэкономических субъектов, сложных мезоэкономических систем (национальных экономик), вплоть до наднациональных (например, Европейского союза) и глобальных. Теория систем позволяет выделять, упорядочивать и объяснять системы разного масштаба, применяющие разные методы внутренней интеграции и регуляции. Экономика всегда искала методы самого эффективного хозяйствования редкими ресурсами и механизмы регулирования поведения людей в экономике. Теория систем объясняет, по крайней мере, частично, как связи между элементами экономической системы влияют на это поведение и на результаты хозяйствования.

Понятие системы играет значительную роль в австрийской экономической школе, в особенности в теории Л. фон Мизеса. С его точки зрения экономика — это наука о человеческой деятельности, и эта деятельность обусловлена системой. Однако в отличие от большинства других течений экономической науки, в том числе институционального, Л. фон Мизес рассматривает системы в праксеологическом и абстрактном аспектах, не ссылаясь на эмпирические исследования. Экономист должен анализировать действия людей в системном и комплексном ключе. «Экономист не может быть специалистом. При рассмотрении каждой проблемы всегда необходимо иметь в виду всю систему» [Mises 2007: 59].

К. Боулдинг, один из создателей общей теории систем и одновременно один из наиболее разносторонних и выдающихся экономистов XX века, пишет о пользе для экономики достижений других наук так: «Понятие экологической системы, которое появилось вначале в биологических науках, является крайне полезным принципом интерпретации, который можно применить в общественных науках. Как в воде имеется равновесие популяции лягушек, рыб, бактерий, водо-

в СССР, в лагеря, а стали менять кибуцы. Сегодня в Израиле 270 таких хозяйств, в них сейчас живет больше людей, чем раньше. Однако это уже кибуцы типа «софт», без догматов, без веры в изменение человека. Дети живут с родителями, допускаются финансовые мотивации, хотя социальная солидарность по-прежнему велика» (Oz 2013: 76).

рослей и т.д., сосуществующих в тонких отношениях конкуренции и взаимодействия, так и общество является большим прудом, где сохраняется баланс популяции баптистских церквей, почтовых отделений, автозаправочных станций, семей, административных округов, государств, фермеров и т.д., которые также находятся в сложных отношениях сотрудничества и конкуренции. Понятие механического сотрудничества, как статического, так и динамического, имело также огромное влияние — на самом деле даже слишком большое — на социальные отношения. Везде там, где имеется разница потенциалов, вызывающая из-за преодоления сопротивления поток или течение, мы имеем дело с чем-то похожим на закон Ома, который в самом чистом виде касается электричества, но может быть полезен и как принцип интерпретации при изучении потока ценностей или ресурсов, например, в результате разниц цен (экономический потенциал), вопреки сопротивлению в виде транспортных издержек. В теории электрических цепей можно найти подсказки, которые могут быть полезны для анализа труднообъяснимых явлений, связанных с циркуляцией денег. В самих общественных науках понятия, относящиеся к антропологии, такие как системы ритуалов и обычаев, а также понятия из области социологии и социальной психологии, например, образцы кризисной адаптации в семейных отношениях, находят применение в экономических исследованиях» [Boulding 1985: 34-35].

Велик вклад, который в теорию систем внесли биологи, имеющие дело с системами разного масштаба и сложности на каждом этапе исследовательского процесса. Им охотно пользуются также экономисты (например, А. Маршалл, К. Боулдинг и другие). Сложность систем затрудняет объяснение даже относительно небольших и, казалось бы, простых зависимостей, таких, как, например, функции отдельных генов в живых организмах. П.П. Стемпень, один из ведущих польских генетиков, объясняет это следующим образом: «Так происходит оттого, что мы имеем дело с разными генами. Известно, что если речь идет о двух взаимодействующих элементах, то обнаружить взаимозависимости между ними относительно просто, а если их три, начинаются проблемы. А у нас примерно 30 тыс. генов, а закодированных в них белков — может, 100 тыс., а может — 200 тыс. Сегодня мы не понимаем, какую роль играют гены даже в таких простых организ-

мах, как, например, дрожжи, в которых этих генов всего 6300» [Inżynierowie... 2010: 50].

Политические системы – контекстуальный подход

Контекстуальный подход – это метод объяснения составных и сложных социальных систем путем анализа поведения их единиц и экзогенных факторов. Дж. Марч и Й. Ольсен представляют эту концепцию так: «Предполагается, что класс, география, климат, этническая принадлежность, язык, культура, экономические условия, демография, техника, идеология и религия воздействуют на политику, но политика не оказывает на них никакого влияния» [March, Olsen 2005: 12]. И добавляют: «Открытие или выявление последствий для общности может быть сложным, даже невозможным; однако самое главное — это убежденность в том, что результаты на уровне общности зависят исключительно от запутанности взаимных воздействий отдельных акторов и событий, что концепции, утверждающие, будто имеется независимое поведение на агрегированном уровне, совершенно точно не годятся, наоборот, они, вероятно, губительны» [March, Olsen 2005: 13]. Этот подход похож на тот, который предопределял развитие неоклассической экономической теории и основанных на ней течений, где основой для конструирования теории являлся методологический индивидуализм. Лучшее всего это видно из следующего утверждения указанных выше авторов: «Считается, что результаты на уровне системы обусловлены взаимоотношениями между единицами, действующими совместно с точки зрения принципов индивидуального поведения независимо от их содержания. Мы исходим из установок индивидуальных потребителей, чтобы понять рынки, установок избирателей, чтобы понять политику, и установок бюрократов, чтобы понять бюрократию» [March, Olsen 2005:14].

Опыт психологов помогает по-новому взглянуть на значение систем. В этом контексте стоит вспомнить о т.н. «эффекте Люцифера», описанном американским психологом П. Зимбардо. Этот автор утверждает следующее: «Самый важный вывод, который можно сделать из Стэнфордского тюремного эксперимента, следующий: Ситуации создаются системами. Системы обеспечивают институциональную поддержку, полномочия и ресурсы, благодаря которым

Ситуации действуют так, как действуют. (...) Именно сила системы легализует и дает институциональное разрешение на рекомендованные способы поведения, а также запрещает и карает за действия, которые им противоречат. Она же обеспечивает «высший авторитет», который легализует исполнение новых ролей и выполнение задач, которые в обычных условиях были бы ограничены уже существующими правилами, нормами, моральными принципами или этикой. Такие полномочия обычно завуалированы под видом идеологии» [Zimbardo 2008: 247].

Общая теория систем строилась на основе достижений разных наук: естественнонаучных, общественных, физических, медицинских и других. Предпринимались также попытки формализации (математизации) систем как теоретических конструкций. Однако такой подход имел многочисленные ограничения. Один из выдающихся польских врачей комментирует эту проблему так: «Несмотря на ошеломляющие достижения медицины, нам не известны никакие действующие в организме человека законы, которые можно было бы описать математическими формулами. (...) Неужели медицинские и математические знания отталкивают друг друга, будто бы не хотят селиться в одной черепной коробке? Пожалуй, нет. Объяснением может быть сложность предмета» [Szczekliki 2003: 56-57]. Этот автор интересно описывает системные проблемы, связанные с функционированием человеческого организма. «В человеческом организме органы так сильно связаны друг с другом, что применение к ним аппроксимации «изолированной системы» выглядит сомнительно. Следовало бы выйти за рамки «редукционизма», создать новые методы изучения этих систем, которые трудно разложить на составные элементы. На языке математики мы говорим о «системах, которые не позволяют себя удовлетворительно аппроксимировать линейной суперпозицией простых элементов». Это означает всего лишь то, что некоторые структуры можно получить простым добавлением их составных элементов. «Целое, рассматриваемое по отношению к его частям, содержит структурный избыток». Мы понемногу узнаем законы, управляющие этими процессами, называемыми «нелинейными динамическими системами». Они уже позволяют отслеживать турбуленции и критические явления, в том числе катастрофы, а также отходить

от упрощенных, детерминистских интерпретаций эволюции — как галактик, так и живых организмов» [Szczeklik 2003: 62].

Исследовательская перспектива, называемая системной, является очень плодотворным и популярным методом анализа и объяснения систем разной степени сложности. Это довольно универсальный подход, которым интересуются специалисты разных научных областей и дисциплин. На это свойство активно обращает внимание один из самых известных специалистов в области теории систем: «Системный подход не заставляет ученого ограничивать свои исследования одним только сбором взаимосвязей; он позволяет ему переходить с уровня на уровень, соответственно изменению исследовательских интересов. Системный метод позволяет рассматривать в качестве системы клетку или атом, а также отдельные органы, организм, семью, общество, народ, экономику, экологию и даже биосферу. То, что мы рассматриваем с одной перспективы и видим как систему, с другой точки зрения становится подсистемой» [Laszlo 1978: 39].

После распада социалистического блока стран, представлявших собой отличную от западной модели политическую и экономическую систему, интерес к предмету под названием «Сравнительный анализ экономических систем» (*Comparative Economic Systems*) среди экономистов угас. Победил капитализм, и экономические системы начали становиться похожими друг на друга. Одним из важных факторов этой схожести стало стремление многих бывших соцстран к объединению в рамках Европейского союза. Соответствующие институционально-системные изменения были самым важным условием вступления в ЕС. Однако модели экономической и политической системы в довольно многочисленной группе постсоциалистических стран (почти 30) значительно разнятся [Åslund 2010]. Системный анализ по-прежнему остается увлекательной и полезной областью исследований. И. Валлерстайн говорит об этом следующим образом: «В человеческих социальных системах, самых сложных системах во Вселенной и оттого самых сложных в анализе, борьба за общественное благо является непрерывной» [Wallerstein 2004: 29].

Заключительные замечания

В мировой экономической литературе, посвященной системным изменениям, трансформации и европейской интеграции, Польша часто представляется как образец и лидер этих процессов, что подтверждают многочисленные статистические данные. Однако, как оказалось, данное направление системных трансформаций может быть оспорено. Новая политическая команда, которая пришла к власти в Польше в конце 2015 г., решила изменить некоторые фундаментальные принципы политической, экономической и социальной системы нашей страны. Началась ренационализация некоторых элементов польской экономики, в том числе банков, наблюдается усиление этатизма в экономической политике, подорваны некоторые основы демократии, в частности, разделение власти на три ветви (законодательная, исполнительная и судебная), продолжают попытки изменения коллективного менталитета и поведения поляков (историческая политика), прослеживается стремление перестроить отношения между центральной властью и институтами гражданского общества, происходит ослабление связей между Польшей и органами Евросоюза и проч. Таким образом, мы являемся свидетелями очередного большого системного эксперимента. Будем внимательно следить за этим процессом.

Литература

Aoki M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. The MIT Press, Massachusetts.

Åslund, A. (2010). *Jak budowano kapitalizm. Transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*. Książka i Wiedza, Warszawa.

Baecker, D. (2006). *Dlaczego systemy? [w:] Współczesne teorie socjologiczne, tom 1. Wybór i opracowanie A. Jasińska-Kania, L. M. Nijakowski, J. Szacki i M. Ziółkowski*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Berger B. (red.)(1994). *Kultura przedsiębiorczości*. Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa.

Boulding K. E. (1985). *Ekonomia jako nauka moralna*. W: Grosfeld J. (red.), *Ponad ekonomią*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

Chow Gregory C. (2007). *China's Economic Transformation*. Second Edition, Blackwell Publishing, Malden.

Goody, J., (2006). Kapitalizm i nowoczesność, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa.

Inżynierowie matki natury (2010). O tym, czy genetycy są uzurpatorami, o dłubaniu w DNA i naprawianiu człowieka, o klonowaniu i etyce z prof. Piotrem P. Stępnem rozmawia Sławomir Mizerski, [w:] Czego szuka nauka? „Niezbędnik inteligenta” Wydanie specjalne 6/2010.

Laszlo, E. (1978). Systemowy obraz świata, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

Kamiński, B. Okólski, M. (1978). System gospodarki światowej. Problemy rozwoju. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Kornai J. (1977). Anti-Equilibrium: teoria systemów gospodarczych. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Maddison, A. (2001). The World Economy. A millennial Perspective. OECD, Paris.

March, J. G., Olsen, J. P. (2005). Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Mises von L. (2007). Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii. Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.

North Douglass C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, Princeton.

North D. (2006). Efektywność ekonomiczna w czasie. [w:] Współczesne teorie socjologiczne, tom 1. Wybór i opracowanie A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki i M. Ziółkowski. Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Oz A. (2013). Trzeba zacząć się śmiać. Z Amosem Ozem rozmawia Tomasz Jastrun. „Zwierciadło” nr 6.

Rychard Andrzej (2011). Ludzie i instytucje: kto tworzy nowy ład?, „Studia Socjologiczne” nr 1.

Szczeklik, A. (2003). Katharsis. O uzdrowicielskiej mocy natury i sztuki, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Wallerstein I. (2004). Koniec świata jaki znamy. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Wojtyna Andrzej (2007). Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi a wzrostem gospodarczym. „Gospodarka Narodowa” nr 5-6.

Zimbaro P. (2008). Efekt Lucyfera. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ю. Г. Павленко

Польша и Россия в контексте системных трансформаций

Говоря о системных трансформациях, в рамках которых развиваются экономики России и Польши, следует подчеркнуть следующее обстоятельство. Мы рассматриваем наличие двух различных типов трансформаций, с которыми мы имеем или нам предстоит иметь дело. Во-первых, это так называемые постсоциалистические трансформации. Эти трансформации, как в Польше, так и в России носят системный характер, то есть состоят в переходе от «реального социализма» к капитализму и имеют при этом определенные различия. Относительно Польши можно отметить, что радикальные преобразования здесь носили градуалистско-шоковый характер. Связано это с тем, что реформы экономики проходили в стране уже на протяжении 80-х годов. В частности, это касалось реформы управления предприятиями, или так называемой коммерциализации государственных предприятий, а также политики в области либерализации цен. Именно в этот период в стране, с одной стороны, наблюдался рост цен, а с другой, – стагнация и даже снижение объемов производства. К шоковому этапу реформ (январь 1990 г.) экономика Польши подошла с определенными институциональными и структурными преобразованиями. Программа финансовой стабилизации, получившая название шоковой терапии, включала сокращение субсидий, бюджетного дефицита и денежной эмиссии, либерализацию внутренних цен и внешней торговли, а также введение конвертируемости национальной валюты. В результате «шоковой терапии» в 1990 г. уровень инфляции (потребительские цены) составил 249,3 %, что значительно ниже уровня инфляции в 1989 г, составившего 639,6%, при этом в следующем 1991 г. инфляция составила уже 60,4%. Что касается динамики ВВП, то в 1990 г. он упал на 11,6%, в 1991 г. – еще на 7%, а начиная с 1992 г. в стране уже наблюдался рост ВВП [Колодко 1996, с. 4–5].

Юрий Григорьевич Павленко – д.э.н., проф., руководитель Центра институтов государственного регулирования и гражданского общества ИЭ РАН

Что касается России, то здесь радикальные реформы носили более сжатый во времени и, соответственно, более жесткий характер¹. Наглядным проявлением такого одномоментного, шокового характера реформ в России служат данные о динамике роста цен. В 1992 г. (год начала радикальных реформ) цены выросли в 26 раз, а в 1993 году – почти в 10 раз [Росстат 2016].

Сегодня, по завершении периода постсоциалистических трансформаций, особое внимание привлекают системные трансформации второго типа, охватывающие уже всю систему мировой экономики. Речь идет о процессах, связанных с кризисом современного капитализма и поисками альтернативных моделей развития.

В условиях экономики знаний среди ресурсов развития на первый план выходят человеческий и социальный потенциалы. Последний состоит из общественных, политических и иных социальных институтов, способных аккумулировать творческую энергию граждан страны [Подберезкин, 2011]. Институциональное оформление и использование отмеченных потенциалов в современных условиях наиболее эффективно происходит в рамках социальной экономики и гражданского общества.

Здесь следует обратить внимание на то обстоятельство, что понятие «социальная экономика» рассматривается нами в двух значениях. Во-первых, как наука, изучающая функционирование смешанной рыночной экономики с точки зрения роли, которую играют в экономике социальные отношения и ценности общества. При этом социальные отношения трактуются как более общие и приоритетные по отношению к собственно экономическим отношениям. Последние же выступают как часть совокупности социальных отношений. Резюмируя: социальная экономика трактует экономику как социальную систему [Alexander 1998, pp.1-2]. Во-вторых, социальная экономика выступает как функционирующий объект исследования в рамках альтернативных концепций. Среди последних выделяются две модели или два идеальных типа социальной экономики – интегративная и эмансипационная.

Основы интегративной социальной экономики сформулированы в программных документах Европейского Союза,

¹ Некоторые эксперты полагают, что шок оказался без терапии.

в частности в Декларации организаций социальной экономики. В рамках данной модели социальная интеграция рассматривается как неперемное условие построения более справедливого общества [Declaration... 2002]. Концепция исходит из того, что социальное исключение (отчуждение) угрожает социальной общности, влечет за собой социальные и экономические потери, угрожает экономическому развитию. Главным интегрирующим инструментом социальной политики в рамках данной модели служит политика и стратегия занятости, целью которых выступает обеспечение занятости для каждого потенциального работника на рынке труда.

Рассматриваемая модель базируется на двойственной структуре, в ней присутствуют два различных основания и дискурса: экономический и социальный. С первым связываются такие понятия, как эффективность, дерегуляция, экономический рост. Со вторым – солидарность, интеграция, общность в их противопоставлении социальному исключению, подразумевающему отчуждение потенциальных работников от наемного труда.

Критики модели интегративной социальной экономики «по-европейски» акцентируют внимание на следующих ее недостатках:

1. Отождествление социальной экономики с «job machine», или с «машиной для создания рабочих мест».
2. Недостаточное внимание к формированию человеческого и социального капиталов, развитию демократии и социальным изменениям в целом.
3. Ограничение сферы деятельности субъектов социальной экономики и их зависимость от государства.

Что касается эмансипационной модели социальной экономики, выступающей в качестве некоей альтернативы, то она исходит из критического отношения к существующей капиталистической модели хозяйства, а также из необходимости создания в перспективе «нового общества», свободного от эксплуатации работников и наличия экономически отсталых регионов. Она основывается также на важности распространения в общественной и хозяйственной практике принципов солидарности, равенства и справедливости. Для данной модели характерен определенный радикализм, в некоторых своих чертах она восходит к пониманию

социальной экономики как экономики «третьего сектора». Основные хозяйствующие субъекты этой модели экономики – децентрализованные независимые предприятия, управляемые на основе принципов низовой демократии.

Анализ и обобщение представленных концепций позволяет выделить и интегрировать следующие важные характеристики и функции социальной экономики:

1. Социальная экономика как «job machine» или машина по «производству» новых рабочих мест, особенно для маргинальных групп потенциальных работников, а также услуг по профессиональному образованию и переподготовке кадров.
2. Социальная экономика в качестве механизма, компенсирующего недостатки рынка и социального государства. Цель – обеспечение социальными услугами в тех сферах, где частный и государственный секторы не в состоянии удовлетворить социальные потребности.
3. Социальная экономика как производитель социального капитала, способствующего обеспечению социальной интеграции общества.
4. Наконец, социальная экономика как «школа демократии», направленная на вовлечение граждан и социальных групп в процесс принятия социально значимых решений, включая политические.

В рамках новой экономической модели, опирающейся на экономику знаний, при которой экономические механизмы, рынок подчиняются реализации социальных целей, важная роль отводится гражданскому обществу, которое тесно связано с социальной экономикой. Гражданское общество мы рассматриваем как элемент в системе власть (государство) – бизнес (рынок) – гражданское общество. Известно, что требование сильного государства, способного защитить социальные интересы граждан, в конечном счете привело к созданию в развитых странах Запада государства всеобщего благосостояния в качестве компромисса между требованиями рынка и общества. Однако приблизительно с конца 70-х годов XX века начался процесс постепенного ослабления государства всеобщего благосостояния, который, в свою очередь, спровоцировал возрождение концепции гражданского общества. В рамках данной концепции гражданское общество выделяется в особую

сферу, призванную и, как мы надеемся, способную противодействовать «маркетизации» общества и хозяйства. Есть основания полагать, что мы являемся свидетелями начала длительного процесса становления гражданского общества в качестве доминирующей сферы в обществе.

Современный взгляд на гражданское общество выделяет две его стороны. Первая сторона – организационная. С организационно-функциональной точки зрения гражданское общество рассматривается как определенный тип организации или самоорганизации, существующий благодаря наличию формальных и неформальных институтов, процедур и отношений [Czas społeczeństwa... 2006, s.15]. Совокупность институтов и элементов гражданского общества можно разделить на три части. Это, во-первых, гарантируемые конституцией гражданские права и свободы, включая свободу предпринимательской деятельности. Во-вторых, сама по себе так называемая публичная сфера, т. е. социальное пространство, в котором граждане могут влиять на государство и где формируется общественное мнение. И, наконец, третья составляющая включает в себя сети добровольных объединений, обществ, организаций, выполняющих различные социальные функции, например образовательные.

Вторая сторона гражданского общества – коммуникационная, без которой также невозможно его существование. Сюда включаются социальные отношения и формы коммуникации между гражданами, которые создают социальное пространство. Именно в социальном пространстве формируется такое качество индивида, как гражданственность. Это качество формируется системой институтов, но не вытекает непосредственно из их существования. Гражданственность проявляется в сфере обыденной жизни, в социальной практике людей [Bryant 1993, p. 399]. В своей специфике гражданская сфера, в отличие от политической, экономической и других сфер общества, как отмечает Дж. Александер, должна восприниматься как область солидарности, включающая исторически определенный набор практик взаимодействия, таких как гражданственность (позиция, выражающаяся в чувстве долга и ответственности), равенство, критичность, доверие и уважение [Alexander 1998, p. 7].

Сопоставление гражданской сферы с другими сферами общественной жизни (государством, экономикой, или рын-

ком) позволяет судить об их принципиально различной внутренней организации. Отмеченные выше ценности, мотивы гражданского общества (солидарность, равенство и т.д.) в качестве набора признаков не характерны для двух других сфер. Так, экономическая сфера зиждется на частном индивидуальном интересе, что априори делает не подходящими для нее такие категории, как равенство и солидарность в их чистом виде. Конечно, многие из характеристик гражданской сферы формально воспроизводятся и в экономике (например, равенство как равенство экономических возможностей), но они, как мы знаем, воспроизводятся в урезанном, иногда сильно ограниченном виде. Государственная бюрократия в этом смысле ближе к гражданской сфере, ибо в ней, например, требования равенства и солидарности прокламируются как регулятивные принципы, а, следовательно, и конечные мотивы деятельности. Бюрократические правила требуют отношения к гражданам как к равным, но в то же время сама бюрократия строго иерархизирована, что, в принципе, не характерно (или не должно быть характерно) для гражданской сферы. Существует и множество других различий и сходств, которые в своей совокупности и определяют динамику отношений гражданского общества с другими сферами и областями общественной жизни [Ионин 2007, с. 192-193]. Отметим, что есть и определенные черты капиталистической экономики, такие как независимость, самоконтроль, рациональность, самореализация, кооперация, которые проявляются как бы в пограничных отношениях между этими сферами и обогащают гражданское общество.

Тем не менее, рыночная экономика во многих отношениях является препятствием на пути развития гражданского общества. Экономическая стратификация, прежде всего стратификация по результатам экономической деятельности, сужает гражданское общество и ведет к его поляризации и частичному разрушению. Здесь возникает то, что Дж. Александер называет «дискурсом репрессии» [Alexander 1998] или «дискурсом изначального неравенства», клеймящим и унижающим экономическую неудачливость. Неравномерность распределения ресурсов, свойственная экономической жизни, как бы распространяется на гражданскую компетентность или некомпетентность. Кроме того, материальная власть, то есть власть, обретенная в экономической сфере, часто становится основой повышенных притязаний и в гражданской сфере.

В той степени, в какой гражданское общество существует как независимая сфера, использующая свои площадки (социальные движения и инициативы) и законодательные механизмы для принуждения государства к вмешательству в экономическую жизнь в своих (общества) интересах, можно говорить о встраивании гражданских критериев непосредственно в экономическую сферу. Так, зачастую само богатство перераспределяется согласно критериям, которые принципиально противоположны чисто экономическим. Союзником гражданского общества и даже его орудием в борьбе с деструктивным воздействием экономической сферы может выступать государственная бюрократия. Гражданское общество и государство в своей основе не являются принципиальными противниками. Противопоставление гражданского общества государству на более ранних этапах развития капитализма позволяло выступать под маской всеобщности партикулярным, прежде всего экономическим интересам буржуазии, которые в конечном счете подчинили себе общество. В идеале государство должно выражать цели и ценности всего общества, выступать орудием их реализации и в таких негражданских сферах жизни, как экономика.

Одновременно одна из важнейших функций гражданского общества состоит в том, чтобы воздействовать в сторону уменьшения правительственного произвола, минимизировать отклонение интересов общества как такового от интересов, сформулированных политиками [Рубинштейн 2011, с. 30]. Нормативный общественный интерес, формулируемый государством, должен в максимальной степени отражать интерес общества. В самом общем виде интерес общества состоит в повышении уровня и качества жизни его граждан. В современных условиях в экономике знаний экономический рост становится невозможным без непрерывного инвестирования в сферы науки, образования, культуры, здравоохранения. Механизм производства мериторных благ², необходимых для воспроизводства человеческого потенциала, может успешно функционировать лишь при тесном взаимодействии государства и гражданского общества.

² Блага, спрос на которые со стороны индивидуальных потребителей отстает от потребностей общества и поддерживается государством.

Аргументом в пользу роста значения гражданской сферы в будущем является и конфигурация социальной структуры современного общества, если ее рассматривать с точки зрения занятости населения (см. Табл. 1). Данные таблицы показывают, что граждане, работающие по найму, составляют подавляющее большинство, особенно в развитых странах. Наемные работники в большей степени заинтересованы в социальной направленности государства, характер организации их труда объективно способствует проявлению у граждан таких качеств как солидарность и чувство справедливости.

Таблица 1.

Распределение численности занятых в экономике по статусу занятости (в %)

	Год	Всего в экономике	из них					
			работающие по найму	работодатели	самостоятельно занятые	члены производственных кооперативов	помогающие на семейном предприятии	работники, не распределенные по статусу занятости
Россия	2012	100	93,1	1,2	5,3	0,0	0,4	-
Австрия	2012	100	86,7	4,7	6,6	...	2,0	...
Бельгия	2012	100	85,7	4,1	9,4	...	0,8	...
Венгрия	2012	100	88,3	5,2	6,0	...	0,4	...
Германия	2012	100	88,4	4,7	6,3	...	0,5	...
Греция	2012	100	63,2	7,2	24,7	...	5,0	...
Дания	2012	100	90,9	3,5	5,3	...	0,3	...
Испания	2012	100	82,4	5,3	11,5	0,3	0,7	0,1
Италия	2012	100	75,2	6,6	16,0	...	1,4	2,0
Литва	2012	100	88,9	2,2	7,5	...	1,3	...
Норвегия	2012	100	93,0	1,8	5,0	...	0,2	...
Польша	2012	100	77,6	4,2	14,7	...	3,5	...
Португалия	2012	100	78,3	5,0	16,0	...	0,7	...
Молдова	2013	100	68,8	0,7	28,3	...	2,2	...
Словакия	2012	100	84,5	3,0	12,4

Великобритания	2012	100	85,0	2,5	11,7	...	0,4	...
Украина	2013	100	80,9	1,0	17,8	...	0,3	...
Франция	2012	100	88,5	4,4	6,6	0,0	0,5	...
Чехия	2012	100	81,6	3,4	14,5	...	0,6	...
Швеция	2012	100	89,5	3,8	6,4	...	0,2	...
США	2008	100	93,0	6,9	0,1	...

Источник: [Росстат 2014].

К сожалению, современная статистика трудовых доходов демонстрирует тенденции не в пользу трудящихся. На протяжении большей части прошлого века стабильность доли трудовых доходов считалась естественным результатом роста экономики, доходы как работников, так и собственников капитала росли практически с одинаковой скоростью, а распределение национального дохода между трудом и капиталом долгое время оставалось постоянным, претерпевая лишь незначительные колебания. Однако в последние десятилетия, согласно расчетам специалистов МОТ, в большинстве стран, по которым имеются соответствующие данные, наблюдается тенденция к сокращению доли труда. Так, по данным ОЭСР, за период с 1990 по 2009 гг. доля труда в национальном доходе сократилась в 26 из 30 стран с развитой экономикой, по которым имелись соответствующие данные, причем было рассчитано, что медиана доли труда в этих странах снизилась с 66,1% до 61,7% национального дохода. Сокращение доли трудовых доходов во многих странах с переходной экономикой и развивающихся странах было еще более значительным [МОТ 2013].

По мнению авторов доклада МОТ, «изменение в функциональном распределении национального дохода между трудом и капиталом оказывает непредсказуемое влияние на общие экономические показатели страны ... рекомендуется осуществлять непрерывный текущий контроль за динамикой заработной платы относительно производительности труда и изучать ее влияние на национальный доход. Однако презумпция, что сдерживание заработной платы всегда благотворно влияет на экономическую деятельность, является ошибочной» [МОТ, 2013]. Иными словами, сдерживание роста зарплаты не всегда полезно для экономики. В России

данный фактор дополнительно влияет в ту или иную сторону на гражданскую активность, поскольку у нас, во-первых, неоправданно низкий уровень и невысокая стабильность доходов работающего населения; во-вторых, невысокий уровень доверия к государству в силу испытанной на опыте низкой его ответственности перед гражданами; в-третьих, так и не преодоленная за годы реформирования инфляция служит малоблагоприятным фоном для реализации стратегий накопления – как гражданами, так и институтами. Все это снижает уровень стабильности и предсказуемости материального положения трудящихся и соответственно влияет на их поведение.

Но есть и другой подход в отношении политики доходов. Например, Е. Гурвич, один из авторов «Стратегии 2020», сокрушается, что «у нас доходы населения и пенсии за 2009 год выросли в реальном выражении и выросла доля оплаты труда в ВВП, что означает, что мы вышли из того кризиса менее конкурентоспособными, чем вошли в него. Если говорить о положительных моментах текущего кризиса, то они связаны с тем, что в ближайший год сократится доля оплаты труда в ВВП, что повысит международную конкурентоспособность российской экономики. Такая ситуация может дать через некоторое время толчок для развития. У нас во время кризиса 1998 года резко упала зарплата и выросла безработица. Сжалась доля оплаты труда в ВВП, и это стало одной из причин успешного развития в начале 2000-х годов» [Гурвич 2015]. Отметим, что подобная позиция, популярная среди экономистов либерального направления, не только расходится с вышеприведенным выводом доклада МОК, но и грешит упрощенным подходом к анализу закономерностей экономического развития и роли в нем современного работника.

Хотелось бы указать на большую, по сравнению с российской, социальную направленность польской экономики, о чем свидетельствуют следующие данные. Так, в Польше, в отличие от российской плоской шкалы подоходного налога, законодательно установлена прогрессивная шкала налогообложения, составляющая 18 и 32%. Кроме того, если средняя зарплата в Польше в сопоставимой валюте выше российской примерно в 2 раза, то минимальная зарплата ниже почти в 4 раза. Это свидетельствует о существенно более низкой дифференциации доходов польских трудящихся и соответствен-

но о большем учете фактора социальной справедливости со стороны польского государства. По мнению известного польского экономиста Г. Колодко, положение с неравенством в Польше не так плохо, как в России, где в результате посткоммунистической революции вернулось крайне высокое неравенство собственности и доходов, типичное для царских времен³. Вместе с тем, по его словам, современные различия уже не только не принимаются обществом, но и начинают действовать против экономической динамики. Г. Колодко определяет как справедливое такое распределение доходов, которое одобряется обществом, не дестабилизирует политическую ситуацию и способствует гармоническому функционированию народного хозяйства [Kolodko 2010, s. 137-138].

Говоря о перспективах формирования альтернативных моделей развития, связанных с социальной экономикой, при которой экономические механизмы, рынок подчиняются реализации социальных целей, отметим, одним из фундаментов такой экономики, как нам представляется, будет являться всестороннее развитие гражданского общества и гражданской сферы. В этом смысле можно говорить о постэкономическом обществе. В. Иноземцев понимает под ним «такой тип социального устройства, где хозяйственная деятельность человека становится все более интенсивной и комплексной, однако не определяется более его материальными интересами, не задается традиционно понимаемой экономической целесообразностью. А переход от экономической эпохи к постэкономической, трактуемый в качестве постэкономической трансформации, может быть сопоставлен по своему значению лишь с процессом становления самого экономического общества, потребовавшим многих столетий человеческой истории» [Иноземцев 2000].

Литература

Гурвич Е. В ближайший год сократится доля оплаты труда в ВВП, что повысит конкурентоспособность российской экономики (<http://bankir.ru/publikacii/s/evsei-gurvich-v-blizhaishii-god-sokratitsya-dolya-oplaty-truda-v-vvp-cto-povysit-konkurentosposobnost-rossiiskoi-ekonomiki-10006277/>), 10.04.2015.

³ Отметим, что по оценкам некоторых российских историков, различия в доходах директоров предприятий и рядовых рабочих в постсоветской России выше, чем это было на предприятиях в царской России.

Иноземцев В.Л. «Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы» // Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Логос, 2000.

Ионин Л.Г. Социология в обществе знаний. М., 2007.

Колодко Г., Нути М. Польская альтернатива. М.: ИМЭПИ РАН, 1997.

МОТ. Доклад «Заработная плата в мире в 2012-2013 гг.»: Заработная плата и справедливый рост / ГППДГ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва: МОТ, 2013.

Подберезкин А.И. Национальный человеческий капитал. В 5 тт. Т.III. Кн. 2. – М.: МГИМО–Университет, 2011.

Росстат. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991 – 2016 гг. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm). 2016.

Росстат. Россия и страны мира. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 382 с.

Рубинштейн А.Я. Общественные интересы и гражданское общество // Гражданское общество: зарубежный опыт и российская практика. СПб.: Алетейя, 2011.

Alexander J. Introduction // Real Civil Society: Dilemmas of Institutionalization. London, 1998.

Bryant C.G.A. Social Self-organization, Civility and Sociology: a comment on Kumar's "Civil Society" // The British Journal of Sociology, 1993, Vol. 44, No. 3.

Czas społeczeństwa obywatelskiego. Między teorią a praktyką. Kraków, 2006.

Declaration by the Social Economy organizations. European Social Economy Conference in Salamanca, 27-28 May 2002.

Kolodko G.W. Swiat na wyciagniesie mysli. W-wa, 2010.

The Elgar Companion to Social Economics. Ed. by John B. Davis and Wilfred Dolfsma, Cheltenham, 2008.

III
Экономические
проблемы
трансформации

Почему России так и не удалось перейти к инновационной модели развития?

В условиях, когда Россия вот уже длительный период находится в состоянии рецессии, опять актуализировалась дискуссия о смене модели экономического развития. Становится очевидным, что сложившаяся экспортно-сырьевая модель развития исчерпала себя. Перейти к устойчивому экономическому росту возможно на основе структурной перестройки экономики, возрождения реального сектора экономики на базе инноваций.

Вместе с тем, риторика о необходимости перехода к инновационной модели развития не нова. Об этом говорится уже почти два десятилетия. Более того, уместно вспомнить, что развал Советского Союза и переход к рыночному типу хозяйствования был во многом связан с тем, что на пороге 90-х, после окончания холодной войны, Россия стала проигрывать технологическую гонку развития развитым странам мира. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что в 1992 г. российская экономика не относилась к экспортно-ориентированной и представляла собой достаточно диверсифицированное хозяйство с мощной промышленной базой, хотя серьезно отставшей технологически от ведущих стран Запада.

Тем не менее, сегодня мы возвращаемся к вопросу о необходимости перехода к инновационной модели развития, поскольку за четверть века так и не смогли продвинуться в этом направлении. В этой связи закономерно встает вопрос об адекватности использованных инструментов экономической политики поставленной задаче, анализ которых свидетельствует о допущенных серьезных ошибках, которые проявились в следующем.

Важнейшей ошибкой российской экономической политики начала 90-х годов стал взятый генеральный экономический курс на построение либеральной рыночной экономики в контексте установок «Вашингтонского консенсуса»¹ вместо

Елена Борисовна Ленчук – д.э.н., директор Института экономики РАН

¹ «Вашингтонский консенсус» – свод принципов экономической политики, рекомендованных МВФ и Мировым Банком для транс-

трансформации социалистической плановой экономики в социально-ориентированное рыночное хозяйство. Основная цель экономической политики сводилась к углублению рыночных реформ, суть которых состояла в обеспечении большей свободы для экономических агентов, ограничении государственного регулирования экономической жизни. Именно эти условия, по мнению правительства того времени, должны были сформировать условия для экономического роста.

Вместо формирования условий перехода на устойчивый и динамичный экономический рост на основе широкомащтабной структурной модернизации российское правительство пошло по пути обеспечения финансовой стабильности, акцентируя внимание на улучшении «инвестиционного климата» для внешних инвесторов, либерализации капитальных операций с валютой (2006 г.), формировании московского финансового центра [Филатов 2015].

Введение в 1992 г. внутренней конвертируемости национальной валюты повлекло за собой изменение эмиссионной политики ЦБ. Если в советский период размеры эмиссии увязывались с масштабами хозяйственного оборота и обеспечивались всеми ресурсами, вовлекаемыми в такой оборот, то в новых условиях при конвертируемости требовалась жесткая привязка к динамике валютных поступлений в экономику, которая зависит от масштабов экспорта. В российской экономике она базируется на экспортных возможностях узкой группы отраслей – ТЭК, металлургии, отраслей базовой химии. В таких условиях, делая упор на финансовую стабильность и получение максимальной финансовой прибыли, экономика автоматически переключается на ресурсный тип развития, поскольку это самый быстрый путь достижения получаемого результата.

Результатом такой экономической политики и рыночных трансформаций стали деиндустриализация (сворачивание промышленного производства, особенно технологически емких отраслей), технологическая отсталость. Все

формации плановых экономик в рыночные. Основные из этих принципов – минимальный дефицит бюджета, снижение предельных ставок налогов, либерализация финансовых рынков, свободный обменный курс национальной валюты, либерализация внешней торговли, снижение ограничений для прямых инвестиций, приватизация, дерегулирование экономики и т.д.

инвестиции были направлены на поддержку экспортно-сырьевых отраслей в силу высокой их рентабельности, которая в разы превышает рентабельность отраслей промышленного сектора (см. Таблицу 1).

Таблица 1.
Динамика рентабельности в различных секторах экономики
в период 1995–2014 гг.

Виды деятельности	1995	2000	2005	2007	2010	2012	2014
Всего по экономике	20,1	24,7	13,5	14,3	11,4	8,6	8,6
Добыча полезных ископаемых (в целом)			35,6	31,1	35,5	28,0	22,2
Добыча топливно-энергетических ископаемых	20,8	51,1	34,7	31,1	33,1	25,8	20,7
Обрабатывающие производства (в целом)			15,3	18,4	14,3	10,7	10,7
Производство кокса и нефтепродуктов			21,4	28,3	23,1	12,8	8,7
Химическое производство	20,0	17,0	19,3	19,7	19,8	21,2	22,4
Металлургическое производство	22,1	25,6	26,7	36,8	20,7	12,1	18,7
Производство машин и оборудования	20,9	14,1	8,2	9,4	7,38	7,0	6,8
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования			8,4	10,2	10,1	8,3	10,2

Источник: По данным Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>.

Следует отметить, что деиндустриализация подавляет экономическую мотивацию для перехода к инновационной модели экономического роста, поскольку в этих условиях, с одной стороны, происходит существенное сокращение спроса на технологические инновации, а с другой, – деградирует материальная база для практического освоения нарабатываемого научно-технического задела. В результате

национальная инновационная система лишается промышленного производства как важнейшего элемента, без которого не может реализовываться коммерциализация научно-технического задела, происходить трансформация в реальный экономический рост [Новая промышленная политика..., 2016, с. 45]. За годы рыночных трансформаций в России произошло сворачивание промышленного производства. Так, в 2015 г доля материального производства в ВВП составила 37,3%, доля машиностроения в объеме отгруженной продукции всей российской промышленности опустилась до 12,4% [Росстат 2016, с. 185, 186; 237-238; 262- 263].

Наиболее ярко технологическая отсталость проявилась в следующем:

1. *Примитивизация, старение производственной базы.* В 2015 г. степень износа основных фондов по экономике достигла 50,5%, в обрабатывающих производствах – 48%, в высокотехнологичных производствах – 47,1% вместо 30%, характерных для стран, постоянно обновляющих свои технологии и фонды. Средний срок службы машин и оборудования в России около 14 лет, что в два раза выше, чем в развитых странах мира. Наметилось серьезное отставание страны от стран Запада в освоении высших технологических укладов. В США доля производительных сил четвертого технологического уклада составляет 20%, пятого – 60%, шестого – около 5%, в то время как в России это соотношение соответственно будет 50:10:0,5 [Бодрунов 2016].

2. *Рост импортозависимости от зарубежных материалов, продукции, технологий.* За последние четверть века произошла переориентация отечественного машиностроения с обеспечения воспроизводственных процессов собственным оборудованием на удовлетворение текущего спроса на соответствующие виды оборудования за счет зарубежных производителей. Так, например, в такой отрасли как станкостроение, которое является базой для развития других отраслей, импортозависимость достигла 85-90%. В тяжелом машиностроении на импорт приходится 60-80%, в легкой промышленности – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности – 80-90%, в пищевой промышленности – 60-80%, в производстве офисного оборудования и вычислительной техники – 80% оборудования. Уместно напомнить, что, по мнению экспертов, угроза национальной безопасности

уже возникает при доле импорта какого-либо стратегически важного товара во внутреннем потреблении выше 25%.

Сегодня Россия имеет отрицательный баланс в торговле технологиями с зарубежными странами в размере 1,2 млрд. долл. [Наука, технологии... 2015, с. 68]. Высокая зависимость от зарубежных технологий – это крайне негативный факт, особенно в условиях ухудшающейся геополитической обстановки и введения масштабных санкций против России, ограничивающих доступ отечественных компаний к высокотехнологичному оборудованию и современным технологиям двойного назначения, использующимся в ведущих отраслях промышленности (прежде всего, в ТЭК и оборонно-промышленном комплексе).

3. *Падение конкурентоспособности российской промышленности на мировых рынках, в том числе высокотехнологичных.* Доля России на мировом высокотехнологичном рынке устойчиво сохраняется на уровне 0,3%. По отдельным видам высокотехнологичной продукции ее присутствие на мировых рынках крайне мало, о чем свидетельствуют данные Табл. 2.

Таблица 2.

Доля отдельных стран на рынках
высокотехнологичной продукции в 2014 г.
(в % к общему объему рынков)

Виды продукции	Удельный вес стран (в %)			
	США –	Франция –	Германия –	Россия –
Продукция авиакосмической промышленности	32,4	17,5	12,6	0,75 Китай – 1,31
Изделия электронной промышленности, оптическая и компьютерная техника	Китай – 27,1	США – 8,0	Юж. Корея – 5,9	Россия – 0,21
Фармацевтическая продукция	Германия – 14,9	Швейцария – 12,3	Бельгия – 9,6	Россия – 0,7

Источник: [OECD 2016, p. 89-91].

Сегодня можно говорить лишь о точечных успехах страны в ряде сегментов передовых производственных техноло-

гий и о потенциальных возможностях их расширения. Российские игроки занимают сильные позиции (близкие к 30% долям рынка) только в сфере производства лазеров и инженерного программного обеспечения.

4. *Деградация научно-технического потенциала.* За годы рыночных трансформаций Россия практически потеряла отраслевую прикладную науку. На протяжении последнего десятилетия количество научно-исследовательских организаций, конструкторских бюро сократилось более чем на 30%, а проектных организаций – на 45%. Практически не увеличилось за этот период и число промышленных организаций, имеющих научные подразделения. При этом потери в отраслевой науке практически не удалось компенсировать развитием корпоративной науки. Сегодня идет последовательное разрушение фундаментальной науки.

5. *Низкий уровень инновационной активности.* Основные показатели инновационной деятельности на протяжении последних полутора десятилетий практически не изменялись и оставались на уровне, заметно уступающем развитым и многим развивающимся странам, свидетельствуя о том, что экономика страны оставалась невосприимчивой к инновациям (Рис. 1).

Рисунок 1.

Динамика основных показателей инновационной деятельности в России



В таких условиях рост ВВП больше не зависит от увеличения технологической и производственной конкурентоспо-

способности национальной экономики и не усиливает внутренний потенциал развития.

В качестве главного инструмента экономической политики правительство сосредоточилось на одном – *институциональном*, под которым понимается повышение эффективности общих условий ведения бизнеса. Логика была такова: если условия рыночной экономики сформированы, то нужно совершенствовать («шлифовать») условия ведения бизнеса. Будет среда – бизнес сам решит, куда вкладывать средства [Филатов 2015].

В России особо акцентировалось внимание на привлечении иностранного бизнеса. Считалось, что он обладает большими финансовыми и технологическими ресурсами, а также лучшими управленческими практиками. Этим, в частности, объясняется чрезмерный интерес ко всякого рода международным рейтингам и вера в то, что они реально на что-то могут повлиять. Но практика свидетельствует, что это далеко не так. В частности, в России довольно много внимания было уделено повышению рейтинга страны в «Doing Business». В последние годы мы серьезно улучшили свои позиции в этом рейтинге, переместившись со 123-го места в 2011 г. на 51-е в 2016 г. Однако реального оживления экономики в стране не произошло.

Следует отметить, что при всей значимости институтов для эффективности функционирования экономики, сама институциональная система должна ориентироваться на специфику поставленных целей и задач, учитывать общеэкономические условия, ресурсные ограничения и доступные методы их преодоления.

Проводимая в стране неолиберальная политика практически изолировала инновационную политику от индустриального развития. Сложилась парадоксальная ситуация, когда формирование национальной инновационной системы проходило при полном отрицании промышленной политики. Лишь в последние пять – шесть лет промышленная политика перестала быть запретной темой, а в последние два три года стало приходить осознание необходимости выработки государственной промышленной политики. Это нашло свое отражение в разработке ряда отраслевых стратегий и государственных программ, формировании вертикально-интегрированных структур в государственном секторе в виде

крупных государственных корпораций, в создании финансовых институтов развития, в принятии в 2014 г. закона № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ». Вместе с тем, выстраиваемая система научно-технологических и структурных приоритетов, разработка программных документов в сфере научно-технической, инновационной и промышленной политики продолжают сохранять автономность и практически не взаимосвязаны между собой.

Какие же уроки Россия должна вынести из предшествующей экономической политики, чтобы наконец развернуться в сторону инновационного развития?

1. Прежде всего необходимо отойти от старых догм «вашингтонского консенсуса», которые не позволяют сформировать макроэкономические условия для развития инновационной экономики. Обеспечение финансовой стабильности посредством таргетирования инфляции, установления высоких процентных ставок, сохранения низкого уровня монетизации лишает компании возможности получения «длинных» денег (инвестиционных ресурсов), необходимых для реализации крупных инновационных проектов. В этой связи необходимо сформировать новую стратегию денежно-кредитного регулирования, которая содействовала бы устойчивому развитию российской экономики, и в первую очередь ее реального сектора.

2. Несмотря на то, что в рыночной экономике важную роль в экономическом развитии играет частный бизнес, не стоит преувеличивать его роль в создании инновационной экономики. Как показывает мировой опыт, добившиеся успеха и вышедшие на траекторию инновационного роста страны сделали это благодаря активному участию и поддержке государства. В частности, это подтверждается рядом зарубежных исследований. Например, М. Маццукато в своих исследованиях разведала миф о роли частного бизнеса в формировании инновационной модели развития. Она отмечает, что для инновационной экономики нужен сильный госсектор. «Если страна имеет сильный ориентированный на результат госсектор, то это влияет не только на инвестиции, но и на партнерство государства с частным сектором» [Mazzucato, Penna 2014].

Роль государства является определяющей в формировании государственной промышленной политики, неотъемлемыми частями которой являются научно-технологическая

и инновационная политика. Только в таком триедином подходе может решаться вопрос комплексной модернизации современной экономики, обеспечивающий динамичный рост ее конкурентоспособности. Это подтверждается опытом ведущих западных стран.

В российской практике такая взаимоувязка возможна в рамках Закона №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который был принят в 2014 г., но система стратегических документов все еще находится в стадии формирования.

3. На государственном уровне должны быть сформированы структурные приоритеты промышленного развития. В сложившихся условиях динамично развивающихся в современном мире процессов новой индустриализации и в условиях необходимости скорейшего преодоления деструктивных процессов в сфере развития традиционных отраслей промышленности на государственном уровне должен быть организован синхронный процесс создания новых высокотехнологичных секторов экономики и эффективного инновационного обновления традиционных секторов экономики.

Выделение таких двух групп структурных приоритетов крайне важно, и это, несомненно, прерогатива государства. В рамках проводимой государственной промышленной политики должно быть определено соотношение между наращиванием выпуска продукции перспективного технологического уклада, способного увеличить экспорт и позиционирование страны на перспективных товарных рынках, и широкомасштабной модернизацией отраслей обрабатывающего комплекса, прежде всего машиностроения и современного приборостроения.

Причем мировой опыт показывает, что ориентация на развитие только наукоемких секторов экономики не может обеспечить системной устойчивости национальной экономики, особенно в крупных диверсифицированных системах. Подтверждается это и российской практикой нулевых годов. Узкий круг высокотехнологичных отраслей, поддерживаемых в рамках проводимой экономической политики в тот период, не позволил сформировать критическую массу инвестиционных проектов, которые бы смогли существенно повлиять на динамику экономического роста. Кроме того, устаревающая производственная база традиционных секто-

ров промышленности становится непреодолимой преградой на пути развития высокотехнологичных отраслей.

Выбор структурных приоритетов промышленной политики должен базироваться на инвентаризации имеющихся промышленных мощностей (промышленной переписи), тщательном анализе существующих научно-технологических заделов для выявления базовых предпосылок реализации приоритетных направлений. Также формируемые приоритеты должны опираться на долгосрочные прогнозы научно-технологического развития и быть увязаны с основными стратегическими задачами социально-экономического развития.

4. Только после того, как будут сформулированы четкие цели, задачи и приоритеты промышленной политики, под них необходимо сформировать соответствующие инструменты и механизмы поддержки. Основные направления формирования институциональной среды уже обозначены в ФЗ «О промышленной политике Российской Федерации» – это институты финансовой поддержки промышленной и инновационной сферы, формирование индустриальных парков, технопарков, производственно-территориальных кластеров и т.д.

Вместе с тем, этот закон не исчерпывает всего многообразия институтов инновационного и промышленного развития, необходимых для обеспечения перехода к инновационной модели развития. Чрезвычайно важной задачей является укрепление и развитие собственной науки, и прежде всего прикладной. Решению задач технологической модернизации и инновационного развития промышленности также должно содействовать распространение таких институтов, как центры трансфера технологий, инновационно-технологические, инжиниринговые компании, информационно-аналитические центры и центры коллективного пользования оборудованием.

Формируя благоприятную институциональную среду для индустриального развития в России, важно не только создавать институты развития науки, инновационной деятельности и промышленного развития, обеспечивающие эффективное взаимодействие между государством, бизнесом и научным сообществом, но и продолжать поиск эффективных методов государственного управления в этих сферах.

Речь должна идти о новом качестве управления инновационными процессами, базирующемся на развитии гибких систем управления, адекватных решению задач инновационного обновления российской экономики. Чтобы повысить у компаний реальную мотивацию к нововведениям, следует изменить принципы организации, содержание и методы управленческой деятельности на основе развития и использования института контрактных отношений, которые, как показывает опыт промышленно-развитых стран, могут стать эффективным и действенным механизмом управления материальными, трудовыми ресурсами и научным, промышленным потенциалом для реализации крупных инновационных проектов [Новая индустриализация... 2014].

Литература

ФЗ РФ №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июля 2014 г. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70684666/>.

ФЗ РФ №488-ФЗ «О промышленной политике Российской Федерации» от 31 декабря 2014 г. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70833138/>.

Бодрунов С.Д. Грядущее новое индустриальное общество: переагрузка. М.: Культурная революция, 2016. – 328с.

Наука, технологии и инновации в России 2015. Краткий статистический сборник. М.: ИПРАН РАН, 2015. – 108 с.

Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики (Научный доклад) // М.: ИЭ РАН, 2014. – 58 с.

Новая промышленная политика России в контексте обеспечения технологической независимости / под ред. Е.Б. Ленчук). С-Пб.: Алетей, 2016. – 336 с.

Росстат. Россия в цифрах 2016. М.: Росстат, 2016.

Филатов В.И. Экономика России: кто виноват и что делать? (2015). Режим доступа: <https://regnum.ru/news/polit/1882420.html>.

Mazzucato M., Penna C. Beyond market failures: the market creating and shaping role of state investment banks / University of Sussex, SPRU working paper SWPS 2014-21, 2014. Режим доступа: <https://www.sussex.ac.uk/webteam/gateway/file.php?name=2015-26-swps-mazzucato-penna.pdf&site=25>.

OECD. Main Science and Technology Indicators. Volume 2016/1.

Преимущества и риски евроинтеграции для экономики стран Центрально-Восточной Европы

Современное состояние экономики Центрально-Восточной Европы коренным образом связано с характером общественно-экономической трансформации, осуществленной в регионе в 1990-х – 2000-х годах. Экономические системы стран ЦВЕ были реформированы путем перенесения на национальную почву в полном объеме институтов либеральной рыночной экономики, существующих в Европейском союзе. В основе выбора в пользу такой модели реформ лежало стремление стран вступить в ЕС и использовать преимущества членства для модернизации и ускорения роста экономики, а в итоге – для ликвидации отставания от Западной Европы по уровню доходов и качеству жизни.

Ключевая роль в достижении этих целей отводилась экономической интеграции с западноевропейскими странами. Оправдались ли надежды на ее содействие реализации стратегии модернизации экономики и догоняющего развития стран ЦВЕ? Однозначного ответа на этот вопрос нет, интеграция в единый европейский рынок принесла как долгожданные плоды, так и неожиданные проблемы.

В теории международная экономическая интеграция, обеспечивая расширение внешней торговли, свободное движение капиталов и трансфер технологий, дает импульс экономическому росту стран и способствует сокращению разрыва между ними по уровню развития. Однако на практике присоединение к европейскому интеграционному объединению несло с собой, наряду с преимуществами, серьезные риски для стран ЦВЕ как более слабых его участников. Эти риски реализовались в полной мере и в области торговли, и в сфере инвестиций, и в финансовой сфере.

Торговая интеграция

Рынок ЕС после распада СЭВ стал для стран ЦВЕ основным. В настоящее время в большинстве из них на Евросоюз приходится от 65 до 85% экспорта и импорта, что свидетельствует о даже более глубокой интеграции в единый европейский рынок, чем в старых членах ЕС.

Полученная возможность поставлять товары на общеевропейский рынок без таможенных пошлин и нетарифных ограничений обеспечила странам ЦВЕ бурный рост экспорта, и экономика большинства из них приобрела ярко выраженную экспортную ориентацию (Табл. 1). В Венгрии, Словакии, Чехии и ряде других стран экспорт стал главным мотором экономического роста.

Таблица 1.
Динамика экспорта и экспортоориентированности экономики

	Объем экспорта товаров и услуг в текущих ценах в евро по отношению к 2005 г., в %		Объем экспорта товаров и услуг в текущих ценах в евро в % к ВВП		
	1995	2015	1995	2005	2015
Болгария	46	287	42,6	42,6	66,5
Венгрия	24	176	39,2	62,8	92,1
Латвия	27	242	34,7	43,2	58,8
Литва	21	251	47,3	53,9	76,5
Польша	32	248	25,7	34,6	49,4
Румыния	28	250	25,5	32,9	41,1
Словакия	31	258	56,7	72,3	93,8
Словения	43	172	45,6	59,6	77,8
Хорватия	33	151	27,6	39,3	49,4
Чехия	34	203	48,8	62,3	83,0
Эстония	23	220	58,7	65,9	79,8
Для сравнения: ЕС-15	52	151	27,9	34,3	41,7

Источник: Eurostat Database. Доступ: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения 16.09.2016).

Кардинально изменилась структура товарного экспорта: в его общем объеме резко уменьшилась доля традиционных трудоемких изделий (одежды, мебели и пр.) и возросла доля капиталоемкой машиностроительной продукции (Табл. 2). В Венгрии, Словакии и Чехии машины и транспортное оборудование стали преобладающей экспортной позицией. Но особенно впечатляет то место, которое заняли компоненты для электронного оборудования, компьютеры, средства связи и другие высокотехнологичные товары в экспорте Венгрии, Чехии и Эстонии. По доле высокотехнологичного экспорта эти три страны обогнали большинство западноевропейских стран, включая Германию, Австрию и Швецию.

Таблица 2.

Структура товарного экспорта

	Доля машин и транспортного оборудования, в %			Доля высокотехнологичных товаров, в %		
	1999	2005	2015	1995	2007	2015
Болгария	11,2	14,6	20,8	2,3*	3,5	4,6
Венгрия	57,2	58,8	56,0	4,8	21,3	15,2
Латвия	6,6	13,0	22,8	3,0	4,6	9,8
Литва	15,9	20,5	18,5	2,1	7,3	7,5
Польша	30,3	39,1	38,6	2,0	3,0	8,5
Румыния	16,8	25,4	44,5	1,9	3,5	7,3
Словакия	39,1	44,2	59,2	3,3	5,0	9,8
Словения	35,5	39,1	38,7	3,2	4,6	5,9
Хорватия	...	29,1	24,0	...	6,5	7,1
Чехия	43,2	50,7	55,4	5,0	14,1	15,4
Эстония	27,4	35,1	34,3	4,1	7,8	15,4
Для сравнения: ЕС-28	46,0	45,0	42,0	20,4**	16,1	17,0

*1996 г.; **1999 г.

Источник: Eurostat Database.

Однако важно отметить, что основной вклад в расширение экспорта и «облагораживание» его структуры внесли

предприятия с иностранным капиталом, прежде всего филиалы ТНК, тогда как среди собственных предприятий стран ЦВЕ лишь немногие смогли выйти со своими изделиями на западноевропейские рынки. Вместе с тем снятие странами барьеров на пути товаров из ЕС вызвало бурный рост импорта, что при неспособности большинства отечественных производителей конкурировать с западноевропейскими компаниями привело к утрате ими своих позиций на внутренних рынках [Россия и Центрально-Восточная Европа... 2016, с. 32-33]. В итоге импортная зависимость стран ЦВЕ стала значительно более высокой, чем в «старой» Европе (Табл. 3). При этом причины, по которым отечественные фирмы не смогли успешно противостоять конкуренции, не всегда имели «рыночную» природу. Например, значительная часть продукции местного агропромышленного сектора была вытеснена с рынков из-за существенно меньших дотаций Евросоюза сельхозпроизводителям новых стран-членов по сравнению со старыми.

Таблица 3.

Динамика импорта и импортной зависимости экономики

	Объем импорта товаров и услуг в текущих ценах в евро по отношению к 2005 г., %		Отношение объема импорта товаров и услуг к ВВП в текущих ценах в евро, %		
	1995	2015	1995	2005	2015
Болгария	31	209	30,2	57,3	65,0
Венгрия	24	154	39,3	65,1	83,5
Латвия	21	185	39,4	57,7	60,2
Литва	23	222	57,9	61,1	76,8
Македония	51,0	64,8
Польша	29	227	24,3	35,7	46,6
Румыния	25	193	30,5	43,0	41,6
Сербия	47,1	57,4
Словакия	28	237	54,6	76,9	91,4
Словения	44	150	47,9	60,2	68,5
Хорватия	37	123	35,9	45,4	46,6
Чехия	37	195	51,9	60,0	76,6

Эстония	24	194	65,3	71,0	75,7
Для сравнения: ЕС-15	49	143	27,8	33,0	37,9

Источник: Eurostat Database.

Большинство экспортных производств стран ЦВЕ ныне встроены в вертикальные цепи поставок ТНК. Таким образом, во внешней торговле стал доминировать внутрифирменный обмен, в процессе которого одни и те же товары пересекают межгосударственные границы многократно. Официальная внешнеторговая статистика, измеряющая товарооборот валовыми показателями, не отражает стоимость, вносимую в товар каждой страной, и потому не может служить надежным инструментом для измерения ее конкурентоспособности. Для получения истинной картины необходимо смотреть на объем экспорта, очищенный от иностранной составляющей добавленной стоимости. Эта составляющая во всех странах ЦВЕ существенно увеличилась: в Румынии, Польше, Латвии, Эстонии и Словении до 35-45%, в Болгарии, Венгрии, Литве, Словакии и Чехии – до 50% и более [Rahman, Zhao 2013, p. 6-7]. Таким образом, ростом экспорта в значительной степени движет стоимость, поступившая из-за границы, а не созданная в странах. Понятно, что это уменьшает реальное влияния динамики валового экспорта на экономический рост.

Несмотря на то, что в рамках цепей поставок ТНК в странах ЦВЕ создается от половины до 70% стоимости экспорта, в эти цепи включена небольшая часть отраслей экономики. В основном это производство транспортного оборудования, электрических приборов, общее машиностроение. Так, в Словакии на машиностроительную продукцию, включая транспортное оборудование, приходится 37% экспорта, рассчитанного на основе добавленной стоимости, в Венгрии – 35%, в Чехии – 24%. При этом ни одна из стран региона не стала производственным хабом ни в одной из отраслей, подавляющее большинство предприятий-экспортеров являются сборочными [Глинкина, Куликова, Синицина 2015, с. 26].

Интеграция в инвестиционной сфере

Глубокая торговая интеграция стран ЦВЕ с западноевропейскими странами – в значительной степени следствие интеграции в сфере инвестиций. Привлечение как можно большего объема ПИИ почти во всех странах региона стало ключевым элементом экономической и индустриальной стратегии. Полагалось, что ПИИ восполнят недостаток национальных сбережений для инвестиций, поднимут уровень технологий на предприятиях прямого инвестирования благодаря трансферу ноу-хау и, главное, будут способствовать технологическому прогрессу в отечественном секторе экономики вследствие развития кооперации между предприятиями с национальным и с иностранным капиталом, распространения зарубежных технологий через их копирование местными производителями, миграцию кадров и т.п. [Barrell, Holland 2000, p. 477-504].

Центрально-Восточная Европа оказалась весьма привлекательной для иностранных, особенно западноевропейских, инвесторов благодаря своей географической близости, относительно хорошо развитой инфраструктуре, ненасыщенным местным рынкам, дешевым ресурсам (прежде всего недорогой по западным меркам и достаточно квалифицированной рабочей силе¹), а также вовлечению в процесс европейской интеграции, снизившему риски для инвесторов. Инвестиционную привлекательность стран региона повышала также их ПИИ-политика: наряду с улучшением общего инвестиционного климата многие восточноевропейские правительства широко применяли специальные стимулы для иностранных или крупных инвесторов (что на практике означало одно и то же) в виде налоговых льгот, таможенных преференций, прямой государственной поддержки в форме субсидий (в основном на развитие инфраструктуры), кредитов и грантов [Куликова. Роль прямых..., 2014, с. 450-455]. Кроме того, в борьбе за ПИИ агрессивно понижались ставки налогов

¹ Средние затраты работодателей на одного работника в расчете на 1 час рабочего времени даже после значительного роста в последние полтора десятилетия остаются, по данным Евростата, в Словении в 2 раза ниже, чем в Германии, Франции и Австрии, в Эстонии, Словакии, Чехии и Хорватии – в 3 раза, в Польше и Венгрии – в 4 раза, в Латвии и Литве – в 5 раз, в Румынии – в 7 раз, в Болгарии – в 8 раз.

на доходы корпораций (Табл. 4) и была проведена либерализация трудового законодательства, снявшая «деформирующие» рынок ограничения свободы работодателей в вопросах найма и увольнения работников [Глинкина, Куликова, Синицина 2015, с. 30].

Таблица 4.

Официальная ставка налогообложения
доходов корпораций, %

	1995	2000	2004	2008	2012	2016
Венгрия	18	18	16	20	19	19
Латвия	25	25	15	15	15	15
Польша	40	30	19	19	19	19
Словакия	40	29	19	19	19	22
Словения	...	25	25	22	18	17
Чехия	41	31	28	21	19	19
Эстония	...	26	26	21	21	20
Для сравнения: Германия*	55,1	52,03	38,90	30,18	30,18	30,18

* комбинированная ставка

Источник: OECD Tax Database.

И все же главным стимулом для иностранных инвесторов послужило предоставление им права неограниченного участия в приватизации. Более $\frac{1}{3}$ всего притока ПИИ в страны ЦВЕ было связано именно с приватизационными сделками [Mileva 2008, p. 21]. Иностранные компании скупили в регионе большинство крупных и средних предприятий, почти все банки, телекоммуникационные системы и крупные торговые объекты [Kalotay, Hunya 2000, p. 39-63; Kalotay 2001, p. 259-276]. Только после того, как преобладающая часть привлекательных государственных активов была продана, они стали активно инвестировать в создание предприятий «с нуля» (*greenfield investment*).

В результате бурной экспансии долгосрочного предпринимательского капитала в Центрально-Восточную Европу все новые члены ЕС, кроме Словении, уже в 1990-х гг. обогнали старых по объему притока ПИИ относительно ВВП, и пока не начался мировой финансовый кризис, продолжали превос-

ходить их по этому показателю (Табл. 5). Накопленные ПИИ в новых странах-членах ЕС в 2015 г. составляли 664 млрд долларов США (в пересчете на душу населения это в 2 раза больше, чем в среднем в мире). Предприятия под иностранным контролем обеспечивают в них, по данным Евростата, в среднем более 1/5 занятости и создают свыше 1/3 валовой добавленной стоимости в нефинансовом частном секторе.

Таблица 5.

Относительный объем чистого притока и накопленных ПИИ

	Чистый приток ПИИ в % к ВВП, в среднем в год		Накопленные ПИИ					
			в % к ВВП			в долл. США, на душу населения		
	2001-2008	2009-2014	2001	2008	2014	2001	2008	2014
Болгария	14,7	4,2	20,6	82,6	83,5	371	5871	6493
Венгрия	4,9	4,1	51,2	56,2	71,7	2688	8765	9902
Латвия	5,7	2,6	17,8	31,7	45,6	794	5289	7137
Литва	4,8	1,4	21,8	27,0	30,5	770	4119	4884
Польша	4,1	2,1	21,2	29,6	44,8	1054	4116	6414
Румыния	6,8	1,9	20,5	31,1	37,3	374	2948	3453
Словакия	6,7	1,6	38,0	52,5	53,4	1508	9310	9757
Словения	1,8	0,8	12,1	21,5	25,8	1268	5887	6140
Хорватия	6,4	3,3	14,6	40,3	52,0	766	6517	6966
Чехия	5,1	2,3	40,2	48,1	59,1	2648	10870	11315
Эстония	11,5	5,3	50,5	64,0	74,5	2321	11813	15032
Для сравнения: ЕС-15	3,0	2,0	23,5	32,5	40,0	5191	14324	16762

Источники: UNCTAD, FDI/TNC Database.

Более половины накопленных ПИИ сосредоточилось в сфере торговли и услуг, обрабатывающий сектор получил около 40%, «прочие» виды деятельности — 5% их общего объема. Больше всего непроизводственных ПИИ поступило в банковский сектор. Около 2/3 промышленных ПИИ вложены в производство транспортных средств, продовольствия, металлопро-

дукции, электротехнического, электронного и оптического оборудования. Крупнейшим их получателем стало автомобилестроение – свои производства в Венгрии, Польше, Румынии, Словакии, Словении и Чехии разместили почти все мировые автогиганты [Модернизация... 2012, с. 26-29].

Эффекты от обильного притока ПИИ оказались в странах ЦВЕ неоднозначными. Среди них, безусловно, были положительные. ПИИ ускоряли экономический рост, внося весомый вклад в накопление основного капитала и повышая факторную производительность на предприятиях прямого инвестирования за счет переноса современных технологий и оборудования². ТНК сыграли ключевую роль в подъеме промышленности, увеличили в ней долю производств с более высоким уровнем технологий, обеспечили бурный рост промышленного экспорта. Иностранные инвесторы расширили и модернизировали ранее слабо развитую сферу услуг. ПИИ в момент поступления покрывали часть дефицита счета текущих операций стран ЦВЕ, обеспечивали дополнительные поступления в государственные бюджеты в виде доходов от приватизации и рентных платежей, расширяли налогооблагаемую базу. Наконец, иностранные инвесторы создавали новые рабочие места, особенно в случае *greenfield* проектов (покупки предприятий в процессе приватизации, напротив, зачастую сопровождалась сокращением работников).

Вместе с тем опора на ПИИ создала долгосрочный риск неустойчивости развития стран ЦВЕ. ТНК вытеснили отечественных производителей из целых сегментов рынка товаров и услуг, и экономический рост попал в опасную зависимость от деятельности лидирующих на рынках иностранных филиалов. Зарубежные инвесторы «навязали» многим странам региона узкую производственную специализацию, как правило, с креном в автомобильную промышленность. Разрастание «иностранного» сектора, ориентированного в основном на рынок ЕС, сделало экономику высокочувствительной к колебаниям его конъюнктуры. Филиалы иностранных банков чрезмерно «раздули» финансовый сектор, который стал

² Без притока ПИИ темпы прироста ВВП, которые начиная с 2000 г. и вплоть до мирового кризиса составляли в странах Центральной Европы, Румынии и Болгарии в среднем 5%, а в прибалтийских странах более чем 7% в год, были бы, по оценке, в 3-4 раза ниже.

трудно контролируемым для национальных финансовых властей. Платежные балансы стран со временем попали в зависимость от решений иностранных инвесторов об использовании доходов от ПИИ (начиная с 2000 г. доля реинвестируемых прибылей в большинстве стран ЦВЕ не превышала половины [Куликова 2009, с. 55], а с началом мирового кризиса сократилась до минимальных значений). Обильные ПИИ в сектор услуг больше стимулировали внутренний спрос, чем предложение, что вело к бурному росту импорта [Kinoshita 2011, p. 12]. Этому росту иногда способствовали также производственные предприятия с иностранным капиталом, которые обычно больше отечественных фирм используют импортные материалы, комплектующие и оборудование [Прямые иностранные... 2006, с. 37]. Владение ТНК финансовыми технологиями, позволяющими уменьшить затраты на налоги и другие платежи в государственные бюджеты принимающих стран³, могло послужить, наряду с низкими налоговыми ставками, причиной хронических бюджетных дефицитов. Наконец, ПИИ обострили структурные проблемы на рынке труда. Предприятия с иностранным участием набирают персонал в основном из работников с высоким и средним уровнем квалификации, в результате чего в отечественных компаниях зачастую возникает их дефицит. Одновременно трудоустройство неквалифицированной рабочей силы, безработица среди которой в странах ЦВЕ наиболее высока, превратилась в серьезную проблему из-за сворачивания многих трудоемких отечественных производств.

Вопрос о вкладе ПИИ в технологическую модернизацию в странах ЦВЕ представляется спорным. Производства, основанные ТНК «с нуля», как правило, имеют существенное превосходство в технологиях, хотя эти технологии в своем большинстве и не относятся к категории высоких (в странах ЦВЕ обычно размещались лишь те части воспроизводственных циклов, которые не содержали новейших ноу-хау – либо производство несложных компонентов, либо сборка). В то же время трансфер технологий на предприятия, приобретенные иностранными инвесторами в ходе приватизации, а также на совместные фирмы иногда откладывался годами или

³ Этот факт был отмечен еще в теории интернализации Р. Баккли и Д. Кассона (1976 г.).

отсутствовал вовсе [Stančík 2009; Djankov, Hoekman 2000, p. 49-64]. Часть приобретенных предприятий была закрыта или перепрофилирована под производство простейших товаров в силу дешевизны рабочей силы.

«Обещанное» теорией ПИИ распространение («диффузия») ввезенных технологий за пределы предприятий прямого инвестирования, которое на практике встречается в основном в промышленно развитых странах, в Центрально-Восточной Европе отсутствовало, либо было незначительным. Поэтому ожидаемой модернизации за счет ПИИ всей экономики принимающих стран, а не только ее «иностранного» сектора, не произошло. Более того, доминировали вредные побочные эффекты ПИИ. Предприятия с иностранным участием отвлекали на себя внутренний спрос (т.н. эффект «кражи рынка»), что вело к сокращению производства на отечественных фирмах, за которым следовало, в лучшем случае, снижение их производительности, а в худшем – закрытие⁴.

Причин слабой диффузии технологий в странах ЦВЕ может быть несколько. Во-первых, стратегия ТНК, как правило, не предполагает кооперацию с местными производителями стран с формирующимся рынком, которая может служить каналом «утечки» технологий. В странах ЦВЕ возможности для развития такой кооперации дополнительно ограничены тем, что основная часть ПИИ сконцентрировалась на предприятиях в 100-процентной иностранной собственности. Такие предприятия обычно более тесно связаны с родительскими корпорациями и слабо интегрированы в национальную экономику, а потому вероятность распространения ввезенных технологий на местные фирмы минимальна [Куликова 2009, с. 57-58]. Во-вторых, предприятия стран ЦВЕ не имеют возможности успешно конкурировать с филиалами ТНК в оплате труда высококвалифицированных специалистов, и поэтому миграция персонала не могла стать значимым каналом распространения технологий. В-третьих, большинство отечественных предприятий не имеют достаточных финансовых ресурсов для внедрения капиталоемких и наукоемких технологий. Наконец, из-за отсутствия соответствующего научно-технического персонала предприятиям недостает

⁴ Детальный обзор эмпирических исследований прямых и побочных эффектов ПИИ в странах ЦВЕ см. в [Hanousek et al. 2010].

т. н. абсорбционной способности, то есть умения осваивать чужие ноу-хау [Damijan et al. 2008; Geršl, Rubene, Zumer 2007, р. 6–7; Kolasa 2007].

Слабое влияние ПИИ на местный технологический прогресс в странах ЦВЕ стало в значительной степени следствием ограничения национального суверенитета над инвестиционными режимами. Правила ЕС не допускали селективного подхода к ПИИ, способного увеличить их приток в высокотехнологичные производства и на совместные предприятия, с которых ввезенные инвесторами технологии могли бы распространяться в масштабах всей национальной экономики.

Финансовая интеграция

Финансовый сектор экономики стран ЦВЕ в процессе общественно-экономической трансформации и евроинтеграции подвергся кардинальным преобразованиям. Системообразующие государственные банки прошли процесс санации и укрупнения путем объединения и докапитализации с последующей приватизацией при участии зарубежных инвесторов. Полное открытие экономики для иностранного капитала вылилось в его доминирование в финансовых системах почти всех стран ЦВЕ. В иностранной собственности находится около 80% совокупных активов банковского сектора региона. В Польше и Латвии иностранный капитал контролирует около 70% банковских активов, в Болгарии, Румынии, Венгрии и Хорватии – от 80 до 90%, а в Литве, Словакии, Чехии и Эстонии – от 91 до 98%! Единственная страна, сохранившая основную часть (около 70%) активов банковской системы в собственности национального частного и государственного капитала, – Словения [EBRD 2012, р. 15].

Основу банковского сектора в регионе составляют «дочки» западноевропейских банков. В Центральной и Юго-Восточной Европе особенно активны австрийские, бельгийские, итальянские и греческие банки, в меньшей степени – французские, германские и английские. В прибалтийских странах доминируют шведские банки.

Распродажа кредитных организаций Западной Европе буквально рекламировалась многими экономистами как гарантия стабильности финансовых систем стран ЦВЕ. Действительно, реформы укрепили финансовые позиции

банковского сектора в регионе, что нашло отражение в возросшей номинальной стоимости его капитала, увеличении ликвидности, росте объема депозитов, улучшении структуры банковских активов. Устойчивость банковских систем, сформировавшихся в странах ЦВЕ, до начала мирового финансового кризиса внушала доверие, так как банки ориентировались в основном на обслуживание внутреннего спроса и не были втянуты в финансовые сети глобального масштаба – иными словами, почти не имели в своих портфелях зарубежных ипотечных бумаг и других токсичных активов [Центральная и Восточная Европа... 2011, с. 10]. Западноевропейские банки предоставили странам региона практически неограниченные возможности использования заемных средств для финансирования экономического роста. К началу кризиса сумма требований банков старых членов ЕС в европейских странах с формирующимися рынками составила около 950 млрд евро [Economic Forecast... 2009, p. 18].

Тем не менее, деятельность «дочек» западноевропейских банков подвергла экономику серьезным рискам. В погоне за более высокими процентными ставками они осуществили в «тучные» годы бурную кредитную экспансию в регионе. Легкодоступные кредиты отучили производителей и потребителей соизмерять удовлетворение своих потребностей с реальными финансовыми возможностями и, в конечном счете, превратились в нездоровую основу экономического роста [Центрально-Восточная Европа... 2014, с. 22]. При этом значительная часть кредитов в большинстве стран была «проедена», а экономика осталась слабой, с огромным грузом долгов на плечах предприятий, населения и государственных бюджетов [Центральная и Юго-Восточная Европа... 2009, с. 37].

Значительная, а в некоторых странах даже основная часть кредитов выдавалась банками за счет краткосрочного фондирования средствами материнских структур. Меньшее распространение эта практика получила в Чехии, Словакии и Польше, где депозиты покрывали более 80% объема внутренних кредитов, наибольшее – в Венгрии, балканских и прибалтийских странах, где объем кредитов превышал объем депозитов, как правило, в 1,5-2 раза, а в Латвии даже в 3 раза [EBRD 2010]. Широкое привлечение для наращивания кредитования иностранных финансовых ресурсов ухудшало платежные балансы стран. Кроме того, зависимость от внеш-

него краткосрочного фондирования создала для банковского сектора и всей экономики стран ЦВЕ риски, связанные с возможным изменением политики материнских банков в случае возникновения давления на их балансы в странах базирования. Проводимые в мире исследования давно показали, что кредитные циклы в развитых странах переносятся на «дружественные» развивающиеся рынки: в хорошие времена развитые экономики кредитуют их сверх меры, а в тяжелые стараются дать «обратный ход» [Roubini 2009]. Останавливая или ограничивая кредитование, материнские банки дестабилизируют как финансовые системы, так и всю экономику в странах с присутствием своих филиалов.

Еще одной опасной особенностью деятельности «дочек» западноевропейских банков в Центрально-Восточной Европе стала широкая практика кредитования в иностранной валюте. К началу мирового кризиса на валютные займы почти во всех странах региона приходилась основная или даже подавляющая часть общего объема внутренних кредитов. В Латвии и Эстонии такие займы составили около 90% кредитного портфеля банковского сектора и приблизились по объему к ВВП, в остальных странах эта доля находилась в диапазоне от 55 до 75%, за исключением Польши, где на валютные займы приходилась треть кредитного портфеля банков [EBRD 2010]. Практика заимствований в иностранной валюте затрудняет выплату долгов заемщиками при каждом ослаблении национальных денег.

Длинное кредитное плечо, высокая зависимость от внешних источников фондирования, невысокое качество кредитного портфеля и увлечение валютным кредитованием сделали банковский сектор Центрально-Восточной Европы весьма уязвимым к внешним шокам, несмотря на отсутствие токсичных активов. Это со всей очевидностью показали мировой финансовый кризис и кризис суверенных долгов в еврозоне, когда восточноевропейские банки столкнулись с проблемами как со стороны финансирования, так и со стороны активов. В разгар мирового кризиса ситуация казалась настолько критической, что аналитики заговорили об угрозе кредитного кризиса и дефолтов в Восточной Европе, которые могли оказаться для западноевропейской экономики еще более разрушительными, чем американский ипотечный пузырь [Центральная и Юго-Восточная Европа... 2008, с. 38–42]. Опасения не были беспочвен-

ными: Венгрия, Латвия и Румыния избежали кризисов платежных балансов только благодаря финансовой помощи ЕС, МВФ и Всемирного банка [Куликова. Социально-экономические... 2014, с. 34], а от полномасштабного кредитного кризиса регион спасли реализованный в 2009–2010 гг. «План совместных действий МФО», в рамках которого ЕБРР, Европейский инвестиционный банк и Всемирный банк выделили на поддержку банков в Восточной Европе 33 млрд евро [EBRD, EIB, WB 2011], а также т.н. Венская инициатива, выдвинутая в 2009 г. ЕБРР и поддерживаемая МВФ и Европейской комиссией. Присоединившиеся к Инициативе 15 западноевропейских банков, имеющих подразделения в Восточной Европе, обязались временно не взыскивать задолженность по кредитам в странах со стабилизационными программами МВФ и не выводить из них активы [EBRD 2009, р.18]. Стабилизация финансовых рынков предотвратила волну корпоративных дефолтов: корпорации успели застраховать большую часть своих долгов, а кредиторы чаще всего стали идти на компромисс с «проблемными» заемщиками [Центральная и Восточная Европа... 2012, с. 23].

* * *

Издержки модели трансформации, фактически заданной требованиями ЕС, развеяли иллюзии относительно потенциала евроинтеграции с точки зрения ее содействия социально-экономическому развитию стран ЦВЕ. Экономическая интеграция с западноевропейскими странами, конечно, дала положительные результаты, обеспечив странам ускорение экономического роста в период благоприятной мировой конъюнктуры. Однако вместе с успехами пришли серьезные проблемы. Именно из-за ярко выраженной торговой, инвестиционной и финансовой ориентации на один-единственный рынок – рынок ЕС, экономика стран ЦВЕ оказалась в сложном положении, когда для этого рынка наступили не лучшие времена.

Литература

Barrell R., Holland D. Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe. // *Economics of Transition*. 2000. Vol. 8. Issue 2. – P. 477-504.

Damijan J. P., Rojec M., Majcen B., Knell M. Impact of Firm Heterogeneity on Direct and Spillover Effects of FDI: Micro Evidence from Ten Transi-

tion Countries. Institute for Economic Research Working paper No. 40. December 2008 (Ljubljana);

Djankov S., Hoekman B. Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises // The World Bank Economic Review. January 2000. Vol. 14. No. 1. – P. 49-64.

EBRD, EIB, WB. Final Report on the Joint IFI Action Plan. March 2011. Доступ: http://www.ebrd.com/downloads/news/Final_Report_on_Joint_IFI_Action_Plan_Feb_2011.pdf (дата обращения 16.10.2015).

EBRD. Regional Economic Prospects in EBRD Countries of Operations: January 2012. 29 P. Доступ: http://www.ebrd.com/downloads/research/REP/REP_January_2012_230112_FINAL.pdf (дата обращения 30.09.2016).

EBRD. Regional Economic Prospects in EBRD Countries of Operation: May 2010 Update. 22 P. Доступ: http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/REP_May2010.pdf (дата обращения 30.10.2014).

EBRD. Transition Report 2009. – viii, 257 P. Доступ: [ebrd.com-downloads/research/transition/tr09e.pdf](http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr09e.pdf) (дата обращения 18.05.2016).

Economic Forecast. Spring 2009. European Economy, 2009, No. 3. – vi, 165 P. Доступ: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15048_en.pdf (дата обращения 05.09.2016).

Geršl A., Rubene I., Zumer T. Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Updated Evidence from Central and Eastern Europe // CNB Working Paper Series. №. 8. December 2007. 47 P.

Hanousek J., Kočenda E., Maurel M. Direct and Indirect Effects of FDI in Emerging European Markets: A Survey and Meta-analysis. William Davidson Institute Working Paper No. 976. March 2010. 36 P.

Kalotay K., Hunya G. Privatization and FDI in Central and Eastern Europe // Transnational Corporations. 2000. Vol. 9. No. 1. – P. 39-63.

Kalotay K. The contribution of foreign direct investment to transition revisited // The Journal of World Investment. 2001. Vol.2. No. 2. – P. 259-276.

Kinoshita Y. Sectoral Composition of Foreign Direct Investment and External Vulnerability in Eastern Europe. IMF Working Paper WP/11/123. May 2011. 30 P

Kolasa M. How Does FDI Inflow Affect Productivity of Domestic Firms? The Role of Horizontal and Vertical Spillovers, Absorptive Capacity and Competition. National Bank of Poland Working Paper No. 42. March 2007.

Mileva E. The Impact of Capital Flows on Domestic Investment In Transition Economies. ECB Working Paper Series. No. 871. February 2008. 34 P.

Rahman, J., Zhao T. Export Performance in Europe: What Do We Know from Supply Links? IMF Working Paper. WP/13/62. March 2013. 52 P.

Roubini N. Roubini Interview on the Severe Global Recession and the Risks of a Financial Crisis in Emerging Europe. February 24, 2009. Доступ: http://businessneweurope.eu/story1470/INTERVIEW_Prophet_of_doom_sees_worse_times Ahead (дата обращения 05.06.2009).

Stančík J. FDI spillovers in the Czech Republic: takeovers vs. Greenfields. European Commission Economic Paper No. 369. March 2009. 28 P.

Глинкина С.П., Куликова Н.В., Сеницина И.С. Страны Центрально-Восточной Европы: евроинтеграция и экономический рост: Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2015. – 84 С.

Куликова Н. Опыты модернизации в странах ЦВЕ // Свободная мысль. 2009. № 6. – С. 47-60.

Куликова Н.В. Роль прямых иностранных инвестиций в модернизации экономики стран ЦВЕ – членов ЕС // *Urbi et orbi* / Под общ. ред. Р.С. Гринберга, А.Я. Рубинштейна. В 3 т. Т. 3. Россия в глобальном мире / Под ред. С.П. Глинкиной. – СПб.: Алетейя, 2014. – С. 450-455.

Куликова Н.В. Социально-экономические эффекты интеграции стран ЦВЕ в Европейский союз // *Евроинтеграция: влияние на экономическое развитие Центральной и Восточной Европы* / Под ред. А.И. Бажана (отв. ред.), К.Н. Гусева, А.А. Масленникова. – М.: Ин-т Европы РАН, 2014. – С. 30-36.

Модернизация в странах российского пояса соседства: структурный и технологический аспекты / Отв. ред. С.П. Глинкина. – М.; СПб.: Нестор-История, 2012. – 278 С.

Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой / Под ред. С.П. Глинкиной, Н.В. Куликовой, Н.В. Фейт – М.: Наука, 2006. – 324 С.

Россия и Центрально-Восточная Европа: взаимоотношения в 2014–2015 гг. / Отв. ред. И.И. Орлик. – М.: Институт экономики РАН, 2016. – 378 С.

Центральная и Восточная Европа перед лицом современных экономических вызовов и угроз / Под ред. Н. В. Куликовой. – М.: ИЭ РАН, 2012. – 378 С.

Центральная и Восточная Европа: уроки мирового кризиса / под ред. Н. В. Куликовой. – СПб.: Алетейя, 2011. – 344 С.

Центральная и Юго-Восточная Европа – 2008: испытание мировым кризисом / Отв. ред. Н.В. Куликова. – М.: ИЭ РАН, 2009. – 401 С.

Центрально-Восточная Европа: из кризиса в депрессию? / Отв. ред. Н. В. Куликова. – М.: ИЭ РАН, 2014. – 322 С.

Ст. Овщак

Экономические и социальные преобразования в Польше с точки зрения публичных финансов

Введение

Изменения в хозяйственной системе в Польше означали новый подход к публичным финансам, который предполагал придание им экономического и социального содержания, свойственного рыночной экономике и демократической системе [Musgrave R., Musgrave P. 1989].

В предшествующей системе номинально, но не фактически, использовалось много экономических категорий и функционировало много институтов. Речь идет о таких категориях, как налог, кредит, процентная ставка, дефицит бюджета, публичный долг, государственный бюджет и т.д. Решения же о финансировании общественных задач принимались на основании иных предпосылок. Используя марксистскую терминологию, можно утверждать, что финансовые отношения между участниками системы, т.е. государством, предприятиями и домашними хозяйствами не имели антагонистического характера, но ситуация выглядела так лишь на поверхности. На самом деле эти отношения были полны противоречий, что нашло выражение в серии кризисов, в основе которых лежали экономические причины (повышение цен, требования повышения заработной платы).

Одновременно с системными изменениями из обобществленной системы происходило выделение самостоятельных хозяйствующих субъектов – предприятий. На начальном этапе это были все еще государственные предприятия, однако предоставление им экономической независимости означало принятие ими на себя ответственности за осуществляемую деятельность. Это привело к коренным качественным изменениям в отношениях между компаниями и государством (правительством). Формированию качественно новых отношений между государством (правительством) и предприятиями способствовал резкий рост количества частных предприятий, а также постепенно нараставшая приватизации

Станислав Овщак – проф., заместитель председателя
Комитета экономических наук ПАН

государственных предприятий. Эти изменения означали, что государство больше не может свободно распоряжаться доходами предприятий, даже государственных [Owsiak 1999].

Аналогично ситуация складывалась во взаимоотношениях государства и населения. В социалистической экономике уровень заработной платы регулировался государством, и, таким образом, через формирование величины фонда заработной платы, а также уровня и структуры цен оно оказывало воздействие на уровень индивидуального потребления. Эта ситуация должна была измениться в условиях становления независимых субъектов экономической системы, т.е. предприятий, домашних хозяйств, государства. Государству пришлось искать другие способы получения доходов.

Целью настоящей статьи является представление наиболее важных направлений изменений институционального характера в публичных финансах, а также выявление основных характеристик процессов в этой сфере, происходивших и происходящих в настоящее время в Польше.

1. Фундаментальные изменения в системе государственных финансов

1.1. Основные направления изменений в начале трансформации

Преобразования экономической и социальной систем вызвали принципиальные изменения в публичных финансах. В первом десятилетии системных преобразований (90-е годы XX века) эти изменения сводились, в частности, к следующим:

1. Восстановление экономического и социального содержания финансовых категорий. Существовавшие прежде финансовые категории только по названию соответствовали понятиям, используемым в рыночной экономике и в демократической системе.

2. Преобразование государственного бюджета в инструмент социально-экономической политики, что означало появление нового качества, так как в прежней системе государственный бюджет играл в экономической системе второстепенную роль, так же, как центральный банк и коммерческие банки.

3. Принятие ответственности государством (правительством) за государственный долг, что особенно важно, поскольку правительство было вынуждено возложить на себя ответственность за долги (особенно в иностранной валюте) государственных предприятий и государственных банков.

4. Предоставление автономии центральному банку страны (НБП) в отношениях с правительством, что привело к прекращению финансирования центральным банком дефицита бюджета. Эти решения можно рассматривать как важный шаг в принятии стандартов системы центральных банков Европейского Союза [Owsiak 2013, s. 13-35]. Последний мировой финансовый кризис вызвал дискуссию по поводу того, не зашла ли независимость центральных банков слишком далеко [Czekaj, Owsiak 2015].

5. Создание законодательной и институциональной основы для выпуска государственных казначейских ценных бумаг как основного инструмента получения кредитных средств на финансовых рынках.

6. Выделение в системе публичных финансов средств местных органов власти (местного самоуправления), что означало не только большую децентрализацию публичных финансовых средств, но и укрепление демократической системы на местном уровне [Owsiak 2006, s. 375-379].

1.2. Дальнейшие изменения

По мере укрепления рыночных отношений и приобретения опыта работы в сфере публичных финансов произошли изменения, часть из которых была связана со вступлением Польши в Европейский Союз. Наиболее важные изменения в ходе второго десятилетия трансформации сводились к следующим [Owsiak 2016, s. 933-950].

1. Предоставление публичным финансам конституционного ранга, что было отражено в соответствующем разделе Конституции РП (1997 г.). В частности, была конституционно закреплена независимость НБП, запрещено финансирование им дефицита бюджета, установлен максимальный уровень государственного долга (60% ВВП). Важным положением конституции стало то, что все государственные сборы (налоги) могут быть установлены только в законодательном порядке.

2. Принят Закон о публичных финансах (1999 г.), в котором подробно изложены принципы функционирования этого сектора и введены дополнительные ограничения по уровню задолженности государства.

3. Обеспечение дальнейшей децентрализации публичных финансов в связи с созданием самоуправления на уровне повятов и воеводств (1999 г.).

4. Реформа пенсионной системы (1999 г.). Она имела радикальный характер, поскольку предполагала введение накопительного сегмента в пенсионную систему Польши. Этот эксперимент, который был введен в Польше международными финансовыми институтами в качестве условия для списания части внешнего долга [Orenstein 2013], без изменений просуществовал вплоть до 2014 г., но закончился частичной неудачей и оказался обременительным для публичных финансов, поскольку увеличивал публичный долг [Oręziak 2013].

5. В связи со вступлением Польши в Европейский Союз возникла необходимость соблюдения фискальных критериев Маастрихтского Договора.

6. Стремление выйти из процедуры чрезмерного дефицита, введенной Советом Европейского Союза (2005 и 2009 гг.).

7. Эксперименты с бюджетным программированием и введение в 2013 г. принципа целевого формирования бюджета правительственной администрации [Wdrażanie budżetu... 2008].

8. Введение долгосрочного финансового планирования (2010 г.).

9. Введение порядка, стабилизирующего расходы (2013 г.).

10. Очередная радикальная реформа пенсионной системы (2014 г.).

2. Мягкая налоговая революция

Наряду с изменениями в экономической системе необходимо было ограничить (ликвидировать) свободный переток доходов между государственными предприятиями и государственным бюджетом. Нового институционального (инструментального) механизма также требовали отношения по поводу доходов и расходов между государством и гражданами (домохозяйствами). Для формирования этих отношений использовалась налоговая система [Owsiak 2007, s. 187-226].

С 1 января 1992 г. был введен налог на прибыль организаций (СИТ). Первоначально его ставка была относительно высокой и составляла 40% от налоговой базы (дохода). В последующие годы ставка постепенно снижалась, в т. ч. в 2004 г. радикально – с 27% до 19%. Это было связано с общемировой тенденцией снижения ставок, особенно в Европейском Союзе после вступления в него новых стран-членов. Снижение ставок СИТ явилось выражением налоговой конкуренции. Снижение ставок, к сожалению, сопровождалось сокращением или отменой налоговых льгот для предприятий, что свело практически к нулю возможность использования стимулирующей функции этого налога. До настоящего времени эта ситуация остается неизменной, а налоговые льготы для предпринимателей используются, как правило, только в особых экономических зонах.

Другим важным изменением в налоговой системе, введенным в том же году (1992), было налогообложение доходов физических лиц (ПИТ), в основном наемных работников. Это было несложно, так как до системных изменений компании платили за своих сотрудников 20%-ный налог на заработную плату. В социалистической системе этот налог был примером формального существования этой категории: он в действительности сокращал доход работников, но ими не ощущался. Операция налогообложения заработной платы проводилась в форме использования т.н. заработной платы брутто. Введенные изменения означали, однако:

а) относительно безболезненное обложение наемных работников подходящим налогом, поскольку до введения изменений доходы работников облагались более жестким налогом;

б) налогоплательщики стали субъектами налогообложения, т.е. стали отвечать за уплату налога, что со временем должно было способствовать повышению налоговой дисциплины и снизить налоговые злоупотребления как в обществе в целом, так и в государственных органах;

в) налогообложению доходов физических лиц был придан всеобщий характер: этот налог платят все граждане (пенсионеры и лица, живущие на текущие пособия), которые имеют доход выше не облагаемой налогом величины (в настоящее время около 3100 злотых);

д) введена прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц, временно (в 1994-1996 гг.) с предельной ставкой в 45%. В течение продолжительного времени действовала предельная ставка в 40%. С 2009 г. шкала налогообложения была выровнена до 18% и 32% от налогооблагаемой базы;

е) в конструкцию РИТ были включены налоговые преференции, которые, однако, под влиянием доктринальных принципов, предусматривавших нейтральность налога в отношениях между государством и налогоплательщиками, были ограничены и в настоящее время практически ликвидированы.

Оценивая налоговую политику Польши в переходный период, можно выделить ее следующие недостатки:

1. До настоящего времени не решен вопрос о налогообложении доходов от сельского хозяйства;

2. Постепенно ограничиваются налоговые льготы и преференции, что является ошибкой, так как сужает возможности использования стимулирующей функции государственных налогов;

3. До настоящего времени не введено налогообложение *ad valorem*, то есть в процентах от стоимости недвижимого имущества;

4. Налоговая система дестабилизируется из-за постоянных реформ и изменений различных элементов в структуре налогов. В настоящее время (2016 г.) оглашены предложения очередных изменений в налоговой системе;

5. Налоговые ставки РИТ и СИТ снижаются без должного учета влияния этих действий на состояние государственного бюджета;

6. Имеет место злоупотребление косвенными налогами (НДС, акцизы) для аккумуляции государственных доходов, что в отдельные годы приводило к кризису публичных финансов, поскольку эти налоги тесно связаны с циклом деловой активности и инфляцией, что не всегда должным образом принималось во внимание при планировании государственного бюджета.

Сильная сторона действующей налоговой системы состоит в том, что не был введен линейный прогрессивный налог на доходы физических лиц, хотя в 2009 г. была введена сглаженная шкала налогообложения. Сильной стороной налоговой системы стало также то, что уже на раннем этапе

ее формирования (1992-1993 гг.) она строилась с учетом перспективы вступления нашей страны в Европейский Союз.

3. Умеренная бюджетная политика в Польше

Одним из наиболее важных вопросов, с которыми столкнулось государство в начале процессов трансформации, было определение факторов, влияющих на объем публичных расходов. Эта проблема важна, потому что изменилась, как я уже отмечал, фискальная позиция правительства (государства) в отношении компаний и в еще большей степени – в отношении домашних хозяйств, которые, являясь последним звеном в налоговой системе, всегда в конечном счете несут на себе налоговое бремя. Уровень расходов предполагал поэтому вопрос об уровне фискальной нагрузки, т.е. о масштабах государственного вмешательства в доходы домашних хозяйств и предприятий.

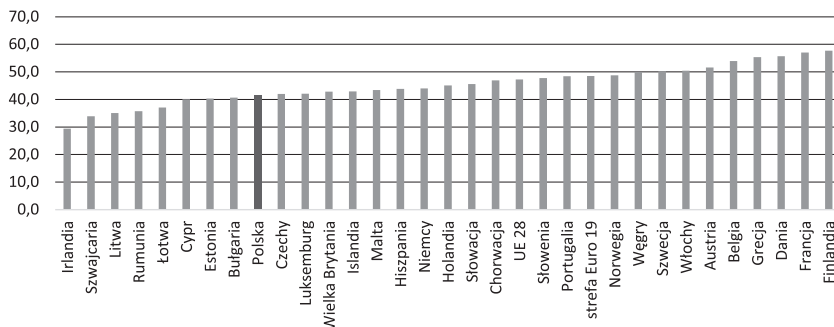
Если за меру фискальной нагрузки принять отношение публичных доходов к ВВП, то Польша относится к странам с более чем умеренным ее уровнем. Правда, в 90-е годы уровень фискальной нагрузки был значительно выше, чем сейчас (это соотношение достигало 45% от ВВП), но в последующие годы из-за снижения ставок PIT и CIT он снизился, несмотря на то, что ставки НДС и акцизов были повышены. Эти изменения были вызваны необходимостью гармонизации косвенных налогов в нашей стране в связи со вступлением в ЕС.

На Рис. 1 представлен уровень фискальной нагрузки в Польше в сравнении со странами ЕС, что подтверждает тезис об умеренном уровне фискализма в нашей стране. Дополнительным аргументом в пользу этого тезиса является тот факт, что ставки CIT являются линейными, а ставки PIT – действительно прогрессивными (18% и 32%), однако по сравнению со многими странами это – умеренная прогрессия. Кроме того, когда речь идет о PIT, то по низкой ставке в 18% от налогооблагаемой базы (дохода) рассчитываются налоги около 97% налогоплательщиков (граждан). Это значит, что на практике в Польше мы имеем систему линейного налога. Важной особенностью фискальной нагрузки в Польше является также тот факт, что в течение всего периода трансформации государство финансировало растущие финансовые потребности (свои расходы) за счет заемных средств, а следовательно,

не за счет повышения налогов. Эта политика, однако, привела к значительному (в некоторые годы) бюджетному дефициту и к росту публичного долга.

Рисунок 1.

Публичные доходы в 2015 г.(в % к ВВП)

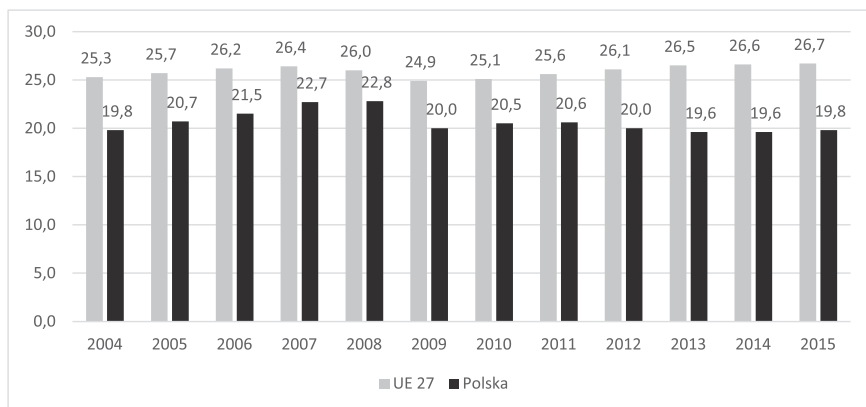


Источник: Евростат

По сравнению с другими странами Европейского Союза уровень фискализма в Польше не носил эпизодического характера, что подтверждает Рис. 2, который показывает соотношения между налоговыми поступлениями и ВВП в 2004-2015 гг.

Рисунок 2.

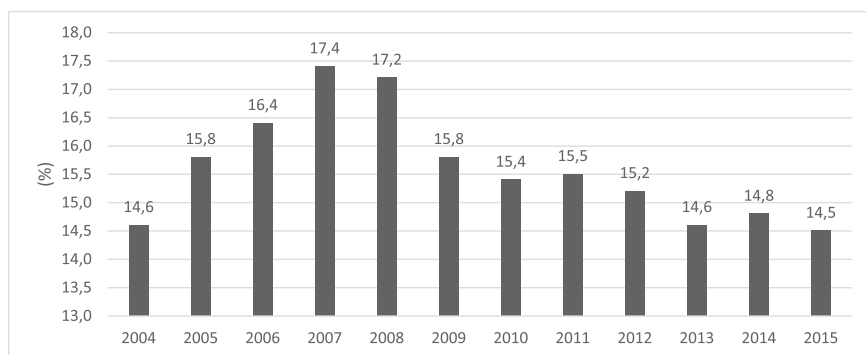
Налоговые поступления в Польше и в странах ЕС 27 в 2004–2015 гг. (в % к ВВП)



Источник: данные Eurostat

На начальном этапе трансформации, до 1994 г., уровень фискальной нагрузки возростал. Это было связано с высокими расходами государственного бюджета на социальные нужды людей, теряющих работу. Важно подчеркнуть, что в этот период (1992-1994 гг.) отмечался высокий уровень безработицы, что было результатом интенсивных структурных изменений и изменений в структуре собственности в польской экономике. С течением времени уровень фискальной нагрузки постепенно снижался и в 2000 г. достиг самого низкого уровня. В последующие годы, вплоть до 2007 г., он повышался, но более умеренными темпами, а с 2008 г. доля государства в ВВП стала снижаться снова. Это подтверждается данными на Рис. 3. Снижение фискальной нагрузки было обусловлено снижением ставки CIT в 2004 г. и ставок PIT в 2009 г.

Рисунок 3.
Налоговые доходы государственного бюджета в 2004-2015 гг.
(в % ВВП)



Источник: Sprawozdanie... 2016, s. 40

Оценивая совокупную фискальную нагрузку в Польше, следует отметить, что вопреки распространенному мнению, поддерживаемому либерально ориентированными экономистами и политиками, ее уровень является умеренным по сравнению со многими странами ЕС, например, с Германией, Францией, Италией, не говоря уже о странах Скандинавии.¹

¹ По данным Евростата в Европейском Союзе (ЕС 28) уровень фискальной нагрузки (отношение публичных доходов к ВВП) в 2011 г. составил 45,2%.

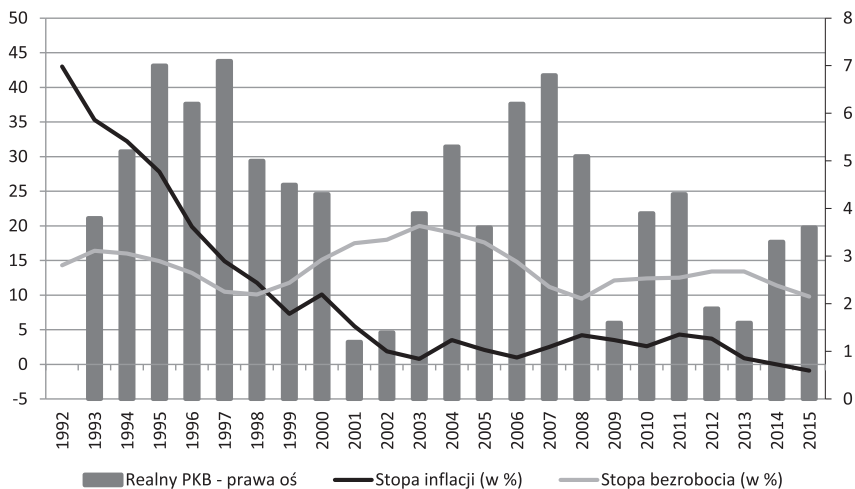
Применительно к Польше же можно говорить о качественно иной чрезмерной фискальной нагрузке, связанной с нестабильностью налоговой системы, постоянным введением или анонсированием ее изменений, что, несомненно, неоправданно повышает налоговые риски.

Что касается структуры собранных публичных доходов, то для нее, как уже говорилось, был характерен крен налоговой политики в сторону косвенных налогов (НДС, акцизы) «в ущерб» прямым налогам. Если в начале 90-х годов прямое и косвенное налогообложение были сбалансированы, то в последние годы поступления от прямых налогов составляют лишь около 25% доходов государственного бюджета. К такой политике я отношусь критически, так как прямые налоги являются более справедливыми, их можно использовать как стимулирующие (льготы). Использование налоговых льгот также способствует лучшему пониманию налогового бремени, поскольку гражданин может воспринимать государство как партнера, коль скоро государство использует целевые преференции. И он может этим воспользоваться. Доходы от косвенных налогов, как показала польская практика, труднее планировать, потому что они в большей мере зависят от изменений конъюнктуры и инфляции.

4. Реальные и инфляционные условия для функционирования государственных финансов

Процессы, происходящие в сфере публичных финансов, тесно связаны с конъюнктурным циклом, с реальными процессами в экономике, производством, занятостью, инвестициями, экспортом и т.д. Влияние конъюнктурного цикла, то есть реальной экономики, на состояние публичных финансов проявляется ярко, особенно со стороны доходов, так как налоги и – шире – государственные сборы, являются частью национального дохода (ВВП). Важна также зависимость состояния публичных финансов от формирования цен в экономике. Эта взаимосвязь очевидна, так как публичные доходы и расходы реализуются в текущих ценах. Кроме того, косвенные налоги оказывают воздействие на ценообразование. На Рис. 4 представлена динамика роста ВВП, безработицы и инфляции в Польше в 1991–2015 гг.

Рисунок 4.
Динамика роста ВВП, безработицы и инфляции в Польше
в 1991-2015 гг.



Источник: рассчитано по данным Главного статистического управления РП и Министерства финансов РП.

Представленный график иллюстрирует основные характерные черты польской трансформации. После экономического спада в 1990–1991 гг. темпы экономического роста в 1993–1997 гг. начали возрастать. Ускорение роста имело место и в 2003–2007 гг. Тем не менее, обращает на себя внимание значительное снижение темпов экономического роста в 2001–2002 гг., а также в 2009 г. Что касается 2001 г., то основной причиной снижения темпов экономического роста стало падение инвестиций в реальном выражении на 9,8%, а также снижение уровня реальных накоплений на 13,6% по сравнению с 2000 г. Рост реального ВВП составил 1,0% и, таким образом, оказался значительно ниже заложенного в бюджетном прогнозе показателя [Sprawozdanie... 2002]. Одной из причин низкого уровня инвестиций в ВВП была проводившаяся в 2000 г. ограничительная монетарная политика; несмотря на ее смягчение в течение 2001 г., реальная процентная ставка по-прежнему оставалась высокой и на конец 2001 г. составила 7,6% [Sprawozdanie... 2002, s. 17]. Этот период можно рассматривать как классический при-

мер известной взаимозависимости между производством, занятостью и инфляцией. В Польше за снижение инфляции почти до нуля пришлось платить чрезмерным охлаждением реальной экономики.

Подводя итог, можно сказать, что проведение жесткой денежно-кредитной политики позволило значительно снизить уровень инфляции, который в 1990 г. составлял почти 600%, тогда как в 1991 г. – уже лишь около 70%. В последующие годы уровень инфляции постоянно снижался до важного с психологической точки зрения однозначного значения в 1999 г. После 2000 г. Польша характеризуется низкой и стабильной инфляцией, которая в 2014 г. упала до нуля, а в 2015 г. достигла отрицательных значений (дефляция).

Очередное существенное снижение темпов экономического роста пришлось на 2009 г. (2,6%). Тем не менее, несмотря на значительное снижение темпов роста, нельзя не отметить, что в том же году Польша была единственной страной в Европейском Союзе (падение ВВП на 4,5%), где в годы финансового кризиса не было зарегистрировано абсолютного падения этого показателя. Более того, во многих странах ВВП в реальном выражении снижался в диапазоне от нескольких до десяти и более процентов.² Процессы, происходящие в реальном секторе экономики, так же как и процессы инфляции, среди прочих факторов, оказали влияние на публичные финансы.

5. Несбалансированность и кризис публичных финансов

Характерными чертами публичных финансов в Польше в период трансформации являются их постоянная несбалансированность и значительный публичный долг. Что касается текущего баланса, точнее дисбаланса, то его причины частично связаны с циклическими колебаниями. Последние приводят к изменениям объемов публичных доходов и ограничению возможностей сокращения публичных (бюджетных) расходов [Moździerz 2009]. Для совокупных расходов государственного бюджета Польши характерно

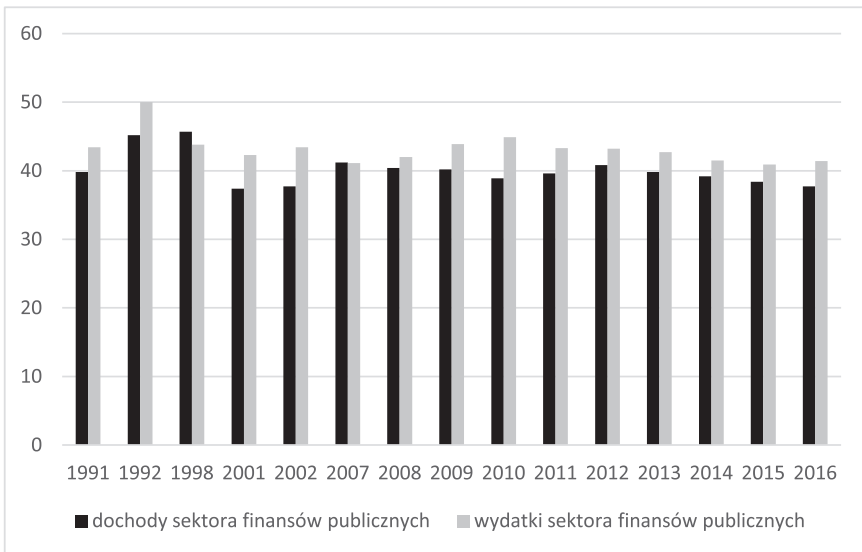
² В Эстонии – на 13,8%; в Латвии – на 18%; в Литве – на 14,7%. Экономический рост был прерван даже в таких странах как Германия– 4,7%; Голландия– 3,8% (Источник – Eurostat).

преобладание жестких (определенных законом) расходов. Более того, в последние годы доля этих расходов возросла, и в настоящее время заметно превышает 70%. Жесткие расходы включают в себя: а) трансферты в фонд социального страхования (FUS); б) трансферты в фонд страхования крестьян (FER); с) трансферты в бюджеты органов местного самоуправления, d) расходы на национальную оборону; е) расходы на обслуживание публичного долга; f) взносы в бюджет ЕС. Такая структура бюджетных расходов является постоянной чертой публичных финансов, что существенно ограничивает возможности перераспределения публичных финансовых ресурсов в связи с изменением социально-экономических условий.

Вторая причина несбалансированности публичных финансов в Польше связана с уже упоминавшимися решениями о снижении налогов (фискальной нагрузки), а также с доктринальным стремлением минимизировать налоговую нагрузку, которое исходит из того, что расходы путем их урезания можно будет привести в соответствие с сокращающимися бюджетными доходами [Moździerz 2015]. Такой подход оказался слишком оптимистичным, и в течение почти всего периода трансформации отмечался устойчивый (структурный) дефицит государственного бюджета. Он сохранялся даже в годы высоких темпов экономического роста (1995–1997 и 2005–2007 гг.). Дефицит государственного бюджета был результатом различных причин. В определенной степени он был связан с высокими расходами, обусловленными издержками трансформации, такими как, например, выплаты уволенным работникам государственных предприятий, пособий по безработице, пособий в рамках социальной помощи. После 1999 г. государственному бюджету «дорого обошлась» пенсионная реформа, поскольку она вылилась в значительные трансферты в Фонд социального страхования вследствие утраты им доходов, переданных в открытые пенсионные фонды (ОПФ). В результате в 2011 г. государство было вынуждено внести частичные изменения в ОПФ, а в 2014 г. радикально их реформировать [Ustawa... 2011].

О структурном характере несбалансированности публичных финансов свидетельствуют данные, представленные на Рис.5.

Доходы и расходы сектора публичных финансов в 1991–2016 гг.



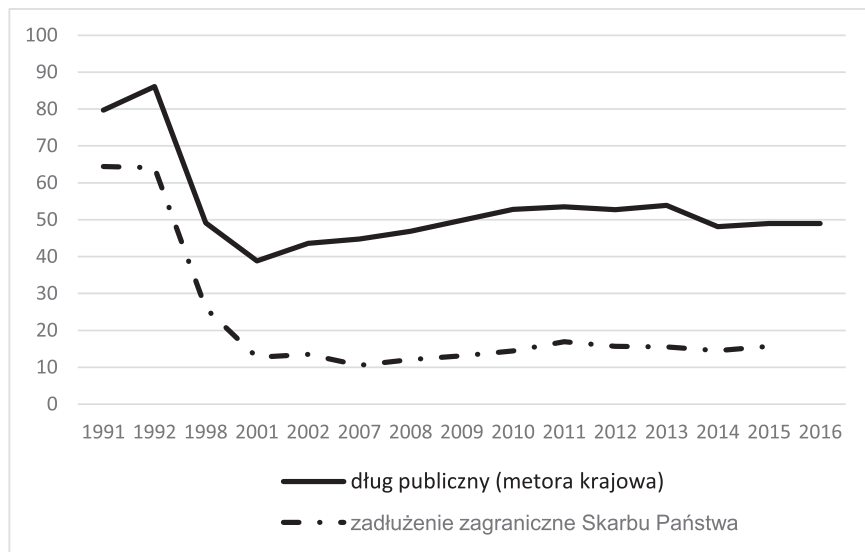
Источник: рассчитано по данным Министерства финансов РП.

Постоянная несбалансированность (дефицит) публичных финансов должна была найти свое отражение в формировании публичного долга.

В этой сфере в Польше происходили сложные процессы. К началу трансформации экономической системы Польша пришла с огромным бременем публичного долга. Это был прежде всего внешний долг 70-х годов XX века. В то время нашей стране угрожало банкротство, избежать которого удалось благодаря тому, что Польша вступила на путь коренных системных преобразований, изменивших отношение государственных кредиторов и частных банков к проблемам польской внешней задолженности. Если в 1991 г. она составляла около 48,5 млрд. долларов США (в текущих ценах), то к 2000 г. она сократилась примерно до 28,0 млрд. долларов США. Основной причиной этого экономически и социально благоприятного изменения было частичное погашение и конверсия долга иностранным кредиторам. В результате переговоров с членами Парижского (иностранными правительствами) и Лондонского (банки

и частные учреждения) клубов, Польша получила около 17 млрд долларов США (в текущих ценах) [Sprawozdanie... 1995, s. 460-461, 613]. Это стало основной причиной сокращения публичного долга, рассчитанного в злотых в процентах к ВВП (см. Рис. 6).

Рисунок 6
Публичный и государственный долг Польши в 1991–2016 гг.
(в % к ВВП)



Источник: рассчитано по данным Министерства финансов РП.

Если в 1991 г. этот показатель составлял около 95% ВВП, то к 2000 г. он снизился до 37,7% ВВП. Однако сокращение внешнего долга сопровождалось противоположным явлением – ростом внутреннего долга в результате накопления бюджетного дефицита.

Снижение публичной задолженности в отношении к ВВП прекратилось после 2000 г., когда наметилось его нарастание – как в абсолютном выражении, так и по отношению к ВВП. Более того, рост публичного долга приобрел лавинообразный характер: так, в течение всего 11 лет он вырос почти в три раза, а его соотношение с ВВП увеличилась до примерно 55%, т. е. до второго уровня опасности, установленного законом о публичных финансах в рамках так называемых пруденциальных и сана-

ционных процедур [Ustawa... 2009]. Причиной роста публичного долга является накопившийся дефицит сектора публичных финансов, который возник как из-за сомнительной государственной политики доходов, так и противоречивой политики расходов, особенно в части увеличения расходов, связанных с пенсионной реформой (реформой ОПФ).

6. Кризисы публичных финансов

В период трансформации Польша пережила два крупных кризиса публичных финансов – в 1991–1992 гг. и 2001–2002 гг. Кроме того, в 2009–2010 гг. в Польше эта система ощущала значительные трудности в связи с финансовым кризисом в мире и в Европе.

Основным симптомом кризиса публичных финансов в 1991–1992 гг. был крах государственного бюджета, что проявилось в высоком бюджетном дефиците. В процессе системной трансформации это было новым явлением, причем столь глубоким, что сами изменения системы оказались под угрозой [Owsiak 1995]. Возможности государства выполнять даже элементарные функции оказались ограничены, что привело к дестабилизации экономической социальной и политической ситуации в стране. В основе кризиса публичных финансов лежали чрезмерно оптимистичные прогнозы роста доходов бюджета. Этот первый кризис отличался отсутствием концептуальной готовности государства к провалу бюджета, что придавало последнему стихийный характер.

О глубине кризиса публичных финансов в 1991–1992 гг. свидетельствует достаточно длительный период выхода из него. В 1993 г. появилось новое интересное явление: трудности финансирования дефицита бюджета из источников за пределами НБП. Коммерческие банки, домашние хозяйства и другие субъекты не проявили ожидавшегося интереса к приобретению казначейских бумаг, таких как казначейские векселя и облигации. Это было вызвано, в некоторой степени, очень благоприятной для инвесторов ситуацией на Варшавской фондовой бирже.

Основной причиной кризиса публичных финансов в 2001–2002 гг. было неисполнение плана по доходам, записанным в Законе о бюджете, в результате снижения темпов роста ВВП. Ухудшение ситуации в публичных финансах

заставило пересмотреть закон о бюджете, что и произошло в конце июля 2001 г.

Характеризуя поведение государства (правительства) во время этого, второго в течение трансформации, кризиса публичных финансов, необходимо указать, что его реакция была более взвешенной, менее нервной. Не было никаких механических сокращений государственных расходов. Усилия, направленные на поддержание контроля за состоянием несбалансированности, в определенной мере увенчались успехом, так как уровень дефицита бюджета в 2003–2004 гг. стабилизировался. Это означало, что правительство сохранило контроль над публичными финансами.

После радикального улучшения состояния публичных финансов в 2005–2007 гг. в Польше отмечался еще один сложный период, который был связан с финансовым кризисом, который в Европе проявился с различной силой в 2009 г. [Owsiak 2011]. Действительно, Польша – это единственная страна в Европейском Союзе, продемонстрировавшая в 2009 г. экономический рост на уровне 2,6%, хотя по сравнению с предыдущими годами, особенно с периодом 2006–2007 гг., замедление экономических процессов было ощутимым. Оно привело к снижению темпов роста публичных доходов, что при высоком давлении на расходную часть бюджета уже упоминавшихся жестких, законодательно закрепленных, расходов вызвало трудности в их финансировании. Если в 2008 г. отношение дефицита к ВВП составило 1,6%, то в 2009 г. этот показатель вырос до 3,8% ВВП. Ситуация ухудшилась в 2010 г., когда отношение дефицита государственного бюджета к ВВП составило около 7% ВВП. Совет Евросоюза повторно ввел в Польше процедуру чрезмерного дефицита (2009 г.).

Важной причиной трудностей в сохранении контроля за сбалансированностью публичных финансов была слишком дорогая для государства (бюджета) реформа системы социального страхования, введенная в 1999 г., что привело к значительному сокращению взносов, вносимых в систему социального страхования (ZUS) на финансирование пенсий и текущих пособий из Фонда социального страхования. Это вызвало увеличение трансфертов из государственного бюджета в ZUS для поддержания платежеспособности последнего. Источником этих трансфертов стали правительственные займы на финансовых рынках, что повлекло за собой нарастание задолжен-

ности Государственного казначейства, и, следовательно, рост публичного долга. В любом случае, сохранявшиеся трудности в публичных финансах после финансового кризиса, рост публичного долга и высокие расходы на обслуживание долга заставили правительство (государство) осуществить в 2014 г. радикальную реформу системы социального страхования. Эта реформа касалась ограничения сферы действия открытых пенсионных фондов и означала возвращение значительной части взносов на социальное обеспечение в систему ZUS.

Усилия правительства по повышению сбалансированности публичных финансов были оценены Европейской комиссией, которая рекомендовала Совету ЕС отменить наложенную на Польшу в 2009 г. процедуру чрезмерного дефицита, что и произошло в июне 2015 г. [Decyzja... 2015].

В настоящее время (2016 г.) государство сохраняет контроль над сбалансированностью публичных финансов, хотя высказываются опасения, что рост расходов нового правительства после выборов осенью 2015 г. может привести к углублению дисбаланса. Симптомом этого является планируемое повышение дефицита государственного бюджета в 2016 г. Если в 2015 г. дефицит государственного бюджета составил 44,7 млрд. злотых, то в законе о бюджете на 2016 г. заложен дефицит на уровне 54,7 млрд злотых. Еще большая несбалансированность может возникнуть в секторе публичных финансов: если в 2015 г. их дефицит составил около 44 млрд злотых, то в 2016 г. он достигнет почти 70 миллиардов злотых. В результате публичный долг вырастет с 877 млрд злотых в 2015 г. до 925 млрд злотых в конце 2016 г. [Ustawa... 2016, s. 192-196]. Учитывая экспансию публичных расходов, связанных с осуществлением предвыборных обещаний правящих сегодня в Польше партий, увеличение бюджетного дефицита и публичного долга в 2017 г. выглядит весьма вероятным.

7. Влияние вступления Польши в ЕС на публичные финансы

В формировании публичных финансов в Польше большую роль сыграло вступление в Европейский Союз. Последствия этого присоединения можно анализировать как с институциональной точки зрения, так и в плоскости отношений

между Польшей и Европейским Союзом с точки зрения перетока финансовых средств. [Moździerz 2013, s. 126 –155].

Что касается формирования институтов, то вступление в Европейский союз означало необходимость подчинения его уставным требованиям (Маастрихтский договор, в настоящее время Договор о функционировании Европейского союза). Они содержат ряд положений, затрагивающих публичные финансы. Это, в частности, независимость центрального банка, запрет на финансирование дефицита бюджета центральным банком, необходимость соблюдать фискальные критерии Маастрихтского договора. С развитием институтов в Европейском Союзе появились новые нормы, вытекающие из уроков, извлеченных из последнего финансового кризиса. Среди них можно назвать конкретизированные в Пакте стабильности и роста обязательное представление программы конвергенции, программы выхода из процедуры чрезмерного бюджетного дефицита, обязательную разработку долгосрочного финансового плана страны, необходимость представить в Европейскую комиссию Национальную программу реформ, использование правил стабильности расходов при планировании бюджета. Целью этих действий является предотвращение кризиса публичных финансов, который в острой форме проявился во многих странах Евросоюза во время недавнего финансового кризиса. [Wahrig, Gancedo Vallina 2011]. Из более ранних последствий вступления Польши в Европейский Союз следует отметить обязательство гармонизировать косвенные налоги (НДС, акцизы).

Необходимость использования действующих в ЕС стандартов публичных финансов или подчиненность таким стандартам можно критиковать в связи с ограничением суверенитета национальных органов в фискальной сфере (публичных финансов). Эта критика может быть еще более острой в отношении стран, входящих в зону евро, которые не только лишены автономии в денежной политике, но испытывают на себе еще более жесткие бюджетные ограничения. В этих странах Евросоюз требует проводить политику сбалансированного бюджета и государственных финансов. Кроме того, предусмотрены санкции для стран, нарушающих фискальную дисциплину [Zalecenie... 2016].³

³ В последнее время (2016) Еврокомиссия обратилась с предупреждением к Португалии и Испании [Zalecenie... 2016].

Второй аспект членства в ЕС связан с притоком средств из Евросоюза в Польшу. Эти меры значительно расширили финансовые возможности государства, что позволило придать мощный импульс развитию всей экономики, особенно в сфере экономической и социальной инфраструктуры. В Таблице 1 представлено состояние движения финансовых средств между Польшей и Европейским Союзом с 1 мая 2004 г. по 30 июня 2016 г.

Таблица 1

Сальдо расчетов бюджета Польши с Евросоюзом
в 2004–2016 гг. (в млрд. злотых)

Годы	Средства, перечисленные из ЕС	Взнос Польши в бюджет ЕС	Сальдо	Сальдо (в % от доходов)
	(1)	(2)	(1 – 2)	
2004	12,3	6,8	5,5	3,5
2005	16,1	9,8	6,3	3,5
2006	20,5	9,9	10,6	5,4
2007	22,4	10,6	11,8	5,0
2008	16,5	12,2	4,3	1,7
2009	36,2	13,4	22,8	8,3
2010	44,5	14,3	30,2	12,1
2011	57,9	14,7	43,2	15,6
2012	66,8	15,9	50,9	17,7
2013	71,6	18,1	53,5	19,2
2014	69,7	17,3	52,4	18,5
2015	65,4	18,2	47,2	16,3
2016*	62,8	19,2	43,6	13,9
Итого	562,7	180,4	382,3	12,3

Примечания: *по закону о бюджете на 2016 г.

Источник: Финансовые отчеты о выполнении бюджетов страны за отдельные годы.

Данные, содержащиеся в таблице, показывают, что Польша в течение всего периода членства в Европейском Союзе является нетто-получателем финансовых средств. Хотя наша страна вносит в бюджет ЕС членские взносы, которые являют-

ся частью так называемых жестких расходов (см. выше), положительное финансовое сальдо участия Польши в ЕС позволило существенно укрепить публичные финансы, повысить возможности их распределения. В Таблице 2 представлено состояние расчетов Польши с Евросоюзом в млрд. евро, а также основные направления использования фондов ЕС.

Таблица 2.

Финансовые трансферты: бюджет ЕС – Польша (в млрд. евро, по состоянию на 30.06.2016 г.)

	Трансферт нарастающим итогом, начиная с 1 мая 2004 г.
I. Трансферты из ЕС в Польшу*	128,0
в том числе:	
текущие	58,2
инвестиционные	69,8
1. Политика сплочения	81,5
Фонд сплочения	25,6
Структурные фонды	53,9
2. Совместная сельскохозяйственная политика	42,1
3. Инструмент «Объединяя Европу» (CEF)	0,4
4. Движение средств в рамках фондов миграции населения	1,2
5. Прочие трансферты (программы Socrates, Erasmus, Leonardo da Vinci и др.)	0,8
II. Взносы в бюджет ЕС	41,4
III. Возврат средств в бюджет ЕС	0,2
IV. Сальдо расчетов Польша – ЕС (I – II – III)	86,4

Примечания: * Объем средств приводится по кассовому счету (движение средств на момент перечисления на счет в НБП).

Источник: <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/unia-europejska/transfery-finansowe-polska-ue>

Из-за ограниченного объема статьи не представляется возможным более детально описать структуру размещения

выделенных средств. Здесь обратим внимание лишь на то, что использование фондов ЕС требует вноса национальных средств (принцип subsidiarity). Это важно не только с точки зрения абсорбции национальных доходов, но и потому, что подавляющая часть средств, переведенных ЕС (за исключением прямых выплат крестьянам), направляется на реализацию конкретных проектов, как правило, в сфере хозяйственной и социальной инфраструктуры. Доступ к средствам ЕС становится возможным при условии, что эти проекты включены в стратегию развития страны и соответствуют целям политики сплочения ЕС. Реализуются только те проекты, которые приносят ощутимые экономические и социальные результаты, а также хорошо подготовлены в техническом, исполнительском и др. отношениях. Этот аспект членства страны в Европейском Союзе, таким образом, создает возможности для более эффективного использования национальных финансовых публичных средств.

Основные итоги

Представленная здесь краткая характеристика изменений публичных финансов в контексте изменений хозяйственной системы страны позволяет сделать вывод, что, несмотря на многочисленные трудности и подводные камни, Польша смогла сравнительно быстро адаптировать институты и инструменты системы публичных финансов к этим фундаментальным изменениям. Публичные финансы являются инструментом государственной политики, и, следовательно, подчиняются не только экономической, но и политической цикличности [Buchanan 1997]. Этот факт в полной мере нашел отражение в характере использования публичных финансов в период трансформации, в течение которого у власти находились политические партии и группировки разной ориентации. На реализуемую с помощью публичных финансов социальную и экономическую политику, несомненно, оказывали воздействие экономические доктрины [Dequech 2007]. Споры о публичных финансах неизбежны и происходят почти повсеместно [Shuman 1988]. Не избежала этого и Польша. В начальный период здесь преобладала крайне либеральная рыночная ориентация, что вело к выведению государства не только из экономической, но и из социальной сферы. Это касалось

и публичных финансов. Допустимый объем публичных расходов определялся произвольно, с явным стремлением их ограничить. На начальном этапе трансформации был прекращено какое-либо планирование на макроэкономическом уровне, что в свою очередь сводило к минимуму значение источников финансирования социально-экономических процессов. Упомянутый выше финансовый кризис 1991–1992 гг. относительно быстро заставил задуматься и отказаться от столь узкого понимания либерализма. Если не рассматривать первые годы кризиса в публичных финансах, когда государство стояло перед выбором концепции преодоления кризисных явлений, то в последующие периоды все чаще проявлялась убежденность в необходимости прагматического, реалистичного, а не доктринерского подхода к публичным финансам. Польша не пошла по пути некоторых стран, которые ввели линейную налоговую прогрессию, не производила радикального сокращения публичных расходов во время недавнего финансового кризиса в Евросоюзе, разделяя критическую позицию многих экономистов по этому вопросу [Blyth 2013; Jordà, Taylor 2013]. Кроме того, нельзя также однозначно говорить об инфляционном воздействии государственных расходов во время кризиса. Наиболее опасными для публичных финансов были и до сих пор остаются планы непрекращающихся реформ публичных финансов без ясно и четко определенных целей и хорошо просчитанных результатов. Самыми яркими примерами в этом отношении были приватизация пенсий, неудачная реформа системы здравоохранения, попытки лишить налогоплательщиков их прав, ликвидация фонда выплаты алиментов, чрезмерные надежды на использование целевого бюджетирования в качестве панацеи для рационализации публичных расходов и так далее. Не отрицая поэтому необходимость изменений в системе публичных финансов и приведения этой системы в соответствие с изменяющимися внутренними и внешними условиями (Европейский Союз), в этой деятельности необходима определенная осторожность в проведении планируемых изменений, стремление определить предполагаемые выгоды и издержки от реализации различных концепций при реформировании публичных финансов. В этом отношении Польше еще многое предстоит сделать с тем, чтобы финансы были использованы в соответствии с их классическими функциями в условиях рыночной экономики и демократической системы.

Литература

Blyth M. Austerity. The History of a Dangerous Idea, Oxford University Press, 2013.

Buchanan J.M. Finanse publiczne w warunkach demokracji, WN PWN, Warszawa 1997.

Czekaj J., Owsiak S. O potrzebie rewizji paradygmatu o autonomii polityki monetarnej i polityki fiskalnej (w) W kierunku nowego ładu świata finansów, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 2015.

Decyzja Rady(UE) 2015/1026 z dnia 19 czerwca 2015 r. uchylająca decyzję 2009/589/WE w sprawie istnienia nadmiernego deficytu w Polsce, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 163/37, L 163/37.

Dequech D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics, „Journal of Post Keynesian Economics” 2007, vol. 30(2).

Fiscal Sustainability Report 2015, European Economy. European Commission, Institutional Paper 018, January 2016.

Jordà Ò., Taylor A. M. The Time for Austerity: Estimating the Average Treatment Effect of Fiscal Policy, NBER Working Paper September 2013, no. 19414.

Moździerz A. Nierównowaga finansów publicznych, PWE, Warszawa 2009.

Moździerz A. Macroeconomic Imbalances in the Economies of Former Communist Countries During the European Integration, Journal of US-China Public Administration, 2015, vol. 12, no. 12.

Moździerz A. Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na finanse publiczne w Polsce, w: Polska w Unii Europejskiej. Bilans dekady, F. Tereszkiewicz (red.), Laboratorium Idei – Prezydencki Program Eksperymentalny – Kancelaria Prezydenta RP, Warszawa 2013, s. 126 –155.

Musgrave R.A., Musgrave P.B. Public Finance in Theory and Practice, wyd. 5, McGraw-Hill, New York 1989.

Orenstein M.A. Prywatyzacja emerytur. Transnarodowa kampania na rzecz reformy zabezpieczenia społecznego, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.

Oręziak L., OFE. Katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce, Instytut Wydawniczy Książka i Prawa, Warszawa 2014.

Owsiak S. Financial Crisis of the Post-Socialism. State of Polish Case. In: Strategic Choice and Path -Dependency in Post Socialism. Institutional Dynamics in the Transformation Process, Edward Elgar, Aldershot, UK. Brookfield, Vermont, US, 1995.

Owsiak S. Taxes in Post-Communist Countries – Old and New Challenges. In: Tax Evasion, Trust, and State Capacities, eds N. Hayoz, S. Hug, Peter Lang, Bern AG, International Academic Publisher, Bern 2007.

Owsiak S. *Stabilité du système de financement et gestion novatrice des organismes publics en période situation de crise économique*, „Revue Française Finances Publiques”, L.G.D.J. – Lextenso éditions, Paris, 2011.

Owsiak S. *The Social Dimension of the Crisis – A Lesson for the Future* (in) *The Great Crisis as the Opening Balance of the 21st Century: Holistic Interpretation*, Polish Economic Society, Warsaw 2012, s. 116-135.

Owsiak S. *Bank centralny (w) Bankowość*; pod red. M. Zaleska, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013.

Owsiak S. *Finanse publiczne. Współczesne ujęcie*. WN PWN, Warszawa 2016.

Owsiak S. *Macrofinancial Aspects of the Economic Transformation in Poland*. In: *Polish Transition Ten Years On – Processes and Perspectives*, ed. by Sue Faulkner, Jim McLoughlin, Stanislaw Owsiak, Asghate, Aldershot 1999.

Owsiak S. *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa 2006.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 1994 r. Omówienie, Rada Ministrów, Warszawa 1995, s. 460-461.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 1994 r. Omówienie, Rada Ministrów, Warszawa 1996, s. 613.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2001 r. Omówienie, t. I., Rada Ministrów, Warszawa 2002.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 r. Omówienie, Rada Ministrów. Warszawa 2016, s. 40

Shuman H. E. *Politics and the Budget The Struggle Between the President and the Congress*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1988.

Wdrażanie budżetu zadaniowego. M. Postuła, P. Perczyński (red.), Ministerstwo Finansów, Warszawa 2008.

Wahrig L., Gancedo Vallina I. *The effect of the economic and financial crisis on government revenue and expenditure*, Eurostat, „Statistic in Focus” 2011, no. 45.

Ustawa z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, (Dz. U. 2011 Nr 75, poz. 398).

Ustawa budżetowa na rok 2016. Uzasadnienie, Rada Ministrów, Warszawa, grudzień 2016 r. s. 192-196.

Zalecenie. Decyzja Rady wzywająca Portugalie do zastosowania środków służących ograniczeniu deficytu uznanych za niezbędne w celu likwidacji nadmiernego deficytu, SWD(2016) 264 final, Komisja Europejska, Bruksela, 27.07.2016.

Польская экономика на переходном этапе развития

1. За 27 лет трансформации, создания основ социальной рыночной экономики и демократического государства, включения в структуры Евросоюза и открытия для конкурентной борьбы на глобальном рынке в польской экономике произошло много позитивных изменений.

К ним относятся такие макроэкономические показатели, как динамика и структура ВВП, изменение структуры экономики, повышение динамики инвестиций, рост количества рабочих мест и падение уровня безработицы, улучшение состояния государственных финансов и ускорение темпов роста объема экспорта.

Стоит напомнить, что в 2004-2015 гг. рост ВВП составил 59%, в то время как в странах ЕС этот показатель достиг 14,8%. Разница между производительностью труда в Польше и средним показателем по ЕС сократилась примерно на 2,6 процентных пункта (2015 г.), в 2020 г. это сокращение должно составить 4 процентных пункта. Увеличилась доля промышленности и строительства в объеме чистой продукции брутто при сокращении в нем доли сельского хозяйства.

Расходы брутто на основные средства в 2015 г. были вдвое выше, чем в 2003 г., а уровень инвестиций составил 20,1%, что было на 0,5% выше среднего показателя по ЕС. По экспертным оценкам, количество рабочих мест, созданных на базе финансируемых из средств ЕС инвестиций, составило 600 тысяч. Улучшилось состояние государственных финансов. Дефицит государственных финансов снизился с 7,5% ВВП в 2010 г. до 2,6% в 2015 г., при этом была снята Процедура чрезмерного дефицита [меры, принимаемые в отношении страны-члена ЕС в случае нарушения ею определенных критериев бюджетной сбалансированности – *Прим. перев.*].

Улучшилось также положение в сфере внешней торговли. Ее объем вырос в четыре раза, при этом темпы роста экспорта были в два раза выше, чем динамика ВВП.

Однако ожидается, что в перспективе до 2020 г. эта позитивная тенденция может замедлиться. Несмотря на большой объем привлеченных средств из ЕС, их реальное значение будет меньше, поскольку они будут освоены большим, чем в предыдущий период, количеством хозяйствующих субъектов (увеличившаяся экономика). Повысится также уровень насыщенности экономики инфраструктурными ресурсами, материальным и человеческим капиталом. Третий фактор, тормозящий позитивные изменения — это значительное снижение доли инфраструктурных инвестиций в структуре капиталовложений.

Тем не менее, наметившимся в 2004-2015 гг. позитивным процессам сопутствуют факторы, которые мешают догнать высокоразвитые страны и перейти к инновационной фазе развития.

Одним из них является сохраняющаяся структура польской промышленности и связанная с ней структура экспорта.

При постепенном увеличении в промышленной переработке доли высокотехнологичных производств (электронная техника, оптические приборы, электромашинное и автомобильное производство) в структуре промышленности преобладают сырьевые отрасли, производство продукции низкой степени переработки (добывающая, пищевая, мебельная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, металлургическая промышленность).

Все отчетливее видно сокращение доли отечественных машин и оборудования — с 4,1% до 2,3% (2005-2014).

Одновременно в течение всего рассматриваемого периода ухудшается показатель соотношения дефицита текущих оборотов к ВВП — в среднем на 1,2 процентных пунктов в год.

Растет разрыв между темпами роста экспорта и увеличением импорта машин и оборудования. В 2014 г. импорт этой продукции возрос по сравнению с 2010 г. на 21,8%, а ее экспорт за этот же период — на 14,6%.

Приведенные данные и опережающие темпы роста импорта машин и оборудования свидетельствуют о реализации польскими предприятиями имитационного пути развития, ориентированного на количественные критерии (рост производительности), а не креативного инновационного пути, опирающегося на качественные критерии, т.е. на парадигму максимизации знаний.

Предприятия используют проинновационные структурные фонды из ЕС для приобретения машин и оборудования, а не для НИОКР и модернизации.

Второй особенностью процессов развития в период системной трансформации и членства в ЕС является низкая инновационная способность польской экономики, несмотря на масштабный трансфер внешней государственной помощи, предназначенной на эти цели.

Стоит напомнить, что в 2007-2013 годах на программу «Инновационная экономика» было выделено 8,3 млрд. евро, а на программу «Человеческий капитал» — 2,7 млрд. евро.

Одновременно, по данным *European Innovation Scoreboard* от 2014 г., за период освоения этих средств в рейтингах инновационности ЕС-28 Польша опустилась с четвертого на третье место от конца списка. В 2012-2014 гг. в промышленности функционировало 17,5% инновационных предприятий, а в сфере услуг – 11,4%. Хотя количество заявленных в Европейское патентное бюро патентов в 2007–2012 гг. возросло в три раза, это в десять раз меньше, чем в ЕС.

В связи с этим возникает вопрос, каковы причины столь низкой эффективности трансфера проинновационных структурных фондов на предприятия.

Попытка ответить на этот вопрос предпринималась в работах Института экономических наук Польской академии наук в 2014-2016 гг. Эти работы позволили проверить гипотезу, что фундаментальной причиной этого является переходный этап развития польской экономики от второй к третьей фазе в соответствии с теорией этапов развития Портера [Porter, 1990].

2. Синтез теории экономического развития и теории развития М. Портера позволяют констатировать, что польская экономика в настоящее время находится на переходном от инвестиционного к инновационному этапу, что подтверждается характеристикой этих этапов.

Инновационный этап характеризуется копированием предприятиями лучших имеющихся на международном рынке технологий. Они ассимилируются импортом, зарубежными инвестициями, совместными предприятиями, модифицируются и адаптируются к местным условиям. Компании развивают компетенции с целью их совершенствования. Хотя развитие на этом этапе и связано с абсорбцией и улуч-

шением зарубежных технологий, оно все же отстает на одно поколение от мировых лидеров. Данная фаза характеризуется высокой капиталоемкостью производства и высокой долей стоимости труда в совокупных расходах. Уровень жизни остается относительно низким, что приводит к тому, что спрос остается малоизбирательным, а его структура определяется потребительскими предпочтениями покупателей. Основным инструментом конкуренции является цена. Основной хозяйственной/экономической задачей является обеспечение соответствия экономических приоритетов государства и достигнутого уровня развития.

Характерной чертой инновационного этапа развития является создание отечественными предприятиями собственных технологий. О достижении инновационной фазы свидетельствует активное развитие машиностроения, обеспечивающего развитие инноваций производственных процессов. Более высокий уровень развития социального и человеческого капитала обеспечивает широкие горизонтальные связи между предприятиями и сектором науки. Развитые отношения с сектором НИОКР и другими субъектами расширяют специализацию, разделение труда, трансфер знаний и компетенций. Предприятия достигают мирового уровня продуктов, процессов производства и маркетинга. Критерием их стратегий развития является максимизация знаний. Они отходят от ценовых стратегий в пользу диверсификации, развиваются сети зарубежных связей, осуществляют инвестиции в маркетинг. Переход от инвестиционной к инновационной фазе – самый трудный переход между этапами развития. Характеристика этих фаз однозначно указывает на то, что польская экономика находится на переходном этапе.

Обоснованность этого тезиса подтвердил проведенный в работе количественный анализ, определяющий актуальное состояние экономического развития Польши [Innowacyjność... 2016]. С точки зрения уровня инновационности Польша относится к третьей из четырех групп инноваторов, а именно к группе умеренных инноваторов, и занимает 43-е место среди 144 стран в мировом рейтинге конкурентоспособности. В соответствии с методологией Всемирного экономического форума можно выделить 17 факторов, приближающих Польшу к инновационной фазе развития. Среди них доминируют те, которые отражают уровень развития телекоммуникаци-

онных и телеинформационных услуг, высокий уровень образования общества, однако среди них нет ни одного фактора, свидетельствующего о достижении инновационной фазы. Одновременно с этим существуют 22 фактора, представляющие собой главный барьер на пути достижения Польшей инновационной фазы. К ним относятся бюджетный дефицит, государственный долг, уровень национальных запасов, доверие общества политикам, предпочтения потребителей, способность страны удерживать талантливых граждан, доступность капитала повышенного риска, научный прогресс.

3. Общие положения теории институциональной и ресурсной экономики позволяют эмпирически идентифицировать и рассмотреть важнейшие эндогенные барьеры перехода польской экономики к инновационному этапу развития. Главным барьером является отсутствие соответствующей данному этапу институциональной инфраструктуры, необходимой для функционирования хозяйствующих субъектов. Препятствием является также заорганизованность и излишняя жесткость правовых норм, пробелы в законодательстве, нестабильность регулирования, высокая стоимость транзакций, асимметричность информации и высокие риски инвестирования.

Прочие эндогенные факторы – это несоответствие регулирующих систем культурным условиям и системе ценностей. Одним из основных барьеров, ограничивающих эффективность содействия государства инновационности на переходном этапе развития, является незрелость социального капитала, т.е. низкий уровень доверия между людьми, ограниченная открытость к сотрудничеству на горизонтальном уровне, ограниченные внутриотраслевые, информационные, исследовательские связи, обеспечивающие поступление новых знаний.

Рост инновационности фирм ограничивают недостатки функционирования организаций, распределяющих средства из структурных фондов, а также слабые связи научного сектора с предприятиями и незначительная роль звеньев, посредничающих в трансфере знаний из сектора НИОКР на предприятия (брокеры знаний).

4. Одновременно стоит отметить проявления позитивных изменений в сфере развития польских фирм, в т.ч.:

- расширение сотрудничества предприятий с университетами и научно-исследовательскими институтами (преобладание университетов).
- несмотря на сохраняющийся консерватизм в структуре источников финансирования, наблюдается постепенный рост доли внутренних источников поступления средств, в т.ч. из фондов помощи ЕС и банковских кредитов.
- под влиянием структурных фондов ЕС происходят некоторые изменения в стратегии развития предприятий. Происходит постепенный отход от ценовых стратегий в пользу стратегии дифференциации и от критерия максимизации производительности в пользу парадигмы максимизации знаний. Исследование документально подтвердило обоснованность утверждения, что сопутствующие переходному этапу развития польской экономики институциональные, культурные и ментальные условия не позволяют совершить скачок в области инновационных способностей фирм и обеспечить качественный рост конкурентоспособности экономики, несмотря на трансфер в нее значительных проинновационных средств из ЕС.

5. Переходный этап экономического развития определяет детерминанты спроса и предложения в инновационных процессах. Главное, что характеризует спрос в рамках данных процессов, – это преобладание потребительских предпочтений, связанных с пользовательскими характеристиками продуктов.

Хотя доля иностранных марок на национальном рынке относительно невелика, что дает широкие возможности для инновационной активности отечественных компаний, покупательская способность потребителей (средний уровень доходов) ограничивает их планы по приобретению новинок. Это, в свою очередь, сокращает инновационные намерения компаний.

Анализ показал, что на рынках, где работают изучаемые фирмы, свои решения о покупках потребители принимают главным образом на основании цены, и лишь затем ориентируются на потребительские свойства продукта, а в конце – учитывают его символические свойства. Таким образом,

на переходной фазе по-прежнему доминируют конкурентные стратегии, связанные со стоимостью, и низкая склонность фирм к построению бренда. В развитых странах, где преобладают потребительские предпочтения, ориентированные на символические характеристики продукта, реакцией на спрос являются стратегии развития предприятий, нацеленные на конкуренцию дизайнерских решений, подходов к реализации социальной ответственности, заботы об окружающей среде.

В условиях экономики переходного этапа обследованные фирмы, которым было бы легче реализовать конкурентные преимущества на рынке, где потребитель придает большое значение символическим характеристикам продукта, не вступают в прямую конкурентную борьбу с зарубежными субъектами, а по-прежнему конкурируют прежде всего ценой и потребительскими свойствами. Этим обусловлена их относительно низкая инновационная способность.

б. На переходном этапе развития выявление связанных с предложением условий для развития инновационных процессов сводится к анализу способов адаптации фирм к ограничениям спроса и широкого круга барьеров на пути эффективного использования государственной помощи из ЕС. В обследованных фирмах были выявлены внутренние и внешние барьеры для их инновационной активности, что позволило сгруппировать эти субъекты и определить инструменты стимулирования развития их инновационного потенциала. Подчеркивалось ключевое значение барьеров спроса, отсутствие партнеров для инновационного сотрудничества, влияние финансовых барьеров (затрудненного доступа к банковским кредитам), избыточной налоговой нагрузки, институциональных и регулирующих барьеров, стоимости разработки и внедрения НИОКР.

Обследованные предприятия, функционируя в промежуточном этапе развития, неэффективно используют внешнюю государственную помощь, поскольку механически внедряемые программы не адаптированы к их проблемам и к окружающим их экосистемам. Программы аллокации европейских фондов часто адаптированы к потребностям бенефициаров, находящихся на другой стадии развития. В переходной экономике функционируют предприятия с разным уровнем инновационной способности. Наиболее инновационные фирмы

предпринимают усилия для экспансии, но наталкиваются на множество барьеров, обусловленных отсутствием институциональной адаптации. Инновационная экспансия требует высокой склонности к риску. Но находящиеся на инвестиционном этапе развития предприятия в очень небольшой степени склонны рисковать. Это повышает транзакционные издержки и снижает готовность фирм заниматься высокорискованными инновационными проектами. Сталкиваясь с высокими транзакционными издержками, предприятия, опираясь на ценовые стратегии, достигают своих менее амбициозных (количественных) целей развития.

7. Важным результатом проведенного исследования является выявление ключевой роли научного сектора, в том числе университетов, их отношений с предприятиями и их влияния на инновационность фирм в будущей стадии развития. Анализ показал, что в ситуации, когда фирмы начинают строить свои конкурентные преимущества на инновационной активности и не получают поддержки со стороны современного научного сектора, экономика не имеет больших шансов перейти на инновационный этап развития.

В истории развития науки выделяются две модели университета, т.е. гумбольдтовская (традиционная) и современная. В экономике инвестиционного периода предприятие получает знания почти незаметным образом. Университеты функционируют бок о бок с предприятиями. Необходимый для предприятий ресурс знаний приобретает у образованных сотрудников путем приобретения патентов, лицензий, с помощью консультаций или научных публикаций, поскольку результаты исследований распространяются бесплатно как общественное достояние. Расходы на производство знаний в научном секторе несет госбюджет. Традиционная модель университета концентрирует свое внимание на двух функциях: научные исследования и обучение студентов. Знания, которые производит университет, являются главным источником прогресса и изменений в рыночной экономике. Однако оно требует обработки и коммерциализации.

8. Одновременно с цивилизационным переломом и технико-коммуникационной революцией конкурентным преимуществом предприятий стал новый ресурс – знание. Возрос спрос на инновационные проекты. Традиционные университеты не могли нести значительные расходы, необходимые для

генерирования потока новых изобретений. В ответ на новые запросы экономики появились новые виды предприятий, т.н. инновационные компании. Они наравне с исследовательскими организациями осуществляют коммерциализацию знаний. Они же предъявляют университетам новые требования, а именно адаптировать процесс и масштаб совершаемых научных открытий к потребностям инновационной экономики. Университеты начинают конкурировать с инновационными компаниями в области коммерциализации знаний.

Следует отметить признаки новой модели университета в инновационной экономике. К ним относятся:

- Коммерциализация знаний наряду с научной работой и обучением становится одной из основных функций университета.
- К университетам переходят функции международных центров трансфера знаний.
- Языком коммуникации в университете становится английский язык, поскольку, в отличие от гумбольдтовского университета, он является международным ВУЗом.
- Меняется внутренняя структура университета. Происходит отход от системы факультетов. Его структура опирается на междисциплинарные группы, объединяющиеся вокруг определенных исследовательских тем, а также связанных с международным сотрудничеством.
- Отход от практики оценки сотрудников по количеству работ и публикаций, а также применение экспертной оценки и критериев, определяющих качество полученных результатов.
- Использование иной системы мотивации научных сотрудников. Ориентация на задачи, поставленные внутри ВУЗа, заменяется ориентацией на задачи, поставленные внешними клиентами университета.

Анализ ожиданий сектора знаний и предприятий и отношений между предприятиями и научными учреждениями в польской экономике переходного периода показывает, что польские фирмы в очень ограниченной степени ожидают от сектора знаний поддержки для реализации инновационных стратегий. Научные учреждения (университеты) представляют собой традиционный вид университета и строят

свои отношения с предприятиями, проводя курсы, студенческие практики, представляя результаты собственных исследований. Это создает пока еще очень слабые предпосылки для создания инновационной экономики.

Проведенный анализ показал, что в настоящее время сфера науки, в том числе университетская модель, представляет собой звено, которое задерживает вступление польской экономики на путь инновационного развития.

* * *

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что для стимулирования инновационных устремлений польских компаний в переходный период развития экономики необходимо:

- Идентифицировать инструменты для реализации многолетней стратегии экономического развития.
- Задачей государства наряду с определением направлений приоритетного развития на длительную перспективу становится обеспечение стабильности, единства и транспарентности институционального окружения предприятий.
- Удлинение горизонта планирования развития и относительная стабильность регулирования при снижении рисков для развития, в т. ч. инновационного, может стимулировать предприятия к отказу от краткосрочных программ действия.
- Задачей государства является сокращение фискальной нагрузки как на хозяйствующие субъекты, так и на потребителей, что ослабит ограничения спроса на инновационные процессы. Увеличение покупательской способности потребителей может изменить структуру их рыночных предпочтений от пользовательских характеристик продукта к его символическим свойствам. Такое изменение структуры спроса может стать основным стимулом инновационного поведения предприятий и ускорить процесс перехода к инновационной экономике.
- Изменению структуры спроса в пользу увеличения склонности потребителей к приобретению инноваций могут способствовать субсидии на покупки, введение высоких стандартов в сфере безопасности

пользователей, информация и образование, направленные на изменение привычек. Достижению этой цели могли бы также способствовать конкурсы, поддерживающие позитивное восприятие марок отечественных инновационных производителей.

- Фундаментальное значение имеет понимание предпочтений потребителей и возможность их изменения. Это позволит точнее определить инновационную политику в сфере предложения, повысить эффективность государственной поддержки в плане приспособления к структуре спроса и его изменениям.
- Повышение качества институциональной инфраструктуры развития фирм может снизить их транзакционные издержки и стимулировать их отказаться от ценовой конкуренции и от ценовых стратегий.
- Стимулирование инновационных процессов требует деbüroкратизации и повышения эффективности механизмов аллокации проинновационных публичных средств Евросоюза и расширения масштаба возвратной аллокации.
- Наряду с помощью ЕС, необходимо расширить масштабы финансирования инноваций за счет высокорисковых средств (фондов венчурного и частного акционерного капитала, частных венчурных инвесторов – бизнес-ангелов).
- По примеру высокоразвитых стран необходимо конкретизировать работы над Национальной системой инноваций (НСИ). Одним из ее фундаментальных элементов является система образования. Она требует ключевых изменений и адаптации к потребностям инновационной экономики на всех уровнях обучения. Образовательные программы должны быть нацелены на развитие самостоятельного аналитического мышления, креативности, готовности к сотрудничеству, взаимного доверия. Новая система образования и стабильность институтов могут повысить низкий в настоящее время уровень социального капитала, что представляет собой одну из основных преград для инновационности. Такая система, кроме того, ослабит действие другого барьера на пути

к инновационной экономике – качества человеческого капитала.

- Важным элементом НСИ должны стать современные университеты. Их задачей должно стать выполнение функции центров создания знаний и их трансфер в экономику. Наряду с исследовательскими и образовательными функциями основным направлением деятельности университетов должна стать коммерциализация произведенных знаний. Необходимо уйти от традиционной формулы ВУЗа и перейти к модели современного университета, действующего в условиях инновационной экономики. К таким университетам перейдут функции создателей и брокеров знаний, а также международных центров их трансфера. Тесные связи университетов с предприятиями позволят сократить информационный пробел между этими субъектами и обеспечить свободное движение этих знаний. Для укрепления этих связей необходимо изменить систему мотивации научных сотрудников. Система стимулов для реализации задач, поставленных ВУЗом, должна быть заменена мотивационной системой, ориентированной на задачи, которые ставят внешние контрагенты университета. В современном университете, который является научным центром, стимулирующим развитие окружающей его инновационной экосистемы, следует изменить критерии оценки сотрудников, то есть отойти от количественных оценок и перейти к качественной оценке результатов их работ.

Таким образом, переход экономики к инновационной фазе развития требует осуществления **кардинальных институциональных изменений, создания НСИ и социального капитала.**

Литература

Innowacyjność polskiej gospodarki w przejściowej fazie rozwoju. INE PAN, Warszawa, 2016.

Porter M. (1990) The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York.

Экономика стран ЦВЕ после системной трансформации

Страны Центрально-Восточной Европы после ликвидации Варшавского договора и Совета экономической взаимопомощи сразу же провозгласили курс на присоединение к Европейскому союзу. К настоящему времени почти все они стали полноправными членами этой организации и военного блока НАТО, а остальные получили статус кандидатов на вступление в ЕС. Членство в Европейском союзе обязывает эти государства следовать общей экономической политике и соответствовать единым критериям хозяйственного развития. Это, однако, не уравнило их со старыми членами Союза. Страны ЦВЕ по-прежнему отстают по уровню развития и практически не имеют возможности наращивать свой производственный и научный потенциал. Между ними усиливается дифференциация по причине разной приспособляемости к общеевропейским условиям хозяйствования и недостаточной конкурентоспособности. Экономика отдельных стран не вписывается в общеевропейский народнохозяйственный комплекс и функционирует по отдельности в зависимости от особенностей сохранившейся с прежних времен производственной структуры. Большинству стран не удастся вырваться из колеи, в которую они попали после проведения рыночных реформ и которая предопределялась их технологической отсталостью и неготовностью к жесткой рыночной конкуренции. Попытаемся раскрыть причины такого хода развития европейских постсоциалистических стран.

Системная трансформация проводилась в странах Центрально-Восточной Европы в одно и то же время, с аналогичными целями и примерно одинаковыми средствами. Речь шла не об *улучшении* прежней системы, а об осознанном *переходе* к новому общественному строю – к капитализму. Поэтому старые механизмы полностью разрушались и на их обломках создавались новые в соответствии с имевшимися тогда представлениями реформаторов об идеальном капиталистиче-

Юрий Константинович Князев – д.э.н., главный научный сотрудник ИЭ РАН

ском обществе. Считалось, что это общество руководствуется идеологией свободного рынка, которая несовместима с планово-административными методами хозяйствования. В угоду этой идеологии во всех странах были в одночасье ликвидированы госпланы, госснабы, а заодно и целеполагание как таковое вместе с действовавшей системой достижения планировавшихся целей. Предполагалось, что рынок сам все расставит по своим местам. Никакого *переходного периода* от одной системы к другой не предусматривалось. Не было его и при распаде прежних федераций, когда новые государства становились полностью самостоятельными с сегодня на завтра и в одночасье лишались сложившихся ранее производственных, торговых и иных взаимосвязей (для сравнения, процедура выхода Великобритании из Европейского союза займет более двух лет). Радикализм и внезапность преобразований не могли не привести к разрушительным для экономики последствиям.

Но и сама направленность трансформаций, как оказалось, не способствовала успешному экономическому развитию. Переход к капитализму сводился к формированию свободного рынка, на котором, как считалось, конкурируют *примерно равные* по своей мощи субъекты. На нем не должно быть монополистов и других чрезмерно крупных компаний. Поэтому в большинстве постсоциалистических стран сознательно ликвидировались крупные промышленные и сельскохозяйственные комбинаты, дробились многопрофильные производства, создавались мелкие хозяйственные единицы ради формирования идеальной конкурентной среды. Произошло полное разгосударствление собственности, даже успешные предприятия были приватизированы, чтобы на рынке конкурировали только частные собственники.

Первой крупной ошибкой реформаторов было игнорирование того факта, что к началу системных преобразований замкнутого конкурентного внутреннего рынка уже не существовало. Глобализация *открыла* экономики стран для иностранных товаров и инвестиций, которые привносились туда мощными транснациональными корпорациями, банками и торговыми сетями. Раздробленные и отставшие в технологическом отношении отечественные производители и торговцы были не в состоянии конкурировать на равных с иностранными партнерами не только на мировом,

но и на внутренних рынках. Именно поэтому прежний производственный потенциал остался невостребованным и был разрушен либо влачит жалкое существование. Глубокий *трансформационный спад* был, следовательно, неизбежен, но и *восстановление* экономики по сути дела было невозможно – в жестком соревновании с иностранными высококачественными и дешевыми товарами национальному бизнесу было трудно выжить, а тем более подняться до мирового уровня.

В наиболее трудном положении оказались *малые страны*, вынужденные работать в основном на насыщенный и уже поделенный внешний рынок. Болгария, Венгрия, Румыния, республики бывшей Югославии, вполне конкурентоспособные в системе разделения труда в рамках Совета экономической взаимопомощи, не смогли выйти на западные рынки с выпускавшейся ими продукцией и лишились многих процветавших до этого промышленных и сельскохозяйственных производств. В несколько *лучших* условиях развивались более крупные страны, а именно наши государства – Россия и Польша. Они обладали обширными внутренними рынками, на которые смогли работать пищевая, легкая и некоторые другие отрасли промышленности и сельское хозяйство, выжившие только благодаря этому и начавшие даже проникать со своей продукцией за границу.

Вторую серьезную ошибку допускают рассматриваемые страны вплоть до настоящего времени. Связана она также с *ложным пониманием* общества, в котором мы живем. Современный капитализм не только сильно глобализирован, но и давно перестал быть *стихийным*, управляемым только рынком. Его экономика представляет собой *синтез* рынка и социального регулирования. В передовых странах практикуется сейчас, как я ее называю, социально-регулируемая рыночная экономика. Мне этот термин больше нравится, чем более широко распространенное название «социально ориентированная рыночная экономика», так как последнее не объясняет, каким образом достигается такая ориентация и в чем она конкретно состоит. С моей точки зрения, современная экономика является социально-регулируемой потому, что она *неизбежно* регулируется государством, ибо полностью свободный рынок сам по себе не может преодолеть *монополизм* более крупных игроков и из-за краткосрочной

мотивации его субъектов экономика попадает в периодические разрушительные *кризисы*. Только государство, как показывает практика, способно бороться с «провалами рынка» (*market failures*), в том числе с последствиями финансово-экономических кризисов, а возможно, смягчать и даже предупреждать кризисные ситуации. Регулирование, следовательно, является социальным не только потому, что оно направлено на оказание помощи уязвимым слоям населения, но главным образом потому, что государство направляет ход экономического развития в *интересах общества в целом*.

Вторая ошибка заключается, следовательно, в том, что до конца не осознается *необходимость* обязательного государственного регулирования экономики, а конкретно – перспективного целеполагания и народнохозяйственного планирования, без чего затруднено любое осмысленное развитие. Особенно важно это для отстающих стран, к каковым относятся все постсоциалистические государства, обреченные на *догоняющее* развитие и нуждающиеся в целенаправленном экономическом *росте* ускоренными темпами и на новой качественной основе.

Членство в Европейском союзе, вопреки ожиданиям, не добавило странам стимулов для ускоренного развития. Вступившие в ЕС государства не просто вошли в единое экономическое пространство. Они стали частью сложившегося ранее народнохозяйственного комплекса. Имея более низкий уровень развития, они не могли существенно повлиять на его конфигурацию и вынуждены просто приспосабливаться к существующей реальности. Единственное, что им оставалось – попытаться отыскать свои небольшие ниши в уже сформировавшейся структуре. А это удалось далеко не всем. Более развитые страны смогли частично вписаться в западноевропейские кооперационные цепочки и сохранить наиболее передовые сегменты своего производственного потенциала. Другие лишились большей части имевшихся индустриальных производств и даже довольно успешных отраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Расширение границ Евросоюза за счет большой группы постсоциалистических стран было прежде всего политическим проектом – их надо было оторвать от России и интегрировать в НАТО. Но в этом был и немалый экономический смысл. Речь шла о приобретении для государств европей-

ского ядра новых рынков сбыта и сфер приложения капитала в регионах, которые были не в состоянии составить иностранцам серьезную конкуренцию. Кроме того, они стремятся обустроить эти пространства так, чтобы в них были удобные транспортные пути доставки западных товаров до местного населения и чтобы они превратились в экологически чистые ареалы, ставшие местом комфортного отдыха иностранных туристов. Именно эти цели преследует общая экономическая политика Евросоюза и вся система финансирования из его фондов. Разумеется, местное население также получает от этого какую-то пользу, но она ограничена меркантильными интересами ведущих стран. Серьезных задач по развитию промышленного и научного потенциала периферийных стран, по их инновационному технологическому оснащению, по созданию там высокопрофессиональных и хорошо оплачиваемых рабочих мест, по совершенствованию социальной сферы Европейский союз перед собой не ставит, оставляя их решение на усмотрение местных властей. Брюссель больше заботят проблемы сохранения общей финансовой стабильности, смягчения долгового кризиса, уменьшения бюджетного дефицита, ради чего странам навязывается режим жесткой экономии.

Чтобы двигаться вперед в экономическом развитии, европейским постсоциалистическим странам необходимо исправить указанные выше ошибки, которые были допущены в ходе системной трансформации. Без хотя бы минимальной защиты отечественного бизнеса невозможно сохранить имеющиеся производства, а тем более начать выпуск новой продукции. Инновации требуют больших затрат, которые неизбежно увеличивают цены вновь предлагаемых товаров, в то время как иностранные производители торгуют давно освоенными аналогами с минимальными издержками и поэтому легко побеждают в свободной конкуренции. Для возрождения страновой экономики ее необходимо защищать от иностранных конкурентов. В отказе от протекционизма заинтересованы только развитые страны и мощные транснациональные корпорации. Поддерживаемая ими борьба с протекционизмом, которая регулярно провозглашается на разных международных форумах, не отвечает интересам экономически менее развитых стран. Свободная торговля закрепляет их отсталость и в лучшем случае позволяет сохра-

ниться традиционным отраслям, не имеющим конкурентов на внешних рынках. Ради собственного экономического развития эти государства должны добиваться для себя особого статуса в ВТО и других международных организациях, который позволял бы им если не повышать ввозные таможенные пошлины на заново осваиваемую продукцию, то по крайней мере поддерживать ее производство другими преференциальными мерами (налоговыми льготами, бюджетным субсидированием, льготным кредитованием).

Необходимо также отказаться от либеральной догмы о всесии рынка и невмешательстве государства в экономическую жизнь. Без целенаправленной государственной деятельности нельзя изменить структуру экономики и обеспечить ускоренное развитие, выводящее страну из отсталости. Это не столь актуально для развитых стран, хозяйство которых давно сложилось, достаточно эффективно и совершенствуется постоянно и эволюционно, но даже и они применяют в той иной мере индикативное планирование. Для наших же стран это просто необходимо, если они хотят решать амбициозные задачи, совершенствовать сложившуюся экономическую структуру, подниматься на современный уровень технологического развития. Не знаю, актуально ли это для Польши, но в России переход от экспортно-сырьевой к индустриально-инновационной отраслевой и технологической структуре экономики является *насушной* задачей, решить которую невозможно без мощной *государственной* поддержки.

Для долгосрочного целеполагания необходима научно обоснованная стратегия социально-экономического развития, базирующаяся на многовариантных прогнозах, но четко определяющая *конечные цели и средства* их достижения. Даже самая правильная стратегия не может реализоваться сама собой. Нужен механизм обязательного выполнения поставленных задач. В наших *рыночных* условиях с преобладанием *частной* собственности невозможно прежнее директивное планирование всего народного хозяйства и даже только государственного сектора в отдельности. Нужны другие методы, учитывающие *самостоятельность* рыночных субъектов.

Сама жизнь подсказывает приемлемые формы и методы государственного регулирования и планирования в виде принимающихся у нас национальных проектов и целевых

программ, выполнение которых осуществляется чаще всего с привлечением заинтересованного *частного* капитала. Нужно только, чтобы это делалось не спорадически, а в увязке со всем комплексом проблем и ставящихся задач общегосударственного масштаба. Иными словами, пора переходить к *народнохозяйственному* планированию и максимально использовать для выполнения плановых задач *государственно-частное партнерство*. Такое партнерство включает доленое финансирование частными и государственными инвесторами совместных проектов с широким использованием льготного кредитования, госзаказов, государственных закупок, взаимобязывающих коммерческих контрактов об освоении, выпуске и сбыте новой продукции и выполнении строительно-монтажных работ.

Такой всеобъемлющий, воспроизводственный подход к планированию позволит не только сбалансировать и модернизировать народнохозяйственный комплекс, но и привлечь к выполнению общегосударственных задач *частный бизнес*, который получит то, чего ему сейчас явно не хватает – реальные ориентиры для своего развития, а также государственные гарантии сбыта новой продукции и должной прибыльности инвестиционных вложений.

Для возобновления экономического роста в России нужны *новые драйверы*, которыми могли бы стать восстановление и модернизация машиностроения и ее сердцевины – станкостроения и приборостроения, а также глубокая переработка на этой основе нефти, газа, дерева, металлов, сельскохозяйственной продукции и другого сырья. Для сбыта новой высокотехнологичной продукции имеется обширный внутренний рынок, дополняемый сотрудничающими с нами странами. По мере ее освоения откроются возможности выхода на более требовательный мировой рынок. Следовательно, у нас есть все *объективные условия* для успешного развития. Дело лишь за *политической волей*, которая, я надеюсь, должна все-таки появиться перед лицом усиливающихся трудностей.

Л. Петревич

Фондовый рынок в Польше как элемент экономической системы. История надежд и разочарований

Введение

Современный капитализм как доминирующая форма экономической деятельности в мире не является цельной системой. В зависимости от теоретической концепции в рамках капитализма выделяются разные его модели. Имеется много классификаций моделей капитализма, причем эта неоднородность проявляется в применении разной терминологии, разных критериев деления, в учете только экономических факторов или дополнительно – политических и социальных [Wojtyna 2005]. Например, Холл и Соскис [Hall & Soskice 2001] различают рыночные экономики, основанные на координации, и либеральные экономики; Хампден-Тёрнер и Тромпенаарс [Hampden-Turner & Trompenaars 1998] считают образцовыми версии капитализма родом из США, Великобритании, Франции, Германии, Голландии, Швеции и Японии, а Амабль [Amable 2003], в свою очередь, различает англосаксонскую, социал-демократическую, европейскую континентальную, средиземноморскую и азиатскую модели. Эта последняя классификация относится к анализу альтернативных моделей капитализма и сегодня считается наиболее подробной и разносторонней [Borowski, Maszczyk, Klipra 2015]. Согласно этой классификации, формирование в конкретных странах различных разновидностей капитализма зависит от развития системы комплементарных по отношению друг к другу институтов (как формальных, так и неформальных), функционирующих в разных сферах социально-экономической жизни, а именно: от типа и масштабов конкуренции на товарных рынках, от характера организации рынка труда, сектора финансового посредничества и контроля со стороны собственника, от значения социального государства и, в конце концов, от организации сектора образования [Amable 2003]. Особого внимания заслуживает здесь концепция институ-

Леслав Петревич – доктор, научный сотрудник Института экономических исследований ПАН

циональной комплементарности, в соответствии с которой развитие и эффективность одного института увеличивает эффективность другого. Таким образом, данная комплементарность означает взаимозависимость институтов в отдельных сферах (а значит, положительную корреляцию между достигаемыми в них показателями развития), превращая их в систему сообщающихся сосудов.

Центральное место в рамках концепции модели капитализма или, по мнению некоторых авторов, даже самое главное [Gołębiowski 2007], занимает способ финансирования экономики, то есть финансовая система. Она считается кровеносной системой экономики. Ее эффективность оказывает значительное влияние на функционирование и развитие прочих областей экономической жизни, на экономический рост и структурные изменения в экономике. Институты определяют форму жизнедеятельности всего сектора, и поэтому условия функционирования его отдельных элементов не могут не иметь значения для перспектив и направлений экономического развития. Стоит подчеркнуть, что финансовая система не приобретает автоматически оптимальных для экономики структуры и размера — на ее развитие наряду с показателем эффективности влияют также факторы политического характера [Zingales 2015].

В качестве моделей выделяются два типа систем финансирования экономики — банковская и рыночная (биржевая). Однако в реальном мире чистые, образцовые формы финансирования экономики не существуют. Например, в США, которые считаются хрестоматийным примером модели, основанной на фондовом рынке, этот рынок отвечает примерно за 70% финансовых потребностей предприятий, тогда как за прочие 30% — банки, в то время как в континентальной Европе, которая представляется как воплощение банковской модели, эти пропорции формируются в обратном порядке. Так что в реальном мире мы имеем дело со смешанными финансовыми системами с преобладанием банковской или биржевой модели.

Цель настоящего исследования — показать роль финансовой системы как составного элемента модели капитализма путем рассмотрения влияния развития этого сектора на функционирование сферы реальной экономики, в том числе риски и угрозы, связанные с наблюдаемым ростом это-

го сектора. Настоящий анализ послужит основой для того, чтобы продемонстрировать последствия выбора условий функционирования фондового рынка в Польше для перспектив экономического развития в условиях преодоления отставания от экономически развитых стран.

На основании двух предпосылок: (1) распространенного в литературе о хозяйственном праве, в том числе о регулировании функционирования финансовых рынков и корпоративных систем (*law and finance*), положения о том, что «различия между странами имеют место в большей степени в сфере выполнения норм, чем строго в их содержании» [например, Dam 2006, p. 8] и (2) констатации, что на структуру и развитие финансовой системы влияют, наряду с вопросами эффективности, также факторы политического характера, в настоящей работе принята гипотеза, согласно которой направление и динамику изменений в функционировании польского фондового рынка невозможно объяснить, не обращаясь к политическим решениям и неформальным институтам этого рынка. Если эта гипотеза верна, можно говорить о сильном, возможно, даже решающем, влиянии политических решений и выросших на фондовом рынке неформальных институтов на его функционирование и развитие. Косвенным образом это также будет означать, что эффективность осуществления национальным фондовым рынком экономических функций, приписываемым этим рынкам в литературе, зависит от политических факторов, от норм поведения участников и субъектов польского фондового рынка. Проверка этой гипотезы будет состоять в исследовании примеров функционирования фондового рынка в Польше как измерения или сферы, в которой в нашей стране реализовывалась модель капиталистической экономики.

В первой части работы будут показаны место и роль финансовой системы, в том числе фондового рынка, в экономической системе, затем предметом анализа станут экономические последствия активного развития или, по мнению многих, гипертрофии финансового сектора. В следующей части краткий очерк истории польского фондового рынка поможет акцентировать указанные в гипотезе факторы. В выводах мы соотнесем сделанные наблюдения с вопросами уровня

развития финансовой системы и связанных с этим возможных шансов и угроз для экономической системы Польши.

1. Значение финансовой сферы для экономики

Рассуждая о значении и роли финансовых рынков для формирования и состояния капиталистической экономики, стоит начать с главного тезиса известной книги Раджана и Зингалеса [Rajan & Zingales 2003] *Saving Capitalism from the Capitalists*, посвященной именно этой тематике. Эти авторы показывают, что наибольшей угрозой для современного капитализма являются сами капиталисты – богатые промышленники и рантье („*establishment*”), которые громко декларируют свою приверженность свободному рынку и поклонение перед ним, одновременно оказывая сильное политическое давление для защиты своих позиций, в частности, блокируя доступ на занятые ими рынки. Раджан и Зингалес показывают, что от зарвавшихся капиталистов капитализм может защитить государственная власть — путем принудительного регулирования рынка. Однако на это регулирование могут влиять самые сильные, создающие группы интересов игроки, что требует принятия ряда мер, направленных на их ослабление, а среди этих мер главное — полное открытие рынков для свободного международного движения капитала и усиление ответственности менеджеров предприятий перед инвесторами, то есть как раз то, что относится к сфере функционирования финансовых рынков. Свободные финансовые рынки позитивно влияют на функционирование капиталистической экономики, ослабляя способность оказывать давление на власть с помощью крупных предприятий.

Тему роли финансовых систем в современной капиталистической экономике лучше всего рассматривать на функциональном уровне. Основной предпосылкой возникновения и развития рынков и финансовых институтов является существование информационных (связанных с наличием информационной асимметрии) и транзакционных издержек [Levine 1997]. Не будь этих издержек, отсутствовало бы основание для развития финансовых систем, которые выделяют средства на исследование инвестиционных проектов, контроль над менеджерами, создание инструментов управления рисками и облегчение процесса транзакций. Снижение данных информационных и транзакционных издержек про-

исходит путем реализации пяти основных функций финансовой системы [Ibid.]; при этом различия, наблюдающиеся в отношении первых трех функций, имеют основополагающее значение для формирования модели современного капитализма¹:

(1) Облегчение управления рисками посредством торговли ими, защитой от них, а также диверсификации и консолидации рисков.

Первым риском, эффективный ответ на который может дать финансовая система, является риск ликвидности. Ликвидность отражает легкость и скорость, с которыми экономические агенты могут конвертировать активы в платежные средства по согласованным ценам. Так, например, недвижимость менее ликвидна, чем акции, а акции на Варшавской фондовой бирже (GPW/ВФБ) в среднем менее ликвидны, чем на нью-йоркских площадках (NYSE). Информационная асимметрия и транзакционные издержки сокращают ликвидность и увеличивают риск ликвидности. Тем самым возникает стимул для формирования финансовых рынков и институтов, которые увеличивали бы ликвидность.

Связь между ликвидностью и экономическим развитием возникает оттого, что некоторым высокодоходным проектам бывает необходимо привлечь долгосрочный капитал, в то время как владельцы сбережений не любят их замораживать (то есть передавать контроль над ними) на длительное время. Кроме того, часть держателей сбережений (капитала) сталкивается с шоками ликвидности и бывает вынуждена преобразовать долгосрочные инвестиции в ликвидные активы. Благодаря ликвидным рынкам владельцы акций могут их легко продать, не лишая фирмы надежного доступа к капиталу, инвестированного начальными инвесторами. Облегчая торговлю акциями, финансовые рынки сокращают риск ликвидности. Снижение транзакционных издержек на фондовом рынке способствует увеличению инвестиций в неликвидные высокорентабельные предприятия.

Наряду с рынками акций, повышать ликвидность и снижать риски ликвидности также способны финансовые посредники. Банки могут предложить владельцам сбереже-

¹ Перечень этих функций и их описание приводится по работе Ливайна (Levine 1997).

ний ликвидные депозиты, распределяя при этом полученные от вкладчиков средства между ликвидными низкодоходными депозитами до востребования и высокодоходными инвестициями с низкой ликвидностью. Таким образом, банки обеспечивают вкладчикам полную защиту от рисков ликвидности и при этом содействуют реализации долгосрочных инвестиций с высокой нормой доходности.

Наряду со снижением рисков ликвидности, финансовая система также способна, благодаря формированию инструментов управления специфическими рисками, снизить риски, связанные с единичными проектами, фирмами, отраслями, регионами или странами. Если владельцы капитала не расположены к риску, а высокодоходные предприятия по определению более рискованны, чем низкодоходные, финансовые рынки могут облегчить диверсификацию рисков и таким образом склонить владельцев капитала к более активному вложению средств в инвестиции с нормой доходностью, превышающей ожидания.

(2) Формирование информации об инвестициях и аллокация ресурсов.

Для оценки фирм, менеджеров и рыночных условий необходимо обладать высокой квалификацией и нести значительные расходы. Индивидуальным инвесторам может не хватать времени, умений или средств, необходимых для сбора и переработки такой информации. Риск, связанный с отсутствием информации, снижает их склонность доверять средства на деятельность, о которой отсутствует достоверная информация. В результате высокая стоимость информации может затруднить или сделать невозможным поток капитала в проекты с самой высокой нормой доходности. Благодаря существованию финансовых посредников (например, банков, товариществ инвестиционных фондов) индивидуальным владельцам свободных средств не приходится каждому поодиночке проводить оценку инвестиционных проектов – посредник делает это за всех своих членов. Связанное с этим сокращение расходов на получение информации способствует доступности данных, касающихся инвестиционных шансов, и тем самым повышает эффективность аллокации ресурсов. Дополнительно финансовые рынки собирают и делают доступной информацию о компаниях в виде цен. В результате игроки на рынке, не предпринимающие доро-

гостоящих усилий по оценке предприятий, их менеджеров, рыночных условий, могут отслеживать цены акций, отражающие информацию, полученную от других акторов. Цена акций приобретает характер общественного блага.

(3) Мониторинг менеджеров и осуществление контроля (*corporate governance*)

Эта функция связана с осуществлением контроля сразу после реализации инвестиции. Наличие информационной асимметрии между менеджерами предприятий и их владельцами, а также высокая стоимость контроля (с точки зрения доступа к информации, ее стоимости и компетенций) создают условия для развития финансовой системы. В связи с высокими затратами мониторинг правления не всегда экономически рационален. Вместе с тем, отсутствие такого контроля увеличивает свободу менеджмента при реализации целей, не соответствующих интересам инвесторов. Наличие финансовых посредников позволяет сократить расходы на мониторинг. Финансовый посредник аккумулирует средства многих вкладчиков и передает их фирмам, нуждающимся в капитале, а также контролирует их от имени множества вкладчиков, что естественным образом сокращает расходы по сравнению с ситуацией, если бы мониторингом занимался каждый самостоятельно. Такое снижение стоимости мониторинга автоматически способствует росту эффективности инвестиций. Далее, развитие долгосрочных отношений между посредником и кредитополучателем позволяет сократить расходы на сбор информации, что способствует лучшей аллокации ресурсов.

Осуществлению контроля над предприятиями служат не только посредники (банки и разного рода фонды), но и фондовые рынки как таковые. Во-первых, котировки акций предприятий на эффективных биржах, где цены акций достаточно точно отражают их реальную стоимость, позволяют владельцам увязать оплату труда менеджеров с ценами на акции. Во-вторых, рынки акций облегчают реализацию корпоративного контроля над предприятиями. Биржи выполняют эти функции путем облегчения поглощения плохо управляемых фирм.

(4) аккумуляция и мобилизация вкладов,

(5) облегчение транзакций по обмену товарами и услугами.

Таким образом, финансовая система осуществляет в экономике ряд полезных функций. Естественно, эффективность их реализации может быть разной и изменяться во времени. В связи с этим необходимо вслед за Ливайном [Levine 1997] подчеркнуть, что не существует ни единой универсальной модели финансовой системы, к которой следовало бы стремиться, ни оптимальной целевой модели. Во-первых, разные типы и комбинации транзакционных издержек и расходов, связанных с наличием информационных асимметрий, влекут за собой развитие различных контрактов, рынков и институтов. Во-вторых, данные типы и комбинации расходов изменяются во времени, в т.ч. в результате технологического процесса и изменений в правовых нормах, в связи с чем изменяется также конструкция финансовой системы – в направлении, оптимальном для экономики данной страны. Это означает, что направления развития финансовой системы должны быть непосредственно связаны с реалиями данной экономики, а также определяться ожидаемыми и желаемыми направлениями ее преобразований и развития.

Влияние на экономический рост

Согласно теории, финансовая система благодаря увеличению объема депозитов, аккумуляции капитала, повышению производительности и технологическим инновациям оказывает позитивное влияние на рост экономики (Levine 1997). Многочисленные эмпирические исследования подтвердили существование зависимости между уровнем показателей финансового развития стран и их экономическим ростом. Так Кинг и Ливайн [King, Levine 1993] на примере 80 стран показали, что более высокий уровень финансового развития сильно связан с будущими (горизонт 10-30 лет) темпами накопления капитала и будущим ростом эффективности его использования. Это означает, что функционирование финансовой системы экономики не столько отражает активность в реальном времени, сколько позволяет прогнозировать будущий рост экономики.

Одновременно проблема зависимости между структурой финансовой системы и ее функционированием (то есть реализацией той роли, которую она должна исполнять в экономике), с одной стороны, и экономическим развити-

ем, с другой, является предметом широких дискуссий. Это связано со значением темы, недостаточным развитием теории и ограниченностью эмпирических исследований (предпринятые исследования не дали убедительных результатов). Недостаточное развитие теории касается, в частности, принципиального аспекта структуры финансовой системы. Эмпирические исследования на микроуровне показывают, что банковский сектор и финансовые рынки представляют собой систему сообщающихся сосудов. Когда банки подписывают кредитные договоры с кредитополучателями, котировки акций последних реагируют позитивно [Lummar, McConnell 1989]. Этот факт свидетельствует о том, что банковский сектор, посредничая в финансировании реальной сферы экономики, и конкурирует, и кооперируется с фондовым рынком. На макроуровне, рассматривая экономическую модель, включающую одновременно банковский сектор и биржу, Ливайн и Зервос [Levine, Zervos 1998] показали, что банки выполняют в экономике иные функции, нежели биржи. Это означает, что для того, чтобы понять зависимость между финансовой системой и функционированием сферы реальной экономики, необходимы теории, учитывающие одновременно развитие банков и фондовых рынков, которые обеспечивают экономике различный ассортимент услуг. К сожалению, до настоящего времени таких интегральных теорий не разработано [Levine, Zervos 1998]. По мнению Шиллера [Shiller 2000], экономисты довольно далеко продвинулись в понимании финансовых систем, однако сложность окружающего нас мира по-прежнему преобладает. Это не меняет того факта, что различия в финансировании экономики США и ЕС рассматриваются (в частности, Европейской комиссией) в качестве одной из причин сохранения и углубления разрыва между производительностью труда в США и в Евросоюзе. По оценкам Еврокомиссии, в США фондовый рынок финансирует примерно 70% потребностей предприятий, а в ЕС – около 30% [Komisja Europejska, 2015].

Влияние на изменение структуры экономики

Одним из каналов влияния финансового развития на экономический рост является канал изменений отраслевой структуры экономики. Данный эффект отметили в сво-

их эмпирических исследованиях многочисленные авторы, например, Эдисон и др. [Edison, Levine, Ricci, Slok 2002], Кинг и Ливайн [King, Levine 1993], Ливайн и Зервос [Levine, Zervos 1998]. Этот механизм состоит в том, что финансовое развитие влияет на развитие отраслей, которые предъявляют большой спрос на внешнее финансирование; это означает, что внутреннее накопление и прибыли недостаточны для покрытия инвестиций. Тем самым финансовое развитие влияет на повышение значения отраслей развития в экономике. Таким образом, структурные изменения, которым способствует развитие финансовой системы, можно признать благоприятными. Развитие финансовых (а точнее – фондовых) рынков тем более важно, что, как отмечают Холмстром и Каплан [Holmstrom, Kaplan 2001], рынки играют более эффективную роль при перемещении капитала из депрессивных отраслей в прогрессивные, чем менеджеры.

Влияние на конкуренцию

Финансовое развитие приводит к снижению барьеров, препятствующих выходу продуктов на рынки, увеличивая тем самым рыночную конкуренцию. Раджан и Зингалес [Rajan, Zingales 2003] приводят результаты исследований, проведенных в регионах Италии с сильно дифференцированным уровнем финансового развития. В соответствии с этими исследованиями, у предприятий в регионах с наиболее сильно развитым финансовым сектором маржи были в среднем на 1,6 процентных пункта ниже (по сравнению с 5,6% маржей в среднем по Италии), чем в регионах с наименее развитым финансовым сектором, что свидетельствует о наличии явного влияния развития финансового сектора на усиление конкуренции на рынках продукции.

Влияние на инновационность

Наряду с увеличением накопления капитала поддержка технологических инноваций является вторым каналом, с помощью которого финансовая система может влиять на экономический рост [Levine, 1997].

Во-первых, существование финансовых рынков помогает фирмам воспользоваться имеющимися рыночными

шансами [Rajan, Zingales, 2003]. Можно сказать, что оно дает рыночные шансы субъектам, лишенным необходимых ресурсов. Это связано с самой природой инноваций: риск инвестирования в инновационный проект обычно гораздо выше, чем вложения в неинновационный проект. Чтобы привлечь финансирование, инновационный проект должен давать шанс на прибыли выше среднего, причем чем более инновационен проект, тем сложнее оценить вероятность его успеха или неудачи – ввиду его уникальности и отсутствия соответствующей сравнительной базы, которая могла бы быть полезна банковским актуариям. Кроме того, развитие инновационных проектов в течение долгих лет может быть связано с потреблением финансовых средств и невозможностью генерирования внутри положительных финансовых потоков, что сильно затрудняет внешнее финансирование за счет долгового капитала, за который приходится регулярно платить проценты. Поэтому молодые инновационные предприятия буквально обречены на развитие с опорой на долевого капитал, а расходы на инновации более зрелых предприятий в большей степени, чем другие инвестиционные расходы, финансируются из средств, аккумулированных внутри предприятий при меньшем участии внешнего финансирования.

В Европе открытие новых рынков для малых и средних компаний оказало существенное позитивное влияние на развитие (в том числе рост занятости) предприятий на раннем этапе развития в областях хай-тек, в т.ч. с участием венчурного капитала [Da Rin, Nicodano, Sembenelli, 2006].

Во-вторых, многочисленные эмпирические исследования зафиксировали положительную зависимость между ликвидностью активов и их ценой, тогда как более высокая цена (акций) по отношению к их номинальной стоимости позволяет предприятиям больше расходовать на знания, что не отражается в бухгалтерских книгах, но при этом является источником инноваций.

В-третьих, склонность финансовых рынков к образованию спекулятивных пузырей, в особенности касающихся предприятий, развивающих модные в данный период технологии, способствует ускоренному развитию этих технологий, обеспечивая им финансирование, которое в обычных условиях им не удалось бы получить.

В завершение настоящего раздела необходимо также напомнить о наличии очень высокой положительной корреляции между объемом национального фондового рынка (акций) и количеством *self-made* миллиардеров [Rajan, Zingales 2003].

2. Гипертрофия финансовой сферы: факт или миф?

В свете результатов эмпирических исследований, которые были представлены в предыдущей части, следует задать основной вопрос: всегда ли рост финансовой системы полезен для экономики? Выгодно ли, а если да, то когда и при каких условиях, развитие финансовой системы для экономики и общества?

Как замечает Зингалес [Zingales 2015], не существует ни теоретических оснований, ни эмпирических доказательств того, что развитие финансового сектора в целом в развитых странах на протяжении последних 40 лет было полезно для экономики и общества. Новейшие эмпирические исследования развенчивают тезис о неизменно позитивном влиянии развития банковского сектора (измеряемого объемами кредитования частного сектора) на экономический рост. Чекетти и Харруби [Cecchetti, Kharroubi 2012] показали, что эта зависимость имеет форму перевернутой буквы U, достигая максимума в случае кредитования частного сектора в пределах 80-100% ВВП. Дальнейший рост задолженности обычно приводит к замедлению роста ВВП. В более новой статье Чекетти и Харруби [Cecchetti, Kharroubi 2015] указали на связанную с ростом объемов банковского сектора тенденцию к преимущественному финансированию проектов с более высоким обеспечением и более низкой производительностью, которая приводит к снижению темпов роста совокупной производительности факторов производства. В условиях, когда квалифицированные кадры предпочитают работе в других секторах работу в финансовой сфере, финансовый сектор растет быстрее за счет остальных секторов экономики, в связи с чем развитие финансовой системы наносит ущерб отраслям, зависимым от внешнего финансирования и с высокими расходами на НИОКР.

Следует отметить, что в США за 1960-2013 гг. доля финансового сектора в ВВП на самом деле сильно выросла – с 4%

до 8%; с начала нынешнего века карьера в финансовой сфере особенно сильно привлекала самых способных работников. Проф. Роберт Шиллер, нобелевский лауреат 2013 г., в статье под характерным названием «Самые лучшие, самые умные и самые неэффективные» [Shiller 2013] подчеркивал, что это в особенности касается самых талантливых выпускников элитарных американских университетов и карьер в области трейдинга и биржевых спекуляций (здесь Шиллер опирался на результаты исследований Катрин Рампелл за 2006 г., то есть проведенных еще до начала последнего кризиса).

Что касается финансовых рынков, то здесь основной проблемой является стоимость их функционирования. Кронквист и Талер [Cronqvist, Thaler 2004] утверждают, что повышенные издержки функционирования финансовой системы (измеряемые долей в ВВП) отнюдь не означают более высоких показателей доходности капитала. Единственной статистически значимой корреляцией в ряду корреляций между различными исследованными Ливайном и Зервосом [Levine, Zervos 1998] показателями развития фондового рынка и экономического роста является зависимость между оборотом торговли акциями национальных компаний на национальных биржевых площадках и капитализацией этих компаний. Как замечает Зингалес [Zingales 2015], вероятно, отсутствуют доказательства того, что возникновение и развитие мусорных облигаций (*junk bonds*), рынка опций и фьючерсов, а также дериватов, торгуемых на внебиржевом рынке, имело бы положительную корреляцию с экономическим ростом. Этот вывод, как представляется, имеет прочное обоснование и на микроэкономическом уровне. Как пишут Коллер, Доббс и Хайатт [Koller, Dobbs, Huyett 2010], вопреки тому, как могло показаться в период предшествовавшего последнему кризису бума, «современные» комплексные, сложные производные инструменты реальной стоимости не создают. Финансовая инженерия, применение избыточных финансовых рычагов, убежденность в том, что в период экономического бума традиционные законы экономики теряют силу – все эти недоразумения в конечном счете разрушают стоимость на микроэкономическом уровне и снижают эффективность целых экономик [Koller, Dobbs, Huyett, 2010]. Коль скоро это так, то упомянутые результаты исследований, демонстрирующие популярность карьеры в финансовом

секторе у самых талантливых выпускников лучших университетов, с общеэкономической точки зрения могут означать разбазаривание ценных общественных ресурсов и даже их использование непосредственно во вред экономике.

Своеобразным рубежом в размышлениях о роли финансов в контексте современного этапа развития капиталистической экономики стал последний кризис. Этот кризис помог макроэкономистам осознать, сколь грубой ошибкой было с их стороны уделять такое мизерное внимание финансовым рынкам; с другой стороны, финансисты поняли, что поведение финансовых рынков и наблюдающиеся на них несоответствия имеют последствия, выходящие далеко за пределы этой сферы [Fox 2013]. Данный автор выдвигает тезис о том, что сила воздействия происходящих на финансовых рынках потрясений на сферу реальной экономики стала неожиданностью как для первых, так и для вторых, хотя еще Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег» предостерегал от неуверенности и ошибок, являющихся неотъемлемыми аспектами функционирования финансовых рынков по принципу, как он это сформулировал, «прогнозирования того, каким, по мнению большинства, будет мнение большинства».

В настоящее время ведутся исследования, направленные на то, чтобы как можно лучше встроить финансовый сектор в макроэкономические модели. Бруннермейер и Санником [Brunnermeier, Sannikom 2014] в своей работе выделяют макроэкономическое значение вызываемого ликвидностью активов эндогенного риска, который приводит к тому, что даже при низком экзогенном уровне риска экономика подвержена дестабилизации и спорадическим резким кризисам. За этим явлением стоят дериваты и секьюритизация, которые, с одной стороны, могут способствовать улучшению управления рисками в микро-масштабе благодаря облегчению их диверсификации, но с другой способствуют увеличению финансового рычага, повышая при этом риски для всей системы и приводя к более частым кризисам.

Другие значимые исследования, ориентированные на более полный учет значения финансовой системы, касаются влияния биржевых котировок на поведение потребителей, а тем самым – на спрос в экономике. Как пишет Вильямс [Williams 2000], такое поведение домашних хозяйств запуска-

ет новую модель экономики — экономику, приводимую в движение финансами (*finance-led economy*), характеризующуюся иной динамикой, которая переворачивает с ног на голову установки мейнстримовой экономики, касающиеся причинно-следственных связей, цикличности и предмета экономической политики. В такой модели капиталистической экономики изменения цен активов оказывают существенное влияние, с одной стороны, на уровень экономической активности, а с другой – вызванные ими изменения благосостояния домашних хозяйств могут влиять на потребление. Поэтому здесь можно говорить о новой модели капиталистической экономики, где спрос домашних хозяйств зависит не только от доходов и цен на потребительские товары, но и от цен активов [Williams 2000].

Поэтому можно сказать, что сегодня мы, по всей вероятности, имеем дело с качественно иной экономикой, чем та, которая существовала до начала периода резкого ускорения развития финансовой системы, который пришелся на последние 30-40 лет. И, несомненно, финансовая система играет в ней большую роль, чем раньше. Но следует ли все-таки говорить о гипертрофии финансовой сферы, понимаемой как ухудшение соотношения между позитивным и негативным влиянием этой сферы на всю экономику? Приведенные выше результаты эмпирических исследований, по-видимому, свидетельствуют о том, что как минимум в некоторых странах такое явление действительно может иметь место.

Многие авторы подчеркивают увеличившееся в последние годы количество финансовых скандалов. Некоторые из них были в свое время очень громкими, например, афера корпорации Enron, скандалы с компанией WorldCom, с банком Barings, пирамида Мэдоффа, манипуляции ставкой ЛИБОР, а некоторые помнятся до сих пор, как, например, масштабнейшие нарушения на рынках высокорисковых ипотечных кредитов *subprime* в США и их дальнейшая секьюритизация, которые дали толчок крупнейшему финансовому кризису, разразившемуся почти десять лет назад.

Более серьезной проблемой, чем аферы, которые в подавляющем большинстве носят ограниченный характер, являются изъяны и недостатки, которые могут распространиться на всю финансовую систему; это, в частности, касается, отрыва цен целых классов активов от «фундаментов», т.е. реалий,

и кредитных бумов целых банковских систем [Rajan, Zingales 2003]. Оба эти случая связаны, с одной стороны, с неэффективной аллокацией ресурсов, а с другой — с созданием излишнего риска для домашних хозяйств [Ibid.]. Таким образом, рост масштабов финансовой системы может потенциально приводить к повышению неэффективности и связанных с этим проблем. Стоит задать вопрос, не усиливает ли развитие финансовых рынков имеющиеся в них внутренние механизмы защиты от такого рода угроз? Центральное место в такого рода анализе должен занять аспект соответствия цен акций их фундаментальной стоимости. Как известно из учебников, обеспечению соответствия цен активов их т.н. фундаментальной стоимости служат меры, определяемые арбитражем. Однако это решение не свободно от недостатков. Это особенно заметно в ситуациях, когда инфляция цен касается целых классов активов или когда цены отдельных инструментов ведут себя не так, как ожидали инвесторы. Последние в таких ситуациях действуют довольно медленно, что нередко доводит фирмы до банкротства; самым ярким примером подобных случаев было банкротство основанного нобелевскими лауреатами фонда LTCM в 1998 г.

Раджан и Зингалес [Rajan, Zingales 2003] показывают, что если такой уровень развития фондовых рынков, который предотвратил бы создание пузырей, существует, то он еще не был достигнут. Эти авторы утверждают, что проблема здесь заключается в появлении на рынке новых, неопытных инвесторов, что, если это происходит волнообразно, способствует образованию пузырей. Возникновению пузырей могли бы препятствовать опытные инвесторы, играющие в противоположном направлении, однако это не обязательно должно быть для них финансово выгодно, особенно учитывая последующее сокращение инвестиционного горизонта. Более того, развитие рынка институциональных инвесторов (наряду с такими преимуществами, как более низкие транзакционные издержки, цены с более высокой информационной значимостью), измеряющих свои инвестиционные результаты относительно бенчмарков, приводит к тому, что такая игра против основного рыночного тренда становится все более рискованной. Управляющие фондами периодически отчитываются за результаты относительно бенчмарков, и поэтому играть против тренда для них очень рискованно,

поскольку они могут не продержаться до того времени, когда их позиция преодолет бенчмарки [Rajan, Zingales, 2003]. Данные авторы резюмируют, что нет оснований полагать, будто бы развитие финансовых систем ослабит масштаб, охват или значение обсуждаемых негативных явлений.

Вопрос о том, является ли несовершенство финансовых систем их неотъемлемой чертой, или же его можно эффективно исправить путем регулирования, не подавляя при этом реальной сферы экономики, представляется здесь ключевым. Однако на поставленный таким образом вопрос готового ответа не существует.

Одновременно нельзя забывать о том, что технологически спекулятивные пузыри могут содействовать техническому прогрессу, позволяя совершать инвестиции в технологии, которые иначе не нашли бы достаточного финансирования. И хотя многие из этих инвестиций могут окончиться крахом, что является имманентной чертой инновационных процессов, сильные фондовые рынки, открытые для рисков инвестирования в новые технологии, могут поддержать культуру инновационности и обеспечить таким странам прочное преимущество в инновационной гонке.

На очень интересный, но редко отмечаемый, аспект отношений между развитием финансовой системы и реальной сферой экономики обращает внимание Зингалес [Zingales 2015]. Он показывает, что выполнение финансовой системой позитивной функции в экономике в значительной степени зависит от того, каково восприятие обществом финансовой отрасли. При этом он приводит данные, в соответствии с которыми 57% читателей журнала *The Economist* (т.е. хорошо образованных людей) не согласны с тезисом, что финансовые инновации способствуют ускорению экономического роста. Исследования репрезентативной группы американцев, проведенные в декабре 2014 г., показали: 48% общества считает, что американская финансовая система вредит экономике, и лишь 34% оценивают ее роль положительно [Ibid.]. Автор напоминает, что причины негативного имиджа этой сферы коренятся в древней истории, они неизменно связаны с поиском ренты (лихвы), причем последний финансовый кризис лишь ухудшил репутацию финансовой сферы. Почему это негативное отношение в обществе к финансовому сектору имеет такое большое значение? Зингалес считает, что, во-первых,

это снижает склонность к приобретению наиболее сложных (а значит, и более доходных) финансовых продуктов, во-вторых, определяет общественную поддержку регулирования, негативно влияющего на функционирование и рентабельность отрасли, и в-третьих, определяет то, какие формы приобретут возможные «мягкие» интервенции. И, наконец, там, где подобное негативное отношение особенно сильно, это не способствует честному исполнению контрагентами контрактов, что является условием эффективного функционирования финансовой сферы. Таким образом, негативное отношение приводит к снижению эффективности.

Более того, в ситуации, когда самые большие прибыли получает тот, кому удастся всучить клиенту сложные финансовые продукты, конкурентное давление понуждает фирмы из финансового сектора к развитию такого рода продуктовых инноваций, что приводит к двойной потере для экономики: к разбазариванию ценных человеческих ресурсов ради общественно вредной деятельности и к дальнейшей утрате доверия к финансовому сектору, что, как уже было сказано, также вредит обществу.

Зингалес подчеркивает, что слишком часто вину за неэффективность финансового сектора полностью сваливают на непредсказуемость рынков, а лекарством считают вмешательство правительства. Между тем результатом такого вмешательства нередко как раз и становится наблюдаемая неэффективность.

Резюмируя, можно сделать вывод, что рост финансовой системы не всегда обязательно полезен для экономики. На это влияет ряд факторов и ограничений, описанных выше. Именно поэтому и нельзя дать однозначного ответа на вопрос, имеем ли мы дело с гипертрофией финансовой сферы экономики.

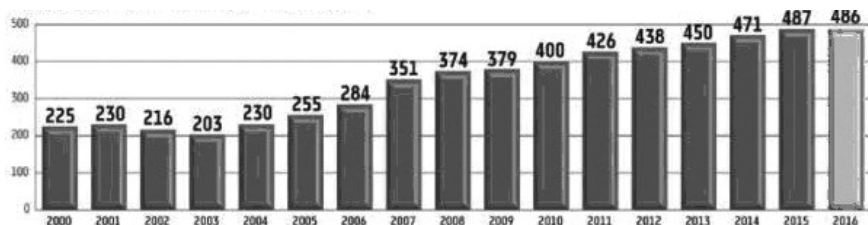
3. История Варшавской фондовой биржи: от надежд к разочарованиям

История ВФБ в Варшаве началась 12 апреля 1991 г., когда был подписан закон о ее основании. Спустя несколько дней, 16 апреля, в символическом месте – бывшем здании Центрального комитета Польской объединенной рабочей партии — прошли первые торги, во время которых состоялись дебюты

акций первых пяти компаний, при этом общий оборот составил 1990 злотых. Сегодня на ВФБ котируются акции 486 компании (Рис. 1). За первый год деятельности общие оборот торгов составил 15 млн. зл., а в 2015 г. – уже 225,3 млрд. зл., то есть в 15 тыс. раз больше. В свою очередь, на запущенном в 2017 г. рынке NewConnect, предназначенном для небольших фирм, в настоящее время котируется 406 компаний, а общие обороты торгов акциями в 2015 г. на нем составили 1,9 млрд. зл. В отечественных компаниях, котирующихся на Варшавской бирже, сегодня работают 776 тыс. сотрудников, т.е. 6,7 % всех занятых вне сферы сельского хозяйства и государственной администрации.

Рисунок 1.

Количество компаний, котирующихся на ВФБ



Источник: ВФБ (https://www.gpw.pl/analizy_i_statystyki)

Открытие биржи было в первую очередь символом рыночных трансформаций в Польше. Приведенные выше данные могут свидетельствовать о том, что этот институт за 25 лет своего существования достиг значительных успехов, тем более что он стал самой крупной биржей региона Центральной Европы. Но можно также заметить, что статус крупнейшей биржи региона отражает аналогичный статус польской экономики, а относительная слабость других бирж региона не свидетельствует автоматически о силе Варшавской биржи.

ВФБ претерпела ряд динамичных изменений, касающихся как самой биржевой конъюнктуры и числа дебютов, так и стратегии развития рынка, государственного регулирования и заинтересованности политиков. На протяжении 25 лет ее существования очень отчетливо изменилось также поведение самих участников рынка, что, с одной стороны, было реакцией на изменения, происходившие в перечисленных переменных, а с другой, само влияло на эти переменные.

На поведении участников отражались не только ощутимые перемены в области жестких ограничений, определявших функционирование рынка (вопросы конъюнктуры, конкуренции и «твердых институтов»), но и изменения в системах ценностей и позиций, т. е. «мягких институтов». Многолетние наблюдения за функционированием фондового рынка в Варшаве и активная деятельность на этом рынке позволяют автору сформулировать тезис о том, что на функционирование фондового рынка в Варшаве сильнее всего влияли политические решения и позиции его участников, и именно эти аспекты являются основным предметом анализа данного раздела.

С самого начала своей работы Варшавская биржа считалась символом капитализма. Это символическое измерение сыграло важную роль в ее развитии, став, с одной стороны, благословением, а с другой – проклятием. Статус символа обеспечил Варшавской бирже почти 15 лет свободы от политического давления и его негативных последствий, что позволяло руководству биржи принимать экономически рациональные решения. С другой, стороны, статус символа привел к тому, что фондовый рынок оставался вне рамок основных направлений дискуссий о реализуемой модели экономического развития. Масштабная реформа пенсионной системы, которая проводилась в 1999 г. и в результате которой был создан второй пенсионный, т.н. фондовый сегмент (наряду с обязательными взносами в государственный Фонд социального страхования), стала переломным моментом в истории развития биржи. Однако развитие этого рынка не было целью самой по себе, а стало следствием реформы, главной целью которой было обеспечение финансирования будущих пенсий за счет фактически аккумулируемых в течение многих лет взносов, которые инвестировались в финансовые инструменты специально созданными для этого Открытыми пенсионными фондами (ОПФ), членами которых обязаны были стать все, рожденные после 31 декабря 1968 г. (лицам, рожденным между 1 января 1949 г. и 31 декабря 1968 г., был предоставлен выбор: формировать будущую пенсию по новой схеме или оставаться в старой распределительной схеме). Благодаря постоянному и надежному поступлению в ОПФ средств ВФБ стала привлекательным рынком для эмитентов, нуждавшихся в капитале для развития, а также для различных институциональных инвесторов, в особенности международных.

Последнее связано с выявленной в ходе многочисленных эмпирических исследований зависимостью, в соответствии с которой сильная база отечественных инвесторов является важным фактором роста интереса к данному рынку со стороны зарубежных инвесторов.

Таблица 1.

Вехи развития Варшавской биржи ценных бумаг

16 апреля 1991 г.	Первые торги на Варшавской фондовой бирже
8 июля 1996 г.	Начало постоянных торгов
16 января 1998 г.	Введение рынка производных финансовых инструментов
17 ноября 2000 г.	Введение системы транзакций Warset
30 августа 2007 г.	Запуск альтернативного рынка NewConnect
30 сентября 2009 г.	Запуск рынка долговых инструментов Catalyst
15 апреля 2013 г.	Внедрение новой системы транзакции UTP

Источник: Газета биржи и инвесторов Parkiet.

Интерес политиков к варшавской бирже возродился в 2006 г. вместе с уходом с руководящего поста ее шефа В. Розлуцкого и занятием этой должности Л. Соболевским. Тогда в Польше стала активно продвигаться идея строительства вокруг биржи финансового центра Центральной и даже Центрально-Восточной Европы с амбициями охвата даже российского и турецкого рынков. Тематика развития фондового рынка в Польше заняла первые полосы газет, однако аналитики, мягко говоря, весьма поверхностно отнеслись к вопросу фактического экономического значения развития фондового рынка, сосредотачивая вместо этого свое внимание на дерзких мечтах о завоевании региона оператором оборота на ВФБ. Такая идея развития варшавской биржи получила заметную поддержку у тогдашних властей Польши (вначале во главе с Я. Качиньским, а затем Д. Туском).

Отношение политиков к этой теме резко изменилось в 2013 г., когда стало понятно, что реформа пенсионной системы за счет развития фондового рынка может помочь

правительству заметно сэкономить, приведя к значительному снижению государственного долга и стоимости его обслуживания. Главным смыслом реформы, реализация которой началась в феврале 2014 г., было погашение 51,5% расчетных единиц, находящихся на счету каждого члена ОПФ (ликвидация той части взносов, которые были вложены в облигации госказны) и введение принципа добровольности при передаче будущих взносов в ОПФ. Участники ОПФ получили возможность выбирать, как им поступать дальше: откладывать ли часть взносов в эти фонды или по-прежнему в полном размере перечислять в Фонд социального страхования (ФСС). Одновременно был введен т.н. «ползунок безопасности» – механизм, который предполагает, что за 10 лет до достижения установленного законом пенсионного возраста средства, аккумулированные на счете члена ОПФ, будут постепенно передаваться в ФСС. В попытке заручиться поддержкой общества этой реформы правительство, и в особенности тогдашний министр финансов Я. Ростовский, предприняло лобовую атаку на биржу, сравнивая ее, в частности, с казино, что привело к ухудшению ее имиджа и к утрате в обществе доверия к финансовому рынку, хотя от этого доверия очень сильно зависит его развитие в связи с характерной для него исключительно высокой асимметрией [Zingales 2015]. Нынешнее правительство обещало завершить реформу пенсионной реформы, которая должна заключаться в полной ликвидации ОПФ, в передаче четверти управляемых этими фондами средств в ФСС (то есть под контроль государства) и в направлении остальных средств в специальные инвестиционные фонды. Политическая поддержка биржи оказалась краткосрочной.

Если посмотреть на локомотивы развития ВФБ до настоящего времени, то видно, что они менялись. В 90-е годы развитие биржи стимулировала приватизация, в нулевые годы присутствие ОПФ привлекло на биржевые площадки многочисленные частные польские и иностранные компании, что обеспечило ВФБ ведущую позицию в регионе. В настоящее время экономика Польши оказалась перед вызовом перехода к инновационному этапу развития, и теперь судьба ВФБ зависит от того, впишется ли она в процесс построения такой экономики. По мнению экспертов, ключевое значение будет иметь включение фондового рынка в правительственные

программы и, в частности, в Стратегию для ответственного развития (СОР), называемую также планом Моравецкого.

Самыми сильными позиции польского фондового рынка были в период 2010–2013 гг., когда ВФБ стала крупнейшей биржей региона Центрально-Восточной Европы, а вес котируемых на ВФБ компаний в мировых фондовых индексах достиг самых высоких в истории показателей. С того времени вес польских компаний в индексе MSCI EM² сократился с 1,7 в 2013 г. до 1,29 базисных пунктов в 2015 г., а в индексе MSCI ACWI³ – с 0,2 б.п. в 2012 г. до 0,12 б.п. в 2015 г. (данные MSCI).

Та же судьба постигла и план развития ВФБ. Еще в начале 2014 г., будучи уже крупнейшей биржей Центрально-Восточной Европы, ВФБ в своей стратегии на 2014–2020 гг. намечала, что она займет — самостоятельно или в составе стратегического альянса — доминирующую позицию в регионе ЦВЕ, что должно было стать первым шагом на пути к завоеванию значимой позиции на европейском рынке. Дополнительно планировалась экспансия за пределы Европы. Оптимальным путем к этой цели считалась полная консолидация бирж ЦВЕ, причем естественным партнером, а если точнее – то единственным, который мог бы помочь в этом, была группа CEESEG (CEE Stock Exchange Group), созданная венской биржей, в состав которой входили также пражские, будапештские и люблянские биржевые площадки⁴. Очередным шагом должно было стать завоевание сильных конкурентных позиций в Европе, чему должны были служить стратегический альянс или слияние с другим сильным отраслевым партнером. Таким образом, амбиции Варшавской биржи простирались далеко за пределы региона ЦВЕ и предполагали ее преобразование в одного из значимых игроков на европейском рынке.

По мнению автора, эти планы были совершенно лишены реального основания, поскольку не учитывали хотя бы таких важнейших вопросов, как разница в масштабах деятельности бирж нашего региона и ведущих финансовых центров

² Индекс развивающихся рынков

³ Глобальный индекс, включающий компании развитых и развивающихся рынков.

⁴ В ноябре 2015 г. Национальный банк Венгрии купил у группы CEESEG мажоритарный пакет акций будапештской биржи. Тем самым эта группа сократилась на одну площадку.

Западной Европы, технологической отсталости и очень неблагоприятной (отсталой) продуктовой структуры самой ВФБ, а также других бирж посткоммунистических государств, различий в потенциале экономик, которые должны обслуживать фондовые рынки, культурных различий, экономического отставания, сказывающегося на имидже стран ЦВЕ и проч. Одним словом, идея равноценного партнерства или слияния с крупной западноевропейской биржей была с самого начала нереалистичной. Можно лишь предполагать о том, насколько она была политически мотивированным пиар-ходом, ориентированным на внутренний рынок.

В 2014 г. Варшавская биржа начала процесс юридического аудита (*due diligence*) группы CEESEG, что завершилось отказом от планов объединения ВФБ и CEESEG в одну группу.

В рамках реализации великодержавных амбиций ВФБ в 2014 г. индекс WIG20, объединяющий 20 компаний с самой большой капитализацией и долей акций в свободном обращении (т.е. долей участия в капитале компании инвесторов, владеющих менее чем 5% ее капитала каждый), был заменен индексом WIG30, который расширил этот круг компаний до 30. Был изменен также множитель, используемый в самых популярных срочных контрактах – с 10 до 20. Эти решения были приняты вопреки мнению маклерских контор, которые лучше всего знают предпочтения отечественных и зарубежных клиентов. Результатом этих решений стал крах торгов по этим контрактам, которые фактически являлись единственным ликвидным продуктом на фьючерсном рынке ВФБ, а также, до изменений, одними из самых ликвидных в Европе. После введения изменений биржевые обороты на этом индексе упали на 75%. Таким образом, ВФБ, вместо того, чтобы привлечь инвесторов, отпугнула их.

В июле 2014 г. должность руководителя ВФБ занял П. Тамборский, перешедший на нее непосредственно с поста заместителя министра госказны. Сразу же после занятия этой должности он заявил о необходимости «перенастройки стратегии ВФБ», анонсируя повышение «агрессивности ВФБ в поиске своего места на глобальном фондовом рынке» [Sudak 2014].

Летом 2014 г. правительство Дональда Туска провело упомянутый выше первый этап процесса «реформирования» системы ОПФ, который многие аналитики назвали процессом разложения пенсионной системы. Участникам ОПФ пред-

стояло решить, будут ли они и далее размещать часть своего пенсионного взноса в ОПФ, а часть — в ФСС, или же откажутся от участия в ОПФ и весь пенсионный взнос тогда попадет на счет государственного Фонда социального страхования. Данная реформа, как и ожидалось, привела к существенному спаду активности ОПФ на ВФБ, а также повлекла за собой, как и прогнозировало сообщество участников польского фондового рынка, сокращение активности других игроков. Последний эффект был связан с тем, что ОПФ представляли собой сильный магнит для иностранных инвесторов, обеспечивая ОПФ постоянное поступление капитала. Стоит добавить, что изменения в открытых пенсионных фондах привели к тому, что уже в 2014 г. уровень активности ОПФ на рынке акций сильно упал. Сальдо покупки фондами ценных бумаг компаний, котируемых на ВФБ, с января до конца декабря составило около 0,7 млрд. злотых, тогда как годом ранее этот показатель достигал почти 16 млрд. злотых.

И в настоящее время на позицию ВФБ сильнее всего воздействует политика. Под ее сильнейшим влиянием находятся крупнейшие компании, в которых доминирующим акционером является государство. Судя по нынешним действиям министерства госказначейства, министр относится к этим государственным компаниям (тем, чьи акции котируются на бирже), как к своим собственным. В первую очередь это касается принуждения руководства крупных энергетических компаний (акции всех таких компаний котируются на ВФБ и во всех крупнейшим акционером является государственное казначейство) инвестировать в сильно убыточную отечественную добычу угля — отрасль, у которой, по мнению многочисленных экспертов, нет шансов стать прибыльной. Тем самым можно говорить о субсидировании сильно отягощенной долгами и нерентабельной горнодобычи через контролируемые государством крупные энергетические концерны. Другой способ использования своей позиции доминирующим государственным акционером — требование переноса части резервного капитала в уставной капитал компании, что является чисто бухгалтерской операцией, за которую, однако, следовало заплатить взимаемый с юридических лиц налог. Такого рода использование доминирующей позиции явно в ущерб миноритарным акционерам означало понижение стандартов и откат в развитии ВФБ.

Международные исследования показывают, что на бирже, где имеет место подобная практика, компании испытывают непропорционально серьезные трудности с привлечением капитала для развития, из-за чего такие биржи перестают выполнять одну из своих основных функций в экономике — финансирование развития. Из-за неуверенности относительно возможных действий доминирующего акционера, мотивированного политически и не считающегося с экономическими интересами контролируемых компаний, оказывается также нарушена функция объективной оценки перспектив предприятий. На таких рынках, а значит, и на ВФБ, возрастает мало поддающаяся оценке неуверенность относительно дальнейших шагов не считающегося с интересами миноритарных акционеров самого сильного игрока (государства), что ведет к падению международного престижа и позиций этого фондового рынка, к падению курсов акций котируемых компаний, в которых участвует государство, а также к необходимости учитывать дополнительный фактор риска применительно к тем присутствующим на бирже компаниям, в которых государство не участвует. Ярким примером является банковский сектор, который в течение последнего года (с момента прихода к власти партии «Право и справедливость») понес потери в несколько десятков процентов, что было связано с перспективой законодательного урегулирования вопроса о предоставленных в массовом порядке несколько лет тому назад ипотечных кредитов в швейцарских франках; это привело к потерям в банковском секторе в размере, по разным оценкам, от нескольких миллиардов до десятков миллиардов злотых.

На описанные выше условия накладываются уже упомянутые планы нового правительства относительно Открытых пенсионных фондов (ОПФ).

Помимо того, негативное влияние политики на функционирование и образ рынка дополняется недалёковидной позицией некоторых стейкхолдеров фондового рынка, что крайне отрицательно сказалось на имидже биржи и связанных с ней кругов.

31 октября 2016 г. в Сейм поступил законопроект, предусматривающий изменение принципов налогообложения закрытых инвестиционных фондов (ЗИФ), в том числе закрытых инвестиционных фондов негосударственных акти-

вов (ЗИФНА), занимающихся инвестициями вне фондового рынка. В настоящее время в соответствии с мировыми стандартами ЗИФ получают освобождение от налога на прибыль (*corporate income tax*). Пока они инвестируют и осуществляют оборот денежных средств, налоги с них не взимаются. Налог платит только инвестор, который реализует прибыль и выводит деньги из фондов, в противном случае имело бы место двойное налогообложение. Правящая партия утверждает, что ЗИФ порой используются состоятельными людьми для оптимизации налогов, для чего они вносят в ЗИФ (а точнее – в ЗИФНА) компанию, которая, таким образом, не платит налог на прибыль. Противники налогообложения ЗИФ указывают, что предлагаемыми изменениями будет нанесен ущерб всем ЗИФ, в том числе и тем, в которые инвестируют индивидуальные инвесторы и финансовые институты, а из-за этого пострадает отечественный фондовый рынок. Наиболее яростно протестуют круги, связанные с инвестиционными фондами, указывая при этом, что если положить все ЗИФ в одну корзину, то пострадают честные инвесторы, вкладывающие средства в такие фонды, и что их нельзя наказывать за предпринимателей, использующих ЗИФ для оптимизации налогов, и делать из таких инвесторов «частные финансовые машины». При этом подчеркивается необходимость отличать «анти-налоговые» ЗИФНА от «обычных ЗИФ».

Спустя несколько дней появилась информация о возможной поправке к проекту закона, которая позволит не применять планируемый налог к ЗИФ, целью деятельности которых является чисто инвестиционная деятельность на фондовом рынке, а взимать его только с субъектов, созданных с целью налоговой оптимизации.

Оставляя в стороне вопрос о том, в каком виде будет в итоге принят закон, изменяющий правила налогообложения рынка инвестиционных фондов, его самыми активными критиками являются сами инвестиционные фонды. С их стороны звучат обвинения в «дальнейшем ограничении конкурентоспособности» польских инвестиционных фондов и ослаблении фондового рынка в Польше. При этом управляющие товариществ инвестиционных фондов (ТИФ) подчеркивают разницу между «анти-налоговыми» ЗИФНА и розничными инвестиционными фондами на фондовом рынке, где размещают свои средства состоятельные поляки. Стоит обра-

тить внимание на то, что руководство фондов вдруг увидело принципиальную разницу между двумя классами закрытых инвестиционных фондов и осознало необходимость дифференцированного отношения к ним с точки зрения налогообложения. До этого они «не замечали» этой проблемы, получая прибыль от создаваемых в массовом порядке ЗИФНА, формула которых способствует уходу предпринимателей от налогов, предоставляя их организаторам необоснованное конкурентное преимущество над соперниками по рынку, которые не пользуются налоговой оптимизацией.

Поэтому можно сказать, что в основе появившейся проблемы «ослабления ТИФ» и фондового рынка лежит поведение самих ТИФ, которые в погоне за прибылью использовали правовую формулу ЗИФ для совершения действий, которые, соответствуя букве закона, противоречат, тем не менее, его духу.

Из-за таких «конъюнктурных» действий ТИФ страдает имидж не только самих фондов, но и национального фондового рынка и его институтов. Таким образом, мы вновь имеем дело с ситуацией, когда ТИФ наносят ущерб рынку, как это уже имело место на пике рыночного бума 2007 г., когда ТИФ организовали беспрецедентную массированную рекламную акцию в СМИ, соревнуясь в реляциях о внушительных исторических нормах доходности, при этом прекрасно понимая, что сохранить такие показатели в будущем не удастся. Такие действия привлекли в фонды инвесторов с самыми низкими компетенциями. Эффект был довольно продолжительным: согласно социологическим исследованиям, проведенным в ноябре 2013 г. Центром изучения общественного мнения⁵, единственный представитель финансовой сферы – биржевой маклер – занял четвертое место с конца в рейтинге 30 профессий, опередив по симпатиям лишь политических деятелей и депутатов национального и регионального уровней, но оставаясь далеко позади, например, продавцов, полицейских и уборщиц.

Таким же неблагоприятным для рынка в целом оказался наблюдавшийся в 2014 г. процесс широкого вхождения маклерских контор на рынок ФОРЕКС, чему сопутствовала массовая рекламная акция в прессе и сети Интернет.

⁵ www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_164_13.PDF

Поскольку, согласно статистике, около 80% игроков несет ущерб от торговли валютой, выигрыш маклеров может быть только краткосрочным, а в более отдаленной перспективе статистика будет неумолима и оттолкнет многих инвесторов от рынка.

В настоящее время относительно будущего польского фондового рынка на бирже царят сильное разочарование и пессимизм. Во время недавно закончившегося XI Конгресса правлений биржевых компаний (26-27 октября 2016 г.) были представлены анкетные данные, в соответствии с которыми 20% фирм – членов Союза биржевых эмитентов (в него входят 263 из 486 компаний, чьи акции котируются на ВФБ) декларировали уход с биржевой площадки, если появится возможность сделать это без расходов и формальностей. Эти декларации дополняют картину фактического ухода компаний с рынка (в 2016 г. уже 18) и при этом свидетельствуют о том, что для многих фирм присутствие на площадке нерентабельно, поскольку биржа не обеспечивает им ожидаемых выгод.

Одновременно с нарастающей тенденцией ухода компаний с Варшавской биржи в 2016 г. было отмечено новое явление – вхождение компаний, чьи акции котируются на ВФБ, на иностранные биржевые площадки по принципу двойного листинга. И хотя фирмы, которых это касается, уверяют, что Варшавская биржа останется для них основной площадкой, тем не менее, это явление является свидетельством слабости ВФБ. Тот факт, что решения о двойном листинге принимают крупные фирмы, занимающие стабильные позиции на региональном уровне (GTC и OT Logistics) или даже закрепляющиеся на надрегиональном уровне (Work Service), свидетельствует о том, что ВФБ деградирует до уровня локальных бирж. По мнению связанных с биржей кругов, пессимизм усугубляется политикой правительства, а в многолетней перспективе – вероятным отзывом ОПФ с рынка крупных сумм в рамках т.н. «ползунка безопасности». Эти проблемы транслируются в сильное сужение «мыслительного горизонта» двух основных групп акционеров – государственного казначейства и ОПФ. Если первому срочно нужны деньги на финансирование предвыборных обещаний, то ОПФ требуются все большие квоты на «ползунки».

Участники фондового рынка последнюю надежду на возвращение хороших времен видят во включении фондового

рынка в главную правительственную программу – уже упоминавшуюся СОР. Реализация этой программы будет невозможна без сильного отечественного фондового рынка. К сожалению, многие предпринимаемые и планируемые действия правительства противоречат содержащимся в программе декларациям. В то время как в СОР придается большое значение увеличению объема инвестиций и вкладов, большая часть мер правительства направлена на увеличение индивидуального потребления.

Выводы

Функционирование фондового рынка сильно зависит от доверия к этому институту, что связано с высокой информационной асимметрией между эмитентами и доминирующими инвесторами, с одной стороны, и миноритарными инвесторами, с другой, то есть между продавцами финансовых продуктов и их потребителями. Развитие биржи сильно зависит от общественного доверия. Такое доверие строится на основе долгосрочной деятельности, заключающейся в усвоении и соблюдении высоких стандартов, защищающих участников рынка. Поэтому развитие рынка следует оценивать именно по этим критериям, а не по его объему (капитализации). Впрочем, эконометрические исследования ясно показывают, что капитализация бирж не является существенным фактором реализации фондовым рынком его функций в экономике.

Если посмотреть на Варшавскую биржевую площадку с этого ракурса, ее историю можно описать как серию надежд и разочарований. Символическое открытие на старте системных преобразований в Польше; первый большой бум 1995 г., который впервые привлек на рынок толпы, с неизбежным последующим обвалом конъюнктуры; пенсионная реформа 1999 г., которая превратила ВФБ из биржи исключительно локального значения в самого главного игрока в регионе, и постепенный выход из участия в этой реформе; открытие рынка NewConnect для малых и, как предполагалось, инновационных компаний в 2007 г.; большие надежды и большие разочарования, связанные, как правило, с низким качеством новых эмитентов, их высокой информационной асимметрией и очень низкой ликвидностью; державные планы ВФБ,

поддерживаемые госказначейством; осуществляемая через фондовый рынок масштабная приватизация, в частности, предприятий энергетического сектора; запуск программы гражданского акционариата, призванной стимулировать широкие массы для участия в этой приватизации, программы, которая привела к масштабным разочарованиям, связанным с последующим падением котировок акций приватизированных компаний; наконец, беспардонное использование правительством позиции доминирующего акционера в выведенных на биржу концернах, что наносило значительный ущерб миноритарным акционерам.

И, наконец, особый подход к регулированию со стороны некоторых стейкхолдеров рынка, в особенности ТФИ (описанная выше массовая рекламная кампания на пике бума и отношение к закрытым фондам), а также маклерских контор, неэтично рекламирующих торговлю на рынке ФОРЕКС, наглядно демонстрируют отношение части этих кругов к фондовому рынку и его правовому регулированию.

Поведение рынков определяется правовыми нормами, далеко не всегда ориентирующимися на требования эффективности, а также краткосрочными политическими интересами, контролем за исполнением этих норм, а также отношением к ним тех, кто должен им подчиняться. Сравнение опыта Польши и Чехии 90-х годов прошлого века наглядно показывает значение исполнения правовых норм для развития фондовых рынков. Глэсер, Джонсон и Шлейфер [Glaser, Johnson, Shleifer 2001] подчеркивали, что в 90-е годы в Польше за исполнением правовых норм следил «независимый и глубоко ангажированный регулятор» [р. 855] (в его роли выступала Комиссия по ценным бумагам и биржам), в то время как в Чехии регулирование было отдано в руки «лишенного мотивации бюро», действовавшего в рамках министерства финансов, что, по мнению этих авторов, непосредственно повлияло на динамичное развитие фондового рынка и доступность капитала для развития в Польше и отсутствие доступа к внешнему финансированию, отток участников с биржи и ее сжатие в Чехии.

Перспективы фондового рынка в Польше должны зависеть от эффективности исполнения им его экономических функций. Однако фактически на эту эффективность решающее влияние будут оказывать политические решения

и позиции участников рынка, которые учитывают широкий диапазон условий, в том числе неуверенность по поводу поведения правительства и регулятора, политики собственников и культурных аспектов. Как пишет Зингалес [Zingales 2015], слишком часто вина за неэффективность финансового сектора целиком возлагается на непредсказуемость рынков, а за лекарство выдается вмешательство правительства; между тем, неэффективность финансового сектора часто как раз и является результатом такого вмешательства. Как было продемонстрировано, огромное значение имеют также «мягкие», неформальные институты, которые в значительной степени определяют имидж финансового сектора, что, как мы показали, может привести к его ослаблению в ущерб всей экономике. Политические и культурные факторы оказывают огромное влияние на эффективность финансовой системы и — если посмотреть шире — на формирование экономической модели в целом.

Литература

Amable, Bruno (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.

Borowski, Jakub, Piotr Maszczyk, Jakub Olipra (2015). *Modele kapitalizmu a zmienność wzrostu gospodarczego w wybranych krajach OECD*. „*Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*” nr 213, s. 61-75.

Brunnermeier, Markus, Yuliy Sannikov (2014). *A Macroeconomic Model with a Financial Sector*, “*American Economic Review*” 104 (2), s. 379-421.

Cecchetti, Stephan i Enisse Kharroubi (2012). *Reassessing the impact of finance on growth*, Bank for International Settlements Working Paper nr 381.

Cecchetti, Stephan i Enisse Kharroubi (2015). *Why does financial sector growth crowd out real economic growth?*, Bank for International Settlements Working Paper nr 490.

Cronqvist, Henrik i Richard Thaler (2004). *Design Choices in Privatized Social-Security System: Learning from the Swedish Experience*, “*American Economic Review*” 94 (2), s. 424-428.

Da Rin, Marco, Giovanna Nicodano, Alessandro Sembenelli (2006). *Public policy and the creation of active venture capital markets*, “*Journal of Public Economics*” 90 (8-9), s. 1699-1723.

Dam, Kenneth W. (2006). Equity Markets, The Corporation and Economic Development, John M. Olin Law & Economics Working Paper No. 280. <http://www.law.uchicago.edu/Lawecon/index.html>

Fox, Justin (2013). What We've Learned from the Financial Crisis, "Harvard Business Review, 91 (11), s. 94-101.

Glaeser, Edward, Simon Johnson, Andrei Shleifer (2001). Coase versus the Coasians. "Quarterly Journal of Economics" 116 (3), s. 853-99.

Gołębiowski, Grzegorz (2007). Modele kapitalizmu a kierunek rozwoju gospodarczego Polski, „Współczesna ekonomia” nr 3/2007, s. 5-17.

Hall, Peter A. i David Soskice (2001). Introduction, w: Peter A. Hall, i David Soskice Varieties of capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford University Press, Oxford.

Hampden-Turner, Charles i Alfons Trompenaars (1998). Siedem kultur kapitalizmu, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa

Holmstrom, Bengt i Steven N. Kaplan (2001). Corporate Governance and Merger Activity in the United States: Making Sense of the 1980s and 1990s. "Journal of Economic Perspectives", 15 (2), s. 121-144.

King, Robert G. i Ross Levine (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right, "Quarterly Journal of Economics", 108 (3), s. 717-737.

Koller, Tim, Richard Dobbs, Bill Huyett (2010). Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance, Wiley.

Komisja Europejska (2015). Zielona Księga. Tworzenie unii rynków kapitałowych, Komisja Europejska, Bruksela.

Levine, Ross (1991). Stock Markets, Growth, and Tax Policy. „Journal of Finance”, 46 (4) s. 1445-1465.

Levine, Ross (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, „Journal of Economic Literature”, 35 (2) s. 688-726.

Levine, Ross i Sara Zervos (1998). Stock markets, banks, and economic growth. "American Economic Review", 88 (3): 537-558.

Lummer, Scott L. i John J. McConnell, (1989). Further Evidence on the Bank Lending Process and the Capital Market Response to Bank Loan Agreements, "Journal of Financial Economics", 25(1), s. 99-122.

Rajan, Raghuram i Luigi Zingales (2003). Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity, Crown Business, Nowy Jork.

Shiller, Robert (2000). Irrational Exuberance, Princeton University Press, Princeton.

Shiller, Robert (2013). The Best, Brightest, and Least Productive, Project Syndicate, <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-rent->

seeking-problem-in-contemporary-financeby-robert-j--shiller Dostęp 01.10.2013.

Sudak, Ireneusz (2014). Nowy prezes GPW zapowiada rekalkibrację strategii spółki, <http://wyborcza.biz/Waluty/0,0.html> 31 lipca 2014. Dostęp: 01.08.2014.

Williams, Karel (2000). From shareholder value to present-day capitalism, "Economy and Society", 29 (1), s. 1–12.

Wojtyła Andrzej (2005). Alternatywne modele kapitalizmu, „Gospodarka Narodowa” 9(169), s. 1-23.

Zingales, Luigi (2015). Does Finance benefit Society?, 2015 AFA Presidential Address.

Л. Б. Вардомский

Экономические отношения России и стран СНГ: итоги 25-летия

В 1991–2016 годы происходило не только становление новых независимых государств (ННГ), их рыночная и структурная трансформация, но и выстраивание взаимных отношений как независимых государств. В системе этих отношений центральное место занимают отношения между РФ и другими ННГ. За прошедшую четверть века они были весьма противоречивы, поскольку менялись самооценка Россией своего места в мире и состояние ее экономики.

Идентичность России и политика в отношении постсоветских соседей

Изменение идентичности России, происходившее под влиянием экономической и политической динамики в стране и в ее внешнем окружении, вызывало корректировку государственных интересов. Через призму этих интересов выстраивались отношения с бывшими союзными республиками и создавались инструменты реагирования на возникавшие политические и экономические разногласия.

Политическая элита РСФСР выступила одним из главных инициаторов распада СССР. На первых порах суверенного существования она рассчитывала на быструю рыночную трансформацию и вхождение в евроатлантическое сообщество развитых государств в качестве полноправного члена. Политика же в отношении стран СНГ в 1990-е гг. определялась, с одной стороны, их тяжелым социально-экономическим положением, внутренней политической нестабильностью, крайней слабостью государственных финансов, а с другой, – нежеланием давать повод Западу упрекать себя в стремлении воссоздать в какой-либо форме СССР. Этого также хотели избежать постсоветские страны. Поэтому политика была импульсивной, рассчитанной на то, что совместное прошлое само по себе обеспечит скорую реинтеграцию.

Леонид Борисович Вардомский – д.э.н., проф., руководитель Центра постсоветских исследований ИЭ РАН

В условиях расходящихся политических и экономических интересов ННГ и несогласия ряда стран с претензиями России на лидерство в постсоветском регионе была выдвинута концепция разноскоростной и разноуровневой интеграции. Однако интеграционные проекты 1990-х годов (СНГ, Таможенный союз, Союзное государство и др.) выдвигались в условиях формирования новой государственности и сильнейшего экономического спада и поэтому скорее рассматривались как механизмы смягчения последствий распада единой в течение длительного времени страны.

Тогдашнее руководство России надеялось, что ее лояльное отношение к Западу станет своего рода «охранной грамотой» для ее интересов в «ближнем» зарубежье.

Финансовый кризис 1998 г., который стал результатом противоречивой внутренней экономической политики России, создал дополнительный импульс разрушения ее экономических связей с постсоветскими партнерами и еще более подпортил ее репутацию как страны, способной консолидировать постсоветское пространство. В результате все без исключения страны СНГ так или иначе стали стремиться к ослаблению зависимости от Москвы и к диверсификации своих внешних связей [Торкунов 1999, с. 288-290].

К концу 1990-х гг. (в период работы в правительстве РФ Е.М. Примакова) у руководства России возникло понимание того, что в евроатлантическом клубе избранных ее не ждут, а отношение к ней определяется восприятием ее как государства, проигравшего «холодную» войну. Россия в этот период пыталась восстановить экономические, политические и социальные связи с ННГ при укреплении своей лидирующей роли в регионе [Россия 2010, 2010, с. 280].

В 2000–2004 гг. РФ пыталась найти некий баланс в отношениях между ЕС и активизацией сотрудничества с «ближним зарубежьем»: одновременно велась работа по созданию общего экономического пространства ЕС и РФ и реализации постсоветских интеграционных проектов в форматах ЕврАзЭС и Таможенного союза в составе РФ, Беларуси, Казахстана и Украины [Косикова 2008, с. 31-35]. Однако быстрое продвижение ЕС и НАТО к границам России в условиях ее ослабления, «цветные» революции и напористая политика ЕС в отношении ННГ заставили РФ активизировать свою политику в отношении бывших союзных республик.

С 2005 г. Россия стала реализовывать «прагматичный» подход к сотрудничеству, что выразилось в сворачивании ценовых преференций на нефть и газ для стран СНГ и тем самым в сокращении объемов субсидирования их экономик. Переход от льготных к рыночным ценам на природный газ, по сути, разрушил одну из главных экономических основ консолидации СНГ в период жесткой дезинтеграции. Использование рыночных цен на газ заметно ухудшило бюджетную ситуацию в странах – потребителях газа, понизило конкурентоспособность их энергоемких предприятий, сократило финансовые ресурсы развития, стало одной из причин усиления экономических и политических противоречий между ними и Россией. Прагматичный подход сочетался с дифференцированным отношением к отдельным странам СНГ в зависимости от их геополитической значимости и готовности учитывать интересы России.

Одновременно важным элементом новой политики РФ стала разработка программных документов развития СНГ и будущего ЕАЭС, создание новых институтов сотрудничества: ЕАБР (2006 г.) и Антикризисного фонда (2009 г.), Евразийского фонда стабилизации (с 2016 г.), учреждение Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС (2010 г.) и ЗСТ в рамках СНГ (2012 г.).

С помощью интеграции Россия стремилась сохранить тесные связи с новыми государствами и свою историческую роль как центра постсоветского пространства. Это было важно с точки зрения стабильности геополитического положения и обеспечения безопасности России, ее позиционирования как одного из центров мировой экономики и политики. Постсоветское пространство рассматривается Россией как зона ее особых (привилегированных) интересов, что вызывает резкое неприятие Запада, усматривающего в этом ее «имперские амбиции».

В результате столкновения геополитических интересов на постсоветском пространстве с 2008 г. происходит обострение отношений РФ с США и ЕС, отражением которого стал новый майдан и государственный переворот на Украине. Кризис на Украине стал отражением политики Запада по сдерживанию или даже «разрушению России» [Киссинджер 2015].

Эти события открыли новый этап отношений РФ со странами СНГ, характерной чертой которого является

раскол постсоветского пространства по интеграционным приоритетам, в которых также отражается цивилизационное позиционирование политических элит соответствующих стран.

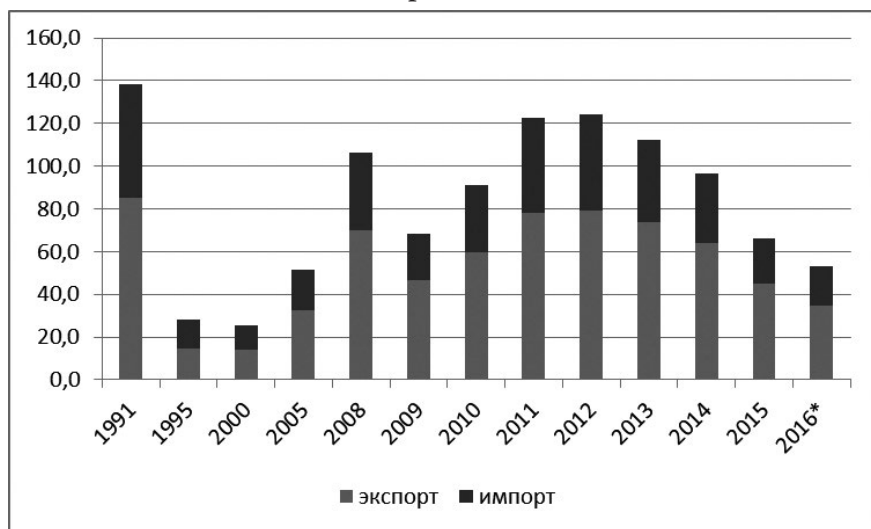
Другая особенность нового этапа – все более активное продвижение Китаем и Турцией своих интересов в постсоветском регионе. В этом контексте сохраняется дисбаланс между политическими и экономическими интересами России в бывших союзных республиках. Если политические интересы сформулированы вполне понятно, то об экономических интересах этого не скажешь. До последнего времени они имели производный от внешнеполитических и геополитических задач характер. Это отражает динамика внешнеторговых связей России и ННГ.

Ослабление взаимных торговых связей и его причины

На начальном этапе отношений России и ННГ произошло резкое сокращение взаимных торговых связей: за 1991–2000 гг. их объем сократился в 5 раз: со 138 млрд долл. до 26 млрд долл. (без учета неорганизованной торговли), а доля стран СНГ во внешней торговле России сократилась с 54,6% до 18,8% [10 лет. 2001, с. 8 – 10]. Это произошло в результате тройного «шока»: жесткой дезинтеграции постсоветского пространства, распада рублевой зоны (1993 г.) и рыночной трансформации, сильно ослабивших унаследованную от СССР комплементарность экономик ННГ.

С началом второго этапа отношений в 2000–2004 гг. на фоне восстановительного роста взаимная торговля стала быстро увеличиваться (Рис.1). На третьем этапе (2005–2012 гг.) рост взаимных связей продолжился до кризисного 2009 г. После ощутимого спада их стоимостной объем вновь стал расти и в 2012 г. достиг 124 млрд долл. – рекордной величины в условиях суверенного существования, но все же уступавшей по объему 1991 г. При этом все эти годы доля стран СНГ во внешнеторговом обороте России находилась на уровне 14–15%.

Рисунок 1.
Внешняя торговля России со странами СНГ в 1991–2016 гг.,
млрд долл.



*оценка автора

Источники: составлено по данным Статкомитета СНГ, ФТС России.

Современный этап ознаменовался устойчивым падением взаимных связей, которые в 2016 г. по стоимостному объему откатились к 2005 г., а доля стран СНГ во внешней торговле РФ опустилась до 12%. И это падение в ближайшие годы скорее всего продолжится, хотя и меньшими темпами. В чем тут дело? Минэкономразвития РФ склонно объяснять эту ситуацию внешними факторами: падением мировых цен на сырьевые товары, санкциями и контрсанкциями, «украинским фактором», падением курса рубля и т.п. [Прогноз... 2016, с. 238]. Действительно, все это имеет место. Взаимный товарооборот России и Украины за 2014–2015 гг. сократился в 2 раза: с 22,5 до 12,3 млрд долл. Но сокращаться он начал в 2012 г. Максимальный взаимный товарооборот двух стран был достигнут в 2011 г. – 48,9 млрд долл.

В моем представлении, среди факторов сокращения взаимного товарооборота существенное место занимают политические и структурные факторы. Среди политических причин важным элементом сдерживания взаимной торгов-

ли были «торговые войны» в связи с противоречиями между Россией и транзитными Беларусью и Украиной в сфере распределения «сырьевой» ренты. В этом же ряду стоят торговые войны, связанные с ориентацией Грузии, Молдовы и Украины на ЕС, которые усилились во второй половине 2000-х годов.

Иными словами, развитие взаимных торговых связей сдерживалось прагматичной моделью: «доступ на российский рынок и льготные цены на энергоносители в обмен на лояльность». В том же направлении действовало стремление постсоветских партнеров ослабить свою экономическую зависимость от России.

Размывание советского экономического наследия происходило под влиянием международной конкуренции, которая усилилась в связи со вступлением РФ (2012 г.) и других стран СНГ в ВТО. При этом новые производства в ходе взаимного сотрудничества по упомянутым причинам возникали в недостаточной степени, чтобы компенсировать падение взаимных торговых связей. Торговые связи РФ и стран СНГ сталкиваются сегодня со структурными ограничениями, вытекающими из сырьевого характера их экономики [Вардомский 2016, с. 16-17]. При этом топливно-энергетический сектор, выступая, прямо или косвенно, центральным фактором развития национальных экономик, порождает много противоречий в отношениях между странами. Время показало, что это скорее фактор дезинтеграции, чем драйвер интеграции.

Сотрудничество в условиях углубляющихся межстрановых различий в сфере демографии, уровнях доходов населения, ресурсов экономического роста, на основе межотраслевого разделения труда при отсутствии механизмов содействия экономическому развитию отстающих стран не может иметь устойчивый, взаимовыгодный характер.

В результате произошедших в ННГ структурных трансформаций взаимная комплементарность экономик сильно сократилась. Для ее измерения используется коэффициент торговой связанности (КТС), построенный на отношении взаимной торговли к общему ВВП, т.е. исчисленному как отношение взаимной торговли РФ и ННГ к их общему ВВП в текущих ценах и по текущим валютным курсам (данные МВФ). В 2000 г. это отношение составило 7,22%, в 2008 – 4,90%, в 2012 – 4,67% и в 2015 – 3,57%. КТС показывает, что общий

ВВП стран растет быстрее чем взаимная торговля, а следовательно, относительное взаимодополнение их экономик сокращается.

Этот тренд реализовался в условиях, когда доля РФ в общем ВВП стран СНГ до 2012 г. увеличивалась. Одновременно росли доли стран, в которых в качестве драйверов экономического роста выступала нефте- и газодобыча. Доли же стран с преобладанием обрабатывающей промышленности заметно сократились, особенно Молдовы и Украины (Табл. 1).

Таблица 1.

Доли стран СНГ в совокупном ВВП Содружества
(в текущих ценах)в 1991–2015 гг. (в %)

Страны	1991	2000	2008	2012	2015	2015*
СНГ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Азербайджан	1,3	1,5	2,2	2,5	2,9	2,9
Армения	0,8	0,6	0,5	0,4	0,6	0,6
Белоруссия	4,1	2,9	2,8	2,3	2,9	2,9
Грузия	0,9	0,9	0,6	-	-	0,7
Казахстан	4,2	5,2	6,1	7,7	10,1	9,9
Киргизия	0,9	0,4	0,2	0,2	0,4	0,4
Молдова	1,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4
Россия	67,7	73,7	76,0	76,8	72,0	71,3
Таджикистан	0,6	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4
Туркменистан	0,7	1,2	1,0	1,2	1,9	2,0
Узбекистан	3,0	3,9	1,4	1,8	3,5	3,6
Украина	14,5	9,0	8,7	6,5	4,9	4,9

*Данные Мирового банка

Источник: Содружество независимых государств 1991–2015. Стат. сб. МГСК СНГ. М. 2016. С.64.

Таким образом, упрощение экономики за счет снижения значения производств, выпускающих продукцию с высокой степенью обработки, одновременно привело к сокращению комплементарности и изменению соотношения стран в общем ВВП в пользу производителей углеводородов.

Хотя структура экономики России и менялась, но за счет либо развертывания сборочных производств, что в основ-

ном приводило к наращиванию торговых связей с третьими странами, либо импортозамещения, что тормозило импорт, прежде всего из стран СНГ. В связи с этим в 2000-2012 гг. потенциал России как интеграционного ядра Евразии не рос пропорционально росту ее экономики.

Рост экспорта России в страны СНГ в 2000-2008 гг. и в 2010-2012 гг. был связан преимущественно с ростом мировых цен на энергоносители, а импорта – с ростом потребления товаров из стран, находящихся на волне экономического роста. С ухудшением конъюнктуры объемы экспорта и импорта сокращались симметрично, но всегда с положительным сальдо в пользу России. В 1991 г. оно оценивалось в 31,9 млрд долл., в период спада оно сократилась до 1-2 млрд долл., но далее стало расти, достигнув в 2008 г. 33,2 млрд долл., а в 2012 г. – 34,3 млрд долл. На волне сокращения взаимной торговли положительное сальдо стало сокращаться – до 24 млрд долл. в 2015 г. и около 16 млрд долл. в 2016 г. (оценка автора). Тем не менее, по объему оно заметно превышает поступление капиталов из России в страны СНГ по линии трудовых трансфертов и инвестиций, что создает для этих стран большие платежные проблемы.

Либерализация взаимной торговли в виде двухсторонних режимов свободной торговли, зоны свободной торговли в рамках СНГ, запущенной в 2012 г., и создания в 2010 г. единого таможенного пространства в рамках ЕвразЭС, в 2015 г. преобразованного в ЕАЭС, не смогла обеспечить устойчивого роста взаимной торговли.

Хотя за годы суверенного существования взаимозависимость национальных экономик заметно уменьшилась, для партнеров по СНГ Россия остается крупным рынком с дифференцированным спросом, на котором можно найти спрос для своих товаров и услуг. Для России же партнеры по СНГ – это сравнительно небольшой рынок с низкой платежеспособностью и ограниченным инвестиционным потенциалом. Однако они важны как источник дешевой рабочей силы разной квалификации.

Асимметрия взаимных экономических связей и дисбаланс между политическими и экономическими интересами объясняют тот факт, что, оставаясь стержнем постсоветской геополитической и геоэкономической конструкции, Россия не сформулировала привлекательную концепцию развития

СНГ. В силу технологической слабости и упрощения экономики ей трудно выступать и в качестве лидера евразийских интеграционных процессов.

Экономическое лидерство России в регионе ограничивает сильная подверженность ее экономики «внешним» шокам. В периоды ухудшения мировой конъюнктуры это негативно сказывается на экономиках стран – партнеров через падение курса рубля и спроса на товары и рабочую силу. Темпы роста России в последние годы значительно ниже, чем у многих постсоветских партнеров. Экономические перепады в России и проблемы с ростом заставляют СНГ географически диверсифицировать свои внешнеэкономические связи.

Таблица 2.

Машиностроительная продукция
во внешней торговле России в 1995–2012 гг.

Годы	Всего (млрд. долл.)		Со странами СНГ (млрд. долл.)		Доля стран СНГ в торговле машинами (%)	
	Экс- порт	Импорт	Экс- порт	Импорт	Экс- порт	Импорт
1995	8,0	15,7	2,7	2,9	33,8	18,5
2000	9,1	10,7	2,4	2,6	26,4	24,3
2005	13,5	43,4	5,9	5,0	43,7	11,5
2008	22,8	141,0	11,5	11,8	50,4	8,4
2010	21,3	102,0	6,9	9,1	32,4	8,9
2012	26,5	157,0	10,3	15,4	38,9	9,8
2015	25,3	81,8	7,3	4,2	28,9	5,1

Примечание: здесь и далее (если не указано иначе) к машиностроительной продукции относится товарная группа «машины, оборудование и транспортные средства».

Источники: составлено и рассчитано по данным Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2012; Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2013; Данные ФТС РФ 2014, 2015.

Ослабление экономических позиций РФ в постсоветском регионе отражает сильное падение в 2008 – 2016 гг. доли стран СНГ в машиностроительном экспорте и импорте России. Причем в 2012-2015 гг. сильно сократились и абсолютные объемы взаимной торговли машиностроительной

продукцией (Табл. 2). Основной вклад в это сокращение внес разрыв связей с Украиной.

В 2002–2015 гг. у большинства стран произошло сокращение доли РФ в их машиностроительном импорте, что свидетельствует об ослаблении ее роли в модернизации национальных экономик. Причем это сокращение характерно для Узбекистана, Туркменистана и Таджикистана – быстро растущих стран Центральной Азии (Табл. 3).

Таблица 3.

Доля России в машиностроительном импорте стран СНГ и Грузии в 2001–2015 гг. (в %)

Страны	2001	2005	2008	2010	2012	2014	2015
Беларусь	41,2	28,3	24,5	20,3	25,9	31,7	35,3
Казахстан	33,5	23,1	19,5	8,8	25,2	24,7	25,0
Украина	29,9	20,2	14,5	18,1	13,8	14,0	12,7
Киргизия	16,4	13,0	8,8	8,3	6,6	7,4	10,7
Армения	19,8	21,0	17,1	13,2	12,5	7,8	8,7
Узбекистан	14,4	19,8	16,0	12,8	11,0	11,4	8,2
Туркменистан	10,6	6,8	21,5	13,1	7,5	8,8	7,6
Азербайджан	7,2	13,5	13,8	12,7	6,1	5,1	4,7
Таджикистан	38,6	19,7	19,8	11,6	4,9	5,0	4,4
Молдавия	12,2	8,3	5,8	6,5	4,1	2,9	3,4
Грузия	5,2	8,6	3,0	2,1	1,4	1,5	2,3

Источник: составлено и рассчитано по данным ИТС. Trade Map. October 2016.

Объявив постсоветские страны зоной своих особых интересов, Россия оказалась недостаточно готова содействовать их экономическому развитию. Она фактически утрачивает свою историческую функцию модернизатора региона [Вардомский, Пылин 2014, с. 200-202]. Нынешнее экономическое состояние России можно объяснить ее попаданием в «ловушку среднего дохода» [Дянков 2014], в которой оказались также, по-видимому, Азербайджан, Казахстан и Беларусь. Выход из нее требует перехода к инновационной модели развития, роста производительности труда, сокращения ресурсопотре-

бления, формирования новых рынков сбыта. До сих пор интеграционные проекты и процессы модернизации национальных экономик фактически протекали обособленно.

Россия и ЕАЭС

Перспективы интеграционных процессов на постсоветской Евразии сильно зависят от того, насколько быстро Россия сможет осуществить модернизацию своей экономики и расширить экономическое взаимодействие со странами региона на новой технологической основе. Иными словами, акцент в сотрудничестве должен быть перенесен с «латания» старой, унаследованной от советского времени, экономики на создание новой. А это вопрос согласованной модернизации национальных экономик в условиях ожидаемой четвертой промышленной революции. Для России это означает необходимость новых акцентов в интеграционной политике, обусловленных задачами перехода к новой модели развития. Речь идет о переходе от модели взаимодействия, построенной на принципе «преференции в обмен на лояльность», к модели «согласованной и совместной модернизации».

Это необходимо также в контексте ухудшения отношений России с Западом и усиления восточного вектора ее развития. Россия уже не может пренебрегать потенциалом сотрудничества на постсоветском пространстве. Тем более, что азиатские члены СНГ сохраняют высокие темпы роста населения и экономики.

Главное место в политике качественных изменений в отношениях России и постсоветских государств занимает ЕАЭС. В силу неблагоприятной экономической конъюнктуры и структурных проблем стран-участниц запуск этого интеграционного проекта пока не дал ожидаемых результатов. Тем не менее, на фоне неровной динамики стоимостных объемов взаимной торговли машиностроительной продукцией, в 2010-2015 гг. произошло увеличение доли РФ в машиностроительном ввозе Беларуси и Казахстана – ее главных партнеров по ЕАЭС (Табл. 3).

В настоящее время в рамках ЕАЭС создаются институты, которые позволяют усилить координацию экономического развития. Она осуществляется на двусторонней основе, в рамках Союзного государства, ЕАЭС и СНГ. Координация носит

как информационный характер, проявляющийся в ходе разработки национальных программ и стратегий развития, так и предметно-секторальный – в виде согласованных разработок новых продуктов, их производства и реализации. Координация и совместные действия возможны и на отдельных стадиях инновационного цикла. В этой связи может быть полезна идея «центров технологического превосходства», выдвинутая в Беларуси [Программа 2012], которая при реализации позволит более полно использовать преимущества креативной (на основе национальных технологических разработок) модернизации для самой Беларуси и для ее партнеров по ЕАЭС – России, Казахстана, Армении и Киргизии, а также других заинтересованных стран СНГ.

Важным элементом координации и совместной деятельности становится кооперация в создании новых для стран производств. Такие предприятия совместно с РФ создаются в Казахстане. На базе Тихвинского вагоностроительного завода в Ленинградской области организуется совместная компания, которая будет иметь производства в Казахстане и России, что позволит увеличить выпуск новых вагонов различного назначения. В Казахстане организовано сборочное производство комбайнов компании «Ростсельмаш», которое, как предполагается, будет выпускать в год 500 комбайнов. В Усть-Каменогорске при участии тольятинского «Автоваза» создается предприятие полного цикла мощностью в 120 тыс. автомобилей в год.

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) работает над налаживанием коммуникаций стран по поводу стратегий их развития в условиях интеграции. Одной из ведущих становится координация промышленной политики. В мае 2013 г. на уровне глав-правительств были приняты «Основные направления координации национальной промышленной политики», а в сентябре 2015 г. – «Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС». В них определяются следующие форматы движения по пути совместной или согласованной модернизации: координация национальных промышленных политик, евразийские технологические платформы, формирование евразийской сети трансфера технологий, инжиниринговые центры, ассоциации отраслевых производителей (по типу ассоциации фармацевтических

производителей), цифровая трансформация промышленности и переход к цифровой экономике.

Евразийские технологические платформы (ЕТП) призваны организовать кооперацию в производстве новых продуктов. Это кооперация заинтересованных стран в научно-технической, инновационной и производственной сферах. ЕТП формируются посредством сотрудничества бизнеса (отраслевые промышленные предприятия, государственные компании), науки (научно-исследовательские институты, университеты, иные образовательные учреждения), государства (институты развития, профильные государственные органы) и общественных организаций (отраслевые ассоциации и объединения) государств-членов ЕАЭС. На основе секторально-отраслевых платформ с активным участием российских компаний совместно будут разрабатываться новые технологии и продукты, формироваться рынки этих продуктов.

Формирование евразийских технологических платформ – первый важный шаг в направлении усиления ориентации интеграции на модернизацию. В них заложен потенциал новой проэкспортной политики и политики на импортоопережение. Теперь важно, что бы эту инициативу ЕЭК активно поддержали российские ведомства (включили в свои планы и бюджеты), бизнес и его организации, учреждения науки, банки. Развитие горизонтальных связей фактически запустило бы механизмы проектной интеграции, которых не хватало до сих пор. Если эти механизмы заработают, то начнется саморазвитие интеграционного процесса. Пока же он в основном базируется на интеграционном энтузиазме высших должностных лиц государств – участников. А так долго продолжаться не может. Интеграционные действия должны происходить и на других уровнях государственного и регионального управления, бизнеса и некоммерческих организаций. Успехи согласованной и совместной модернизации будут определяться нахождением баланса между свободой предпринимательской деятельности на всем интеграционном пространстве и национальными интересами, между национальной идентичностью и идентичностью интеграционного объединения. О них будет свидетельствовать развертывание новых производств на основе межгосударственной кооперации и координации и одновременно формирование их рынков сначала в пределах ЕАЭС, СНГ, а затем и третьих стран.

Литература

Вардомский Л.Б. Постсоветский интеграционный проект: что хотели и что получили // Мир перемен. 2016. №3. С. 8-23.

Вардомский Л., Пылин А. Модернизационное влияние России на страны СНГ // Журнал НЭА. №1 (21) 2014. С.200-204.

Дянков С. Как не попасть в ловушку среднего дохода // Forbes. 06.02.2014.

Г. Киссинджер: целью Запада является разрушение России. Взгляд. Деловая газета. (<http://vz.ru/news/2015/8/19/762145.html>)

Косикова Л.С. Интеграционные проекты России на постсоветском пространстве: идеи и практика. Научные доклады Института экономики РАН. М., ИЭ РАН. 2008.

Прогноз социально-экономического развития России на 2017 г. и на плановый период 2018- 2019 гг. // Министерство экономического развития РФ/ https://docs.google.com/viewer?url=http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9dd9931d-3960-454c-a8db-ec6fc1ab4bfc/prognoz_2017_2019.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9dd9931d-3960-454c-a8db-ec6fc1ab4bfc&embedded=true .

Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года. Утверждена Постановлением Совета Министров РБ 05.07.2012 № 622.

Россия 2010. Российские трансформации в контексте мирового развития. Горбачев-Фонд, Фонд «Новая Евразия», МШЭ МГУ им. М.В.Ломоносова. М., Логос. 2010.

Современные международные отношения. Ред. академика А.В.Торкунова. М.: РОСПЭН. 1999.

10 лет Содружества независимых государств: иллюзии, разочарования, надежды. Материалы международной научной конференции. ИМЭПИ РАН. М. 2001. С.8 -10.

25 лет трансформаций в независимой Украине

Условия на старте

В первые годы после обретения независимости (1992–1994 гг.) руководство Украины опасалось начинать рыночные реформы, учитывая негативные последствия «шоковой терапии» в соседней России. При первом президенте РУ Л. Кравчуке преобладала идеология постепенно-эволюционных реформ (на базе градуалистской теории), допускавшая серьезное вмешательство государства в экономику ради сохранения национального производства и социальной защиты населения. На практике это вылилось в государственную поддержку неэффективных производств через дотации и льготные кредиты, но не дало желаемого результата. Объем промышленной продукции в пересчете на мировые цены сократился к 1994 г. в 2,5 раза по сравнению с 1990 г., а сельскохозяйственной – на 30%. Дефицит государственного бюджета в 1992 г. составлял 12,2%, в 1993 г. – 6,5, а в 1994 г. – уже 10,5% от ВВП. Потребительские цены только за первый год независимости выросли в 33,5 раза, а в 1993 г. – более чем в 47 раз [Косикова 1993, с. 3]. Реальная зарплата в 1994 г. не достигала и трети от уровня 1990 г. [Тенденции украинской экономики 1995].

Попытки прежней украинской партийной номенклатуры сохранить советскую систему и ее эволюционно трансформировать привели к экономическому спаду, гиперинфляции и кризису 1993 – 1994 гг. вместо ожидавшейся внутренней стабилизации. «Встроенность» украинской экономики в единый народнохозяйственный комплекс СССР не позволила сохранить внутреннюю стабильность в республике на фоне обвальной дезинтеграции, разрыва межреспубликанских связей и распада единой рублевой зоны. Попытки изолироваться от этих процессов путем введения собственной валюты – карбованца¹ – результатов не дали. Сложная эко-

Лидия Серафимовна Косикова – к.г.н., ведущий научный сотрудник ИЭ РАН

¹ Переходная денежная единица в Республике Украина. Карбованец был введен в октябре 1992 г. и просуществовал в наличной и безналичной формах до октября 1996 г.

номическая ситуация привела к смене руководства страны и вынужденному началу реформирования экономики при администрации Л. Кучмы, выражавшему интересы нарождающихся финансово-промышленных групп.

Переход к рынку по рецептам МВФ

Радикальные рыночные реформы активно развернулись в стране в 1995–1996 гг.² при финансовой поддержке МВФ. Их главным содержанием была финансовая стабилизация и либерализация экономики методами жесткой денежно-кредитной политики, что позволило выйти из спирали гиперинфляции. Ведущую роль на этом этапе реформ начал играть Национальный банк Украины (НБУ) и возглавлявший его молодой банкир В. Ющенко. Первые результаты сказались уже через год: бюджетный дефицит сократился до 7,9% ВВП (1995 г.), а затем и до 4,6% (1996 г.); среднемесячные темпы инфляции снизились с 14,4% в 1994 г. до 9,1% в 1995 г. и до 2,1% в 1996 г. Стабилизационные меры позволили провести денежную реформу и заменить переходную валюту – карбованец на постоянную национальную валюту. С осени 1996 г. Украина перешла на гривну, изначально привязанную к доллару.

Методы начального этапа украинских реформ в 1995–1996 гг. повторили российский опыт 1992–1993 гг. В обоих случаях действия властей нового независимого государства опирались на кредиты МВФ, при этом эксперты Фонда направляли и контролировали ход реформ, используя известные механизмы, многократно апробированные в развивающихся странах. Внутренние возможности Украины для устойчивой стабилизации курса национальной валюты и снижения инфляции чисто финансовыми инструментами оказались ограниченными по сравнению с Россией. Финансовая стабилизация в стране во второй половине 1990-х годов была краткосрочной и неустойчивой. Ее достижение автоматически не обеспечило условий для дальнейшего экономического роста. Из-за дефицита денег промышленное и сельскохозяйственное производство пришли в упадок, в экономике накапливались неплатежи и задолженности, деградировали

² Их началом считается провозглашение новым президентом Л. Кучмой «Программы радикальных экономических реформ в Украине» в октябре 1994 г.

товарно-денежные отношения, повсеместно практиковался бартер. Отмечался резкий рост теневого сектора, или «неформальной экономики», достигавшей, по оценке Совета безопасности Украины, 60 % от ВВП³.

В 1997–1998 годы в экономическом развитии Украины на первый план вышла проблема дефицита государственного бюджета, которую пытались решить за счет внешних валютных займов, рассматривая их как «неэмиссионные» источники. Размеры внешних заимствований начали год от года нарастать, а параллельно рос внутренний государственный долг: широкое хождение в Украине получили облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ) – аналог российских государственных казначейских обязательств (ГКО). Эти ценные бумаги стали основным источником финансирования бюджетного дефицита. Доходность ОВГЗ в краткосрочном плане была высокой, и потому их рынок быстро расширялся за счет нерезидентов – иностранных инвесторов, преследовавших при покупке исключительно спекулятивные цели. Распространившаяся в Украине практика заимствований на внешнем и внутреннем рынках привела к новому всплеску инфляции и фактической девальвации гривны⁴. Однако курс национальной валюты к доллару не был плавающим, по рекомендациям МВФ он формировался в рамках установленного «валютного коридора» и колебался в очень узком диапазоне. Это было выгодно спекулятивным инвесторам, которые активно скупали ОВГЗ, получая неплохую прибыль, выгодно ее конвертировали и вывозили валютную выручку из страны. Не случайно такую курсовую политику назвали «зеленым коридором» для вывоза валюты из Украины. Явные несоответствия в экономике – дефицитный бюджет, поддерживавшийся внешним финансированием в сочетании с завышенным курсом национальной

³ Оборот в теневом секторе Украины в 1998 г. оценивался примерно в 12 млрд долл. [Фінанси України, 1998, №12, с.105].

⁴ Например, в 1997 г. инфляция составляла 111% (в годовом исчислении, если исчислять по индексу потребительских цен), а с учетом задолженности по зарплате в тот же период – 263%; если же принять во внимание задолженность по облигациям внутреннего займа – то все 336%.

валюты – не могли удерживаться долго, произошел закономерный обвал.

Финансовый кризис 1998–1999 гг., начавшийся на азиатских рынках, а затем распространившийся на Россию и страны СНГ, привел к девальвации сначала российского рубля, а потом и гривны. С 17 августа по 1 октября 1998 г. обменный курс рубля девальвировался на 15%, а курс гривны к доллару то же время – на 59%. Обвал в России начался раньше и пошел круче потому, что в ее экономике слишком сильно был «надут пузырь» портфельных инвестиций, а присутствие иностранных инвесторов в сегменте ГКО было очень существенным, тогда как на Украине к августу 1998 г. нерезидентами было представлено всего 16% рынка ОВГЗ.

Объявленный Россией дефолт по внешним финансовым обязательствам (17 августа 1998 г.) стал мощным внешним толчком развития отрицательных тенденций, ранее проявлявшихся во внутриэкономическом развитии Украины. Это объясняется значимой зависимостью торгового и платежного баланса Украины от двусторонних связей с Россией; меньшей, но достаточно чувствительной взаимозависимостью финансовых и валютных рынков обеих стран и сравнительно слабой (на тот момент), но растущей сферой взаимных интересов в инвестиционном секторе. Финансовый кризис в Украине закончился экономическим спадом, девальвацией национальной валюты, оттоком из страны средств нерезидентов, но в то же время и созданием некоторого запаса ценовой конкурентоспособности экспортного сектора в результате девальвации гривны.

В целом период трансформационного спада, связанный с системными преобразованиями, оказался в Украине чрезвычайно затяжным (1991–1999 гг.) и болезненным для экономики и населения страны. Среднегодовые темпы роста ВВП в 1991–1998 гг. были отрицательными. Объем промышленной продукции к концу 1999 г. составлял (в сопоставимых ценах) чуть более 1/4 объемов 1990 г. [Ukrainian Economic Trends, 2001].

В первое постсоветское десятилетие глубокие экономические реформы в стране по существу не начались. Проводились поверхностная монетарная политика и начальные институциональные реформы (создание рыночной инфраструктуры), но не качественные, структурные преобразования. Итоги это-

го этапа рыночной трансформации показали, что финансовое оздоровление экономик не может быть устойчивым, если мероприятия в денежно-кредитной сфере не подкреплены взаимоувязанными реформами в реальном секторе. Особую роль после начала стабилизации национальной валюты должна была бы сыграть налоговая реформа, способная оживить производство в условиях низкой инфляции и ужать теневой сектор, использовать инвестиционные возможности населения. Украина с этим явно запаздывала, так же как и с разработкой и осуществлением ясной промышленной политики.

Начальный этап реформ был проведен с большими социальными издержками и возросшей зависимостью экономики страны от внешних заимствований. Методы, которыми проводилась приватизация, вызвали недоверие населения к частной собственности, при этом цель повышения эффективности производства не была достигнута. Унаследованные от советского периода развития структурные деформации в украинской промышленности за первое десятилетие реформ только усилились. Удельный вес черной металлургии вырос в 2 раза, отраслей ТЭК – в 1,5 раза. Металлургическая промышленность стала главной экспортной отраслью, дающей более 40% объема вывоза и основную валютную выручку. Украина экспортировала также уголь и химические удобрения. На этом фоне доля машиностроения и металлообработки в производстве промышленной продукции в пересчете на мировые цены упала более чем в 3 раза – до 9,4% в 2000 г. против 29,9% в 1990 г. [Бураковский, Новицкий 2003, с. 86-87].

Преодолеть эти последствия в дальнейшем оказалось крайне сложно, тем более, что правительству РУ не удалось сформировать благоприятный инвестиционный климат в стране. Надежды на относительно скорый подъем экономики за счет притока иностранного капитала не сбылись, а потому технологическое отставание только усиливалось.

От трансформационного спада к восстановительному росту

В фазу восстановительного роста экономика Украины перешла только к 2000 году. Эта фаза развития была краткосрочной, она продолжалась примерно 5 лет (2001-2005 гг.), когда ВВП ежегодно увеличивался в среднем на 7-8%. Одна-

ко реальный объем ВВП (в сопоставимых ценах) даже в благоприятный период не достиг дореформенного показателя и составил в 2005 г. всего 57,9% от уровня 1990 г.

Основными факторами роста украинской экономики после 2000 г. стали: возросший экспорт традиционной продукции на внешние рынки, чему способствовали девальвация гривны и хорошая конъюнктура (выросли мировые цены на металлы, химические удобрения и др.); рост экономики в соседней России, кооперация с которой в тот период заметно оживилась, в том числе по поставкам давальческого сырья на приватизированные предприятия; прирост ПИИ. В 2000–2002 гг. Украина развернула широкомасштабную приватизацию крупной промышленности с участием стратегических инвесторов, и это привлекло российский и западный бизнес. Тогда же ускорилось формирование фондового рынка, развивалась банковская система.

Относительно благополучный этап развития экономики в 2000–2005 гг. базировался, среди прочего, на существенной российской финансовой подпитке. Она выражалась в реструктуризации старых долгов, в выдаче новых кредитов, в распространении практики субсидирования энергетического импорта Украины (закупки газа, нефти, ядерного топлива из РФ по льготным ценам), в бартерной схеме оплаты крупных поставок российского газа в обмен за услуги по его транзиту в Европу через украинскую газопроводную систему. Последняя схема была чрезвычайно выгодна для Украины, но способствовала формированию крупных теневых капиталов в стране (как, впрочем, и в России). Многие известные сегодня украинские олигархи, в том числе «экспортно-ориентированные», заработали свои капиталы на вывозе дешевой металлургической и химической продукции в страны Европы и Китай (что было бы невозможно без дешевого российского газа), а также на транзите газа в страны ЕС.

В целом экономическая политика Л. Кучмы во второй срок его президентства (декабрь 1999 – ноябрь 2004 гг.) проводилась в интересах финансово-промышленных групп (ФПГ), укрепившихся в Украине в начале 2000-х годов. Их возросшее влияние на украинскую власть и конкуренция с крупным российским бизнесом, проникшим в национальную экономику на этапе крупной промышленной приватизации (2000-2002 гг.), помимо внешних геополитических

факторов, во многом предопределили дальнейший выбор Украиной внешнеполитического и внешнеэкономического курса на евроинтеграцию, так же как и дистанцирование от российских интеграционных проектов на постсоветском пространстве.

Европейский выбор Украины как главный стимул и направление трансформаций

После «оранжевой революции» 2005 г. и заметного ухудшения межгосударственных отношений по линии РФ – РУ ориентация Украины на Запад и риторика «европейского выбора» только укрепились. При президенте В. Ющенко от ЕС ждали крупных капиталовложений, надеясь на то, что Украина повторит путь стран ЦВЕ и Балтии, став сначала ассоциированным, а потом и полноправным членом Евросоюза.

Но вместо евроинтеграции Брюссель предложил Украине всего лишь евроориентацию. Сначала этот курс реализовывался как «европейская политика соседства» (ЕПС), а с 2009 г. – как сотрудничество в проекте «Восточное партнерство», где Украине предлагалась политическая ассоциация с ЕС и подготовка к экономической интеграции, но без полноправного членства. Такая внешняя политика вынуждала Украину реформировать национальное законодательство по образцу ЕС и подстраиваться под европейские нормы и стандарты в экономике. Это было необходимо прежде всего европейским инвесторам для защиты своих финансово-экономических интересов и создания гарантий сохранности инвестиций в Украину и другие страны Восточной Европы. При этом ЕС отнюдь не был готов к крупным финансовым вливаниям в Украину.

По согласованному между Киевом и Брюсселем «Плану действий Украина–ЕС» РУ прошла ряд намеченных вех по сближению с Евросоюзом:

- В конце 2005 г. Украина получила официальный статус страны с рыночной экономикой;
- в 2008 г. она вступила в ВТО на крайне невыгодных для себя условиях, но главное – опередив в этом Россию;
- в 2009 г. Украина подписала План действий по ассоциации с ЕС и начала подготовку к подписанию Соглашения об ассоциации, главным экономическим

содержанием которого стал Договор об углубленной и расширенной зоне свободной торговли между РУ и ЕС (DCFTA).

Европейская ориентация и подготовка к подписанию нового соглашения между ЕС и Украиной стали главными внешнеполитическими векторами развития страны, определив дальнейшие направления и методы реформ. Начиная с 2005 г., украинское правительство практически было лишено свободы маневра, так как зависело от внешних обязательств перед странами-членами ВТО, западными кредиторами (МВФ, ЕБРР) и непосредственно перед ЕС в плане конвергенции институциональной среды.

Внешиполитическая ориентация на ЕС проявлялась в стремлении Украины дистанцироваться от России и от участия в «пророссийских» интеграционных проектах («ЕЭП четырех» – 2003 г.; Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана – 2010 г.). Если при Л. Кучме Украина весьма успешно балансировала между Западом и Россией, получая финансовую подпитку на обоих направлениях, то при В. Ющенко курс на Запад стал более выраженным. Тем не менее, Украина всегда имела выгодный режим свободной торговли с Россией и другими странами СНГ в рамках многосторонней ЗСТ СНГ, безвизовый режим для своих граждан и успешно использовала возможности «заробитчан», а это более 3 млн чел., работавших в России и свободно пересылавших на родину денежные средства, в т. ч. в конвертируемой валюте, что всегда существенно укрепляло платежный баланс.

Между тем в экономике Украины накапливались серьезные макроэкономические и финансовые риски. В ожидании сближения Украины с ЕС в страну устремились западные банки, стимулировавшие внутренний спрос и импорт, наблюдался бум на рынке потребительского кредитования; соответственно отмечался быстрый рост объема внешних заимствований при росте доли «плохих кредитов». Ухудшилось сальдо внешнеторгового баланса, вырос дефицит счета текущих операций. Экономический рост на 80–90% определялся внешними заимствованиями, как государственными, так и корпоративными. Денежно-кредитная и бюджетная политика, хотя и способствовала повышению уровня жизни населения, имела нездоровую финансовую основу, так как страна непродуктивно тратила средства на потребление, что вело к росту инфляции.

Модернизация и инновационное обновление экономики в массовом масштабе не осуществлялись.

В 2008–2009 гг. Украину накрыло волной мирового финансово-экономического кризиса. Ее открытая, но низкоконкурентная национальная экономика в полной мере испытала на себе его последствия. В 2009 г ВВП упал на 15%, а промышленное производство – почти на 22%, экспорт снизился на 40%, импортные операции сократились на 46%, курс валюты девальвировался с 5 грн. до 8 грн. за 1 долл. Это – худший результат среди стран СНГ. К нему привели высокая зависимость от внешнего финансирования и «перегрев» экономики в предкризисные годы, а непосредственно на острой фазе кризиса – несогласованность в политике монетарных и бюджетных властей [Хроника кризиса, 2010]. Острый кризис в банковской сфере был вызван не только кредитной экспансией зарубежных банков в предыдущие годы, но и ошибочной политикой фиксированного курса гривны.

Главной причиной падения ВВП в период мирового финансово-экономического кризиса стало резкое снижение объемов промышленного производства – на 5,2% в 2008 г. и на 21,9% в 2009 г., поскольку промышленность формировала 28-30% объема ВВП Украины. Но уже в 2010 г., благодаря восстановлению мировых цен на металлы, а также из-за эффекта низкой базы промышленность продемонстрировала двузначные темпы роста. В 2011 г. темпы в промышленности замедлились, опять из-за внешней конъюнктуры – до 7,3%, а в 2012 г. объем промышленного производства сократился на 1,8%.

Во время мирового финансово-экономического кризиса наибольшее падение по сравнению с другими макроэкономическими показателями пришлось на инвестиции в основной капитал. В 2008 г. они сократились на 2,8%, а в 2009 г. упали на 41,5%. Возобновление роста инвестиций началось только в 2011 – 2012 гг., соответственно на 22,4% и 17%.

Финансирование государственных расходов за счет мягкой денежной политики в предкризисные годы стало причиной высоких темпов инфляции, которая в 2008 г. превышала 22%. На пике кризиса 2009 г. инфляция на Украине замедлилась в связи с резким падением спроса населения.

В 2010-2011 гг. по мере восстановления предложения на внутреннем рынке, в первую очередь со стороны сельхозпроизводителей, продолжилось замедление роста потре-

бительских цен. В 2012 г. наблюдалось довольно редкое явление – дефляция, или снижение потребительских цен, связанное с общим спадом экономической активности в стране. По итогам 2012 г. индекс потребительских цен (ИПЦ) снизился на 0,2%.

Начиная с 2011 г. Украина испытывала серьезные трудности с платежным балансом из-за растущего дефицита счета текущих операций. Платежный баланс сильно зависит от внешнеторгового сальдо, а с 2011 г. в Украине сокращались доходы от экспорта, при этом в рассматриваемый период резко увеличивался импорт, в основном по статьям «машины и оборудование». Резко возросли затраты на импорт газа из России: в течение 2011 г. цена газа по контрактной «формуле цены» выросла на 39% – до 347 долл. за 1000 куб. м, а в 2012 г. – еще на 24,5% – до 432 долл. за 1000 куб. м В результате сальдо внешнеторгового баланса стало отрицательным и продолжало увеличиваться. Растущий дефицит счета текущих операций отчасти удавалось компенсировать профицитом финансового и капитального счетов, который формировался, благодаря привлечению долговых ресурсов, реальным сектором экономики и органами государственного управления.

Кратковременное послекризисное восстановление экономики в 2010–2011 г. было неустойчивым и сменилось спадом. В глобальном рейтинге конкурентоспособности (WEF, Давос) Украина в 2011–2012 гг. располагалась на 82-м месте – рядом с Ботсваной и Намибией.

Основные тренды развития украинской экономики в 2012–2014 гг. и экономические последствия кризиса 2014–2015 гг.

Украинская экономика начала погружаться в рецессию со второй половины 2012 г., но структурные диспропорции и макроэкономические дисбалансы, как мы уже показали, закладывались гораздо раньше (см. Табл. 1).

Динамика ВВП в 2012 г. была обусловлена снижающейся экономической активностью вследствие ухудшения ценовой конъюнктуры на основные товары украинского экспорта. Негативное влияние стали оказывать высокие цены на импортируемые энергоносители, из-за чего Украина начала оспаривать условия заключенного в 2009 г. с Рос-

сией долгосрочного соглашения по поставкам и транзиту газа (на 10 лет, до 2019 г.). В I кв. 2012 г. экономический рост составлял 2,4%. Во II кв. ВВП вырос на 3%: оживление связывают с проведением в июле 2012 г. чемпионата Европы по футболу на Украине. Во втором полугодии начался спад – на 2,3% в III кв. и на 2,4% в IV квартале. Всего за 2012 год ВВП вырос на 0,2%, что ряд экспертов прокомментировали как «статистическую погрешность».

Международные золотовалютные резервы Украины (ЗВР), по данным Национального банка РУ, достигли своего исторического пика во II кв. 2011 г., когда их максимальная величина составляла 37,6 млрд долл. Впоследствии, из-за начавшегося роста дефицита счета текущих операций, ЗВР постоянно снижались. Это было связано также с началом выплат по долгам МВФ, взятым ранее. К III кварталу 2012 г. ЗВР снизились до 29,3 млрд долл., т.е. примерно до объемов кризисного 2009 года (28,1 млрд долл. в III кв. 2009 г.).

Таблица 1.

Макроэкономические показатели Украины в 2011-2015 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, млрд долл. США	163,4	176,6	182,0	127,4	95,0
Прирост реального ВВП, % к предыдущему году	5,2	0,2	0,0	-7,0	-5,0
Прирост потребительских расходов населения, % к предыдущему году	15,0	11,7	7,8	-7,0	-4,0
Финансовый баланс (включая НАК «Нефтегаз» и Пенсионный фонд), % от ВВП	-4,3	-6,0	-6,5	-12,0	-8,0
Государственный долг, % от ВВП	36,3	36,6	40,5	72,0	95,0
Уровень инфляции, % к предыдущему году	4,6	-0,2	0,5	25,0	20,0
Обменный курс гривны к долл. США	8,0	8,0	8,0	15,8	22,0
Баланс текущих операций, % от ВВП	-6,3	-8,1	-9,0	-4,1	-1,0
Прямые иностранные инвестиции, млрд долл. США	7,0	6,6	3,3	0,2	1,0

Золотовалютные резервы, млрд долл. США	31,8	24,5	20,4	7,5	13,0
Внешний долг, млрд долл. США	126,2	135,1	142,5	135,0	153,0

Период правления В. Януковича (2011-2013 гг.) стал в Украине периодом сползания страны в тяжелый долговой кризис, выход из которого не просматривается и по сей день. Начиная с 2012 г. власти Украины были поставлены перед необходимостью ежегодно погашать ранее привлеченные крупные займы МВФ. Выплаты составили (по годам): в 2012 г. – около 3,9 млрд долл., в 2013 г. – 6,4 млрд долл. Такой уровень выплат по кредитам превышал возможности правительства и Национального банка и требовал дальнейшего расходования международных валютных резервов страны. После выплат по прошлым займам в 2013 г. ЗВР Украины снизились ниже критического уровня, составив 17 млрд долл. при норме на тот период в 30 млрд долл., или при минимуме в 25 млрд долл. Это снизило кредитные рейтинги Украины и, соответственно, ухудшило возможности для новых заимствований на внешних рынках.

В 2013 г. украинская экономика перешла в преддефолтное состояние, связанное как с внутренним положением в стране, так и с позицией двух ключевых внешнеполитических и внешнеэкономических партнеров Украины – России и Евросоюза. По сравнению с 2012 г. ВВП сократился в 2013 г. на 0,6%, промышленное производство упало на 5%, дефицит бюджета превысил 3% от ВВП. Начиная с 2013 г. и по настоящее время показатели динамики ВВП на Украине устойчиво отрицательные (Табл. 1).

Украина надеялась на финансовую помощь МВФ в размере 15 млрд долл., но не получила ее, т.к. Фонд поставил неприемлемые для правительства РУ условия. Он требовал срочной девальвации гривны на 25%, повышения внутренних цен на газ на 80% (в т. ч. немедленного – на 40%), а также замораживания социальных выплат, пенсий и зарплат для сбалансирования бюджета. На эти условия руководство страны (президент В. Янукович и премьер Н. Азаров) не соглашалось, опасаясь внутреннего взрыва недовольства населения, тем более, что в 2014 г. предстояли президентские выборы.

Не встретив поддержки МВФ на приемлемых условиях, Украина договорилась с российским руководством на двусторонней основе о срочной финансовой помощи на два года.⁵ Москва согласилась выделить кредит в размере 15 млрд. долл. под 5% годовых и предоставить скидку на газ с 400 долл. за 1000 куб м. до 268,5 долл. (соглашение от 17 декабря 2013 г.). Из обещанного объема кредитных средств российская сторона успела до начала 2014 г. предоставить только 3 млрд долл. в форме покупки двухлетних украинских евробондов со сроком выплаты в декабре 2015 г., а кредит в 12 млрд долл. был перенесен на 2014 г. Тем самым Украина получила шанс на какое-то время законсервировать ситуацию. Но последующие бурные политические события – «Евромайдан» и смена власти в Украине, оцененные в Москве, как неконституционный государственный переворот, – не оставили шансов на сохранение внутривнутриполитической стабильности, и Россия не сочла возможным дальнейшее финансирование.

Системный кризис, война и выживание в долг (2014–2016 гг.)

2014 год стал самым провальным в экономике и в социальной сфере Украины за весь период ее независимости. К ранее накопившимся внутренним экономическим проблемам прибавились политические потрясения: выход Крыма из состава РУ и переход в состав Российской Федерации, военный конфликт на востоке страны (в Донбассе), мощные геополитические факторы дестабилизирующего толка⁶.

⁵ По мнению правительственного эксперта В. Мунтияна, возглавлявшего украинскую делегацию во время переговоров по соглашению с Россией в декабре 2013 г., экономика Украины на тот момент была на грани дефолта. «Времени для преодоления финансовой катастрофы... на момент подписания соглашения почти не осталось. Это не афишировалось специально, но и не было большой тайной» [Радченко 2014].

⁶ Как известно, массовые волнения начались в Киеве 1 декабря 2013 г. Поводом для них послужил отказ правительства во главе с премьером Н. Азаровым подписывать невыгодное для Украины в экономическом отношении соглашение об ассоциации с Евросоюзом. За пару месяцев киевский «Евромайдан», недовольный прежде всего действовав-

В 2014 г. в стране сложилась чрезвычайно сложная ситуация, обусловленная наложением друг на друга нескольких кризисов: политического, финансово-экономического и банковского. По итогам 2014 г. падение ВВП составило 7,5%, национальная валюта официально обесценилась вдвое, экспорт упал на 15%, в т. ч. экспорт в Россию и другие страны Тамо-

шим тогда президентом В. Януковичем, использовавшим власть для обогащения своей семьи и поощрявшим коррупцию и незаконные в стране, перешел от мирных протестов к стрельбе по сотрудникам милиции и вооруженным столкновениям. Считается, что за радикализацией сторонников Евромайдана» стояли олигархическо-бандеровские силы, поощряемые Западом, прежде всего США.

22 февраля 2014 г. на Украине произошла смена власти, имеющая признаки государственного переворота. Верховная Рада отстранила президента В. Януковича от власти, изменила Конституцию РУ и назначила досрочные президентские выборы на 25 мая 2014 г. Бывший президент покинул страну. Российское руководство заявляло, что считает решения украинского парламента нелегитимными, а смену власти в Киеве Кремль квалифицировал как государственный переворот.

Ряд областей востока и юга Украины (Донецкая, Луганская), а также Автономная республика Крым (АРК) не признали легитимность Рады и приняли решение о возможности проведения референдумов о дальнейшей судьбе регионов. Референдум о статусе Крыма прошел 16 марта: более 96% избирателей при явке в 82,7% на всем полуострове высказались за воссоединение Крыма с Россией. С момента подписания межгосударственного договора 18 марта 2014 года Республика Крым и город Севастополь стали частью Российской Федерации (был образован новый федеральный округ в составе двух субъектов). Вслед за вхождением Крыма в состав России США и ЕС ввели санкции в отношении ряда российских политиков, бизнесменов и компаний.

Последующие события, связанные с провозглашением независимости Луганской и Донецкой областями, привели к вооруженному конфликту в Украине между правительственными войсками и ополченцами независимых областей, которых обвинили в сепаратизме.

Международное сообщество во главе с ведущими странами Запада обвинило Россию в военной помощи «сепаратистам» юго-востока Украины, что еще более осложнило геополитическую обстановку и повлекло за собой введение новых масштабных санкций против России.

женного союза просел на треть, дефицит платежного баланса достиг 13,3 млрд долл., а ЗВР снизились до критически низкого уровня в 7,5 млрд долл., годовая инфляция составила 24,9%.⁷ Правительству удалось не допустить дефолта только благодаря внешним заимствованиям.

Экономическую активность сдерживали неблагоприятная конъюнктура внешних рынков, снижение внутреннего потребительского и инвестиционного спроса, разрыв межрегиональных экономических связей, сокращение государственного финансирования, спад кредитной активности. Военные действия на Востоке Украины (в зоне АТО – антитеррористической операции), на территориях самопровозглашенных республик ДНР и ЛНР привели к остановке работы многих металлургических, химических, машиностроительных предприятий и угольных шахт, дававших до кризиса 20-25% украинского экспорта. Снижение объемов экспорта стало одним из важных факторов общего экономического спада.

Сокращение объемов промышленного производства в 2014 г. составило 10,7%. Однако в Донбассе темпы спада в 3-4 раза превышали средний по стране показатель: в Донецкой области падение в промышленности достигло 31,5%, а в Луганской области – 42%. Вывоз металлопродукции – главной валютобразующей статьи украинского экспорта – составил по стоимости лишь 12,6 млрд долл., что на 12% ниже уровня 2013 г. Экспортные поставки знаменитых бесшовных и сварных труб лишь немного превысили 1 млрд долл., что означало снижение на 32% к уровню 2013 г. В угольной промышленности производство за 2014 год сократилось на 35%. Критическим оказался спад в химической отрасли: выпуск аммиака сократился более чем на 30% (главное сырье для него – российский природный газ), выпуск удобрений, преимущественно азотных, – на 36%. На 90% упало производство стекла, что создало трудности для смежных предприятий в пищевой и фармацевтической промышленности [Черная книга Кремля].

Обменный курс гривны к доллару США снизился с 8 грн./долл. до почти 16 грн./долл., а на черном рынке – до 21-22 грн. Неустойчивость национальной валюты связана с резким падением экспорта, масштабным вывозом капитала из страны, повышенными расходами на ведение военных действий,

⁷ Официальные данные НБУ и Госстата Украины.

высоким уровнем теневой экономики. Потери объемов украинского экспорта в страны СНГ оцениваются за год в 7-11 млрд долл., отток иностранного капитала – в 8 млрд долл., война на Донбассе стоит не менее 4 млрд долл. в год (2014). В этот же период в стране разрушалась банковская система, ухудшились условия для ведения бизнеса, начался вывод капиталов из страны [Косикова. Кризис на Украине..., 2014].

В 2015 г. существенного улучшения общеэкономической ситуации не произошло (см. Табл. 1). Стремительный спад производства, отмечавшийся с августа 2014 г. по август 2015 г., был приостановлен, но экономика продолжала пребывать в глубокой рецессии. Наметившаяся в III кв. 2015 г. неустойчивая тенденция к стабилизации, выраженная в росте промышленности, сельского хозяйства и грузоперевозок, давала основания аналитикам и международным организациям прогнозировать (с учетом низкой базы) минимальные темпы роста ВВП на уровне 0,5-1,5%.

Главным фактором обеспечения макроэкономической и финансовой стабильности оставалось внешнее финансирование по линии МВФ и других международных финансовых институтов (Всемирный банк, ЕБРР). Получение новых кредитов от западных доноров стало условием выживания Украины, единственной возможностью избежать дефолта. По данным Минфина РУ, в 2015 г. Украине предстояло выплатить 9,9 млрд долл. по суверенным долгам, включая обязательства перед частными кредиторами – держателями евробондов. Учитывая значительный бюджетный дефицит (4,65% ВВП) и крайне низкие международные резервы (на 1.03.2015 г. – 5,6 млрд долл.) без внешних заимствований это было бы невозможно⁸.

Новая коалиция в парламенте (Верховной Раде) и правительство А. Яценюка предпринимали попытки стабилизировать экономическую ситуацию, однако они часто носили противоречивый характер, им не хватало динамики и последовательности в реализации реформ. Основным достижением правительства в 2015 г. можно считать получение бес-

⁸ По критериям экономической безопасности минимальный норматив ЗВР должен быть равен объему импорта в страну за 3 месяца, т.е. для Украины на 2015 г. примерно 23 млрд долл. [Анализ сучасного стану... 2015].

прецедентной финансовой поддержки от международных партнеров – МВФ и ЕС.

В 2015 г. МВФ одобрил новую программу кредитования Украины в рамках механизма расширенного финансирования (*EFF – Extended Fund Facility*). Это план финансовой и макроэкономической стабилизации, рассчитанный на 4 года. Он предусматривает общий объем финансирования в размере 17,5 млрд долл. на 2015 – 2018 гг. В 2015 г. Украина планировала получить из внешних источников 16,3 млрд долл. помощи, в т. ч.: 10 млрд долл. – по линии МВФ четырьмя траншами (5; 1,6; 1,7 и 1,7 млрд долл.), а также финансовую помощь от ЕС – 1,8 млрд долл., от правительства США – 2 млрд долл. и от ряда европейских и китайских банков [Анализ современного стану... 2015, с. 9].

Полученные от МВФ средства в виде двух траншей кредита (5 млрд долл. в марте 2015 г. и 1,6 млрд долл. в августе) пополнили резервы на счетах НБУ и поддержали стремительно падающую гривну, а кредитная линия от правительства США в размере 2 млрд долл. была направлена на выпуск новых еврооблигаций и их размещение. Все это позволило стране избежать дефолта.

ЗВР достигли к 1 ноября 2015 г. 12,96 млрд долл. благодаря новым кредитам и покупке валюты на межбанковском рынке, а также поступлениям от германского банка КРВ в пользу правительства Украины в размере 199 млн евро⁹.

По рекомендации МВФ Украине удалось договориться с частными кредиторами о реструктуризации и о списании части долга¹⁰. Так, были списаны 3,6 млрд долл. из 18 млрд долл. коммерческого долга, или 20%, а выплаты по оставшейся части – еще около 15 млрд долл. – были перенесены на 4 года. В итоге ближайшие платежи теперь предстоят лишь в 2019 г. Это касается еврооблигаций на сумму 500 млн долл. (ранее срок выплат приходился на сентябрь 2015 г.) и 650 млн долл. (срок выплат в октябре 2015). При этом их частные дер-

⁹ По сообщению пресс-службы НБУ от 01.11.2015, в сентябре 2015 г. НБУ приобрел на межбанковском рынке 300,5 млн долл., в т.ч. 295,2 млн долл. – на валютных аукционах. (www/bank.gov.ua).

¹⁰ Большой вклад в эти переговоры внесла бывший министр финансов Н. Ярьско.

жатели получают компенсацию в виде увеличенного процента по купонам – до 7,75% вместо 7,7%.

По долгам частных кредиторов Киев провел реструктуризацию без дефолта. Эти договоренности позволяют получать новые транши от МВФ, а также финансирование Всемирного банка и тем самым избежать финансового краха. Реструктуризация суверенного долга помогла снизить общую долговую нагрузку и прямое давление на национальный бюджет страны, вызвав стабилизирующий эффект для украинской валюты и ценных бумаг.

В то же время долг Украины перед Россией остается неурегулированным. Речь идет о выплате 3 млрд долл., предоставленных под 5% годовых, срок погашения которой истек 20 декабря 2015 г. Российский долг, или, как его называет украинская сторона, «долг Януковича» — это еврооблигации, приобретенные в декабре 2013 г. у прежнего правительства Украины незадолго до крушения режима Януковича и победы евромайдана. Россия выкупила эти евробонды на Ирландской фондовой бирже за счет средств государственного Фонда национального благосостояния.

В мае 2015 г. Верховная Рада приняла закон, который позволяет правительству Украины объявлять мораторий на погашение долга, в том числе и по конкретным еврооблигациям¹¹, но кабинет А. Яценюка этим правом не воспользовался, хотя сам премьер неоднократно заявлял, что деньги России – «это взятка Януковичу». Со всеми остальными кредиторами Украина смогла договориться о реструктуризации, а с Россией длительное время позиции сблизить не удастся. Украина признает долг, но отказывается считать его межгосударственным, а также настаивает на том, чтобы Россия его реструктурировала на таких же условиях, как и другие зарубежные частные кредиторы, и списала бы не менее 20% (т.е.

¹¹ Минфин РФ приветствовал это решение, сделав следующее заявление: «Украина находится в тяжелой экономической ситуации. Еще семь лет назад, на 1 января 2008 г., наш долг составлял 17,6 млрд долл., а на 1 января 2015 г. это было уже 70 млрд долл. Только с начала 2015 г., получив кредитную поддержку объемом 3,1 млрд долл., Украина заплатила по своим валютным долгам 2,4 млрд долл. США. Это обслуживание долга является сверхтяжелым для Украины и украинского народа» (ПРАЙМ, 19.05.2015).

около 600 млн долл.). Российская позиция сводится к тому, что долг – межгосударственный, его необходимо оплачивать в срок и полностью.

Проблема с долгом может быть решена, если украинская сторона примет предложенные Президентом РФ новые условия, согласованные с США. По итогам встречи G20 в Турции (Анталья, 16 ноября 2015 г.), В. Путин заявил, что Российская Федерация готова реструктурировать долг Украины на 3 млрд долл., разрешив погашать по 1 млрд долл. в год в течение предстоящих трех лет, начиная с 2016 г., но только под финансовые гарантии властей США или Евросоюза, либо одного из международных финансовых институтов [Днепровский 2015]. Но, судя по дальнейшим заявлениям украинской стороны, торг будет продолжен, и условия погашения еще предстоит выработать в ходе двусторонних переговоров, возможно, при участии западных посредников.

Угроза объявления дефолта Украиной по российскому долгу в 2015 г. поставила вопрос о продолжении финансирования по программе МВФ. Однако Фонд скорректировал действующие регламенты, чтобы продолжить финансирование Украины даже в случае «технического» дефолта¹². Это, безусловно, беспрецедентный шаг со стороны МВФ для поддержки одной конкретной страны. Причина – стремление международных партнеров разрешить конфликтную ситуацию с Россией на территории Украины и не дать конфликту приобрести глобальный характер. Однако низкие темпы реализации реформ, к которым привязаны международная помощь и Соглашение об ассоциации Украина-ЕС, создают риски неэффективного использования финансов МВФ и ЕС или даже приостановки такой помощи.

Программа МВФ ставила следующие цели:

- реструктуризировать и постепенно снизить уровень госдолга с 94,1% ВВП в 2015 г. до 70% ВВП в 2020г.;
- стабилизировать ситуацию на валютном рынке, пополнив ЗВР до норматива в размере более трех месяцев импорта (свыше 18 млрд долл. на конец 2015 г.);
- снизить инфляцию до 16% в 2016 г.;

¹² Действующие в Фонде правила запрещают кредитование стран, имеющих просроченную задолженность перед кредиторами.

- вернуть доверие к банковской системе через принятие мер по докапитализации банков и повышению эффективности выведения неплатежеспособных банков с рынка;
- снизить дефицит бюджета до уровня, устойчивого для обслуживания госдолга (общий дефицит госсектора должен снизиться с 10,3 до 7,4% ВВП в 2015 г., 3,9% – в 2016 г. и 2,2% – до 2020 г.);
- оздоровить НАК «Нефтегаз Украины»: компания должна стать бездефицитной уже в 2017 г.;
- провести структурные реформы: борьба с коррупцией, судебная реформа, дерегуляция, налоговая реформа, реформа сектора государственных предприятий, реструктуризация «Нефтегаза Украины», реформы в сфере медицины, ЖКХ и образования.

Программа кредитования со стороны МВФ и пакет остальной внешней финансовой помощи Украине не являются панацеей от всех экономических болезней страны, но побуждают правительство активно с ними справляться. Ведь средства МВФ – это не безвозмездная помощь донора, а кредит, который надо будет погашать. В 2014-2018 гг. на долю МВФ будет приходиться до 44% всего официального финансирования Украины. По показателю соотношения задолженности страны перед МВФ к ВВП – 18% от ВВП – размер текущей программы является беспрецедентным даже для Фонда (аналогичные показатели для Греции и Исландии составляли 16% ВВП), что повышает концентрацию кредитных рисков для МВФ. В абсолютных показателях пик выплат в пользу МВФ по кредиту EFF приходится на 2022-2024 гг., а в относительных – на 2018 г. (2,4% от ВВП).

Как признают сами украинские экономисты, для реализации «украинского экономического чуда» одной только программы МВФ может оказаться недостаточно. Даже если за счет намеченных реформ удастся достичь макроэкономической стабилизации и выйти на потенциальные темпы роста в 4% в среднесрочной перспективе, к началу 2019 г. такие темпы не позволят преодолеть падение 2014-2015 гг., не говоря уже о преодолении последствий кризиса 2009 г. Это означает, что к началу 2019 г. ВВП Украины будет все еще ниже уровня 2008 г., или составит 70% от ВВП 1990 г.

Тенденции 2016 г. не очень обнадеживают, хотя ситуация на макроуровне выглядит лучше, чем в 2014-2015 гг. Восстановление экономики крайне слабое и достигнуто с очень низкой базы. Министерство экономического развития РУ оценило рост в первом полугодии 2016 г. в 0,7%, а по итогам года – около 1% (после обвала в 2014-2015 гг. на 16 %). Даже исходя из очень оптимистичных правительственных прогнозов темпов роста (1% в 2016 г., 3% – в 2017 г., 4% в 2018-2019 гг.) к началу 2020 г. экономика Украины будет все еще на 5,5% ниже уровня предвоенного 2013 г.

За последние три года наибольшее сокращение производства (2016 г. к 2013 г.) отмечалось в главных экспортных отраслях: в машиностроении – на 35,4%, в химической промышленности – на 31,8%, в металлургии – на 25,8%. В 2016 г. двузначными темпами продолжал сокращаться экспорт (на 10,7% за 1-е полугодие), причем быстрее, чем сокращался импорт, а значит, вклад чистого экспорта в экономический рост стал отрицательным (см. Табл. 2).

Таблица 2.

Внешняя торговля Украины в 2013-2016 гг., млрд долл.

	2013	2014	2015	2016 (6 месяцев)
Товарооборот – всего	138,1	108,3	75,6	33,9
Экспорт	62,3	53,9	38,1	16,6
Импорт	75,8	54,4	37,5	17,3
Торговля с ЕС				
Экспорт	16,8	17,0	13,0	6,5
Торговля с Россией				
Экспорт	14,8	9,8	4,8	3,5

Источник: Государственная статистическая служба Украины. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Украина потеряла традиционные рынки сбыта – Россию, другие страны СНГ, а незначительное увеличение экспорта в ЕС не компенсирует эти потери. За 2014-2015 гг. экспорт в Россию сократился на 10 млрд долл., или в 3 раза по стоимости (с 14,8 до 4,8 млрд долл.), однако сопоставимого увели-

чения объемов поставок в Евросоюз не произошло. Экспорт в страны ЕС упал за тот же период с 16,8 млрд долл. до 13 млрд долл. За первое полугодие 2016 г. экспорт в ЕС возрос всего лишь на 400 млн долл., тогда как экспорт в Россию упал на 800 млн долл. Украинские правительственные эксперты оценили общие стоимостные потери от разрыва связей с Россией за период 2011-2014 гг. в 17 млрд долл.

Внешнеторговая переориентация Украины с российско-го рынка и рынка СНГ в целом в пользу Евросоюза сопровождается катастрофическим ухудшением отраслевой структуры экспорта. Из экспортера ракетной, авиационной техники, турбин, тепловозов, горно-шахтного оборудования и транспортных средств Украина превращается в аграрный и сырьевой придаток ЕС, куда поставляет мало обработанное сельскохозяйственное сырье, металлолом, растительные жиры и проч. Утрата традиционных рынков для экспорта высокотехнологичной и среднетехнологичной продукции запустила в стране механизм деиндустриализации. Но официальные ведомства могут отчитаться, что ЕС для Украины – это теперь приоритетный партнер по внешней торговле (около 50% товарооборота), тогда как в СНГ направляется 12% экспорта, в т. ч. в Россию – менее 8% экспорта РУ.

Финансовые показатели развития Украины за 2,5 года после «евромайдана» неблагоприятные. Госдолг вырос в 2,85 раза, гривна обесценилась в 3,2 раза. Цены выросли на 88%. Средняя зарплата в долларах упала в 2,1 раза, пенсии в долларовом исчислении еще больше – в 2,6 раза, а реальная зарплата на 19% (6 месяцев 2016 г. к 6 месяцам 2013 г.) [НосЭП 2016].

Инвестиционная активность остается низкой. Доля валового накопления основного капитала (инвестиций) в ВВП в I кв. 2016 г. составляла в Украине 12,1% ВВП (в 2014 г. – 14%, в 2015 г. – 12%). Нормальным для поддержания экономического роста считается показатель не менее 20% ВВП. Чистый приток прямых иностранных инвестиций за первую половину 2016 г. составил 2 млрд долл., что в 3-4 раза меньше объема их притока в докризисные годы (6-8 млрд долл.). При этом большая часть ПИИ пошла на рекапитализацию банков с иностранным капиталом. Инвестиционную привлекательность Украины подрывают высокая коррупция в стране, риски рей-

дерства, незащищенность прав инвесторов и собственников, неопределенность, связанная с конфликтом в Донбассе.

Помимо макроэкономической стабилизации, институциональных реформ и дерегуляции экономики необходимы активная поддержка извне долгосрочными инвестиционными ресурсами (приток ПИИ, трансфер технологий в промышленность и сектор современных услуг с высокой добавленной стоимостью), реализация разумной отраслевой политики по поддержке будущих «точек роста», создание новых рабочих мест и т.п. Но может ли Украина рассчитывать на подобный «план Маршалла» со стороны Запада – это большой вопрос.

Предпосылки для устойчивого восстановления производства, занятости населения и реальных доходов граждан в Украине пока не просматриваются. Перед государством встали реальные угрозы стремительной деиндустриализации, потери целых отраслей и промышленных кластеров, ослабления экспортного потенциала, превращения в аграрно-сырьевой придаток более развитых стран.

Выводы

1. В составе Советского Союза Украина (УССР) по праву считалась одной из наиболее успешных республик. Республика Украина находится сегодня в глубоком кризисе, практически не имея внутренних ресурсов для развития, потеряв за прошедшие годы часть своей территории и более 7 млн чел. населения. С учетом предпосылок и факторов производства, унаследованных от советского периода, итог 25-летнего независимого развития РУ – один из худших на постсоветском пространстве.

2. Анализируя специфику реформ в стране на разных этапах, можно выделить основные причины такого результата: унаследованные структурные деформации хозяйства республики; отсутствие четкой собственной стратегии реформ и серьезные просчеты руководства, допущенные в экономической политике; поверхностное реформирование на начальном этапе (по универсальным рецептам МВФ для развивающихся стран) – приоритет финансовой стабилизации любой ценой, в ущерб реальному сектору; резкая внешнеэкономическая переориентация связей с традиционных рынков и переоценка по политическим причинам

экономических преимуществ курса на европейскую интеграцию, в ущерб кооперации с Россией. Эти и другие причины привели к деградации базовых отраслей хозяйства, унаследованных от советского прошлого, законсервировали технологическую отсталость экономики, вызвали дефицит внутренних ресурсов, которые можно было бы направить на модернизацию, породили хроническую внешнюю задолженность и высокую зависимость от импорта.

3. Экономика Украины продолжает оставаться затратной, материало- и энергоемкой, ее высокая открытость сочетается со слабой конкурентоспособностью экспорта и его узкой специализацией на товарах с низкой добавленной стоимостью. Из 94 товарных групп, с которыми страна выходит на международные рынки, сравнительные преимущества в мировой торговле она имела до 2013 г. только по 14 позициям, причем с 1996 г. эта структура оставалась неизменной. Поскольку вклад внешней торговли в ВВП чрезвычайно высок, то темпы и качество экономического роста в стране во многом зависят от мировой конъюнктуры на основные экспортные товары.

4. Уровень технологического развития украинской экономики за годы реформ не повысился, наоборот, отставание от передовых государств мира стало еще более заметным. Примерно 95% предприятий относятся к III–IV технологическим укладам и только 5% – к V укладу. Высокотехнологичные отрасли дают не более 5% выпуска продукции [Резникова 2005]. Национальная экономика крайне уязвима к внешним шокам, особенно в периоды мировых кризисов.

5. Военные действия на востоке страны и внутривойсковой кризис 2014–2016 гг. дополнительно обнажили структурные слабости нереструктурированной экономики, а также тупиковость экономической политики «выживания в долг», которую проводит нынешнее правительство. Такая политика не отвечает ни внутренним запросам украинского общества, ни внешним, глобальным вызовам, что крайне важно для малой и открытой экономики Украины. Частичная смена политических элит не привела к кардинальному улучшению качества государственной политики. На волне общественных ожиданий социальный популизм при П. Порошенко сменился реформаторским популизмом. Количество заявлений президента и правительства, как и количество планов проведения реформ в стране возросло, однако уровень их реализации

остался низким, не отвечающим динамике развивающегося кризиса и уровню внешних угроз, с которыми столкнулась Украина. При этом военный фактор используется как оправдание для отсутствия реформаторских шагов и самих результатов реформ.

6. Очередной экономический кризис в стране, пик которого пришелся на 2014-2015 гг., дополнился масштабным социальным кризисом и ухудшением демографической ситуации. Он продемонстрировал неэффективность действующей системы социального обеспечения, ресурсы которой фактически закончились по мере спада в экономике. Это поставило Украину в ситуацию неизбежного начала непопулярных реформ, резко ухудшающих материальное положение населения и его социальное самочувствие (налоговая реформа, реформа ЖКХ, пенсионная реформа и т.д.).

7. Политическая система также крайне слабо реформируется. Не произошло полного отказа от кланово-олигархической системы государственного управления, сформированной еще в конце 1990-х годов при Л. Кучме и основанной на «экономике инсайдеров». Новые олигархи сменили прежних, и в стране опять начался передел собственности.

8. Ухудшение социально-экономической ситуации в стране и отсутствие видимых успехов в реформах привели к тому, что после окончательного «Европейского выбора» высокие ожидания населения и внешних партнеров Украины начали остывать и сменялись недоверием. Население в настоящее время не доверяет основным институтам государственной власти и банковской системе, а также правительству, руководители которого часто сменяются. Внешние партнеры, в первую очередь США и ЕС, выделили некоторые средства на помощь Украине, но жестко привязали свою финансовую поддержку к прогрессу в реформах.

9. Украина в настоящее время не имеет собственного, национального плана реформ, и опять, как и в начале 1990-х годов, опирается на программы стабилизации МВФ (в рамках кредита расширенного финансирования – EFF). В условиях резкого роста внешней задолженности и балансирования на грани дефолта МВФ стал главным источником финансовой помощи. Именно условия меморандумов, подписанных между Украиной и МВФ, определяют ход реформирования украинской экономики, так же как и условия Соглашения

об ассоциации с ЕС и Договор об углубленной зоне свободной торговли ЕС–Украина.

Внешние обязательства Украины задают основное направление трансформаций в политической и экономической сферах украинского общества. Во многом под влиянием этих «внешних якорей» реформ новые власти предпринимали в 2014-2015 гг. попытки стабилизировать экономическую ситуацию, оздоровить государственные финансы. В стране началась реформа в сфере ТЭК, были приняты некоторые инициативы по борьбе с коррупцией, отдельные меры по дерегуляции. Вместе с тем, пока не удастся достичь макроэкономической стабилизации после резкого спада в экономике. Украинские экономисты пишут о 2006-2015 гг. как о «целом утраченном десятилетии для экономического роста страны» [Украина-2015]. Среди 189 государств мира, по которым ведет статистику МВФ, Украина вошла в десятку стран с самыми низкими показателями среднегодовых темпов роста за это десятилетие. В сопоставимых ценах ВВП Украины к 2015 г. составил всего 65,2% от уровня 1990 г.

10. Бизнес-климат в стране не способствует привлечению иностранных инвесторов, а внутренних ресурсов для развития явно не хватает. Международные рейтинги свидетельствуют об отсутствии ощутимого прогресса в улучшении бизнес-климата. По итогам 2014 г. Украина заняла 142-е место в Рейтинге восприятия коррупции (из 174 стран), 162-е место в Индексе экономической свободы в группе «несвободная экономика» (из 179 стран), 76-е место в Индексе глобальной конкурентоспособности (из 144 стран), 96-е место по Индексу легкости ведения бизнеса (из 189 стран), 86-е место по Индексу защиты прав собственности (из 97 стран), 64-е место в Глобальном инновационном индексе (из 110 стран). Даже там, где наблюдалось улучшение позиций государства, рейтинги оставались в среднем низкими [Украина-2015, с. 37].

11. На фоне глубокого экономического кризиса в Украине расширились традиционные и появились новые социальные группы, требующие поддержки государства. Среди них: вынужденные переселенцы и перемещенные лица из бывшей Автономной Республики Крым и Донбасса (1,2 млн человек на 1 марта 2015 г.); участники боевых действий в зоне АТО (более 2,5 тыс. человек на март 2015 г.) Это усилило нагрузку

на госбюджет и социальные фонды в условиях жестких бюджетных ограничений.

12. Европейское будущее Украины отодвинулось на неопределенную перспективу, поскольку после событий «евромайдана» и смены власти в стране разрыв в экономическом и социальном развитии между Украиной и государствами-членами ЕС и странами-соседями значительно увеличился. За 2005-2014 гг. доход на душу населения в Украине как процент от соответствующего показателя в Польше снизился с 23 до 21,4%, в Литве – с 24 до 18%, Румынии – с 39 до 30%. Прогнозируется, что в ближайшее время Украина по показателю ВВП на душу населения может оказаться в группе беднейших стран мира – с показателем менее 2000 долл./чел. (по методике Давосского форума – WEF). Это страны, экономика которых развивается за счет натуральных ресурсов и низкоквалифицированной рабочей силы.

13. Экономическая стабилизация в Украине и выход на устойчивый рост зависят от трех основных групп факторов:

- способности правительства провести быстрые, скоординированные и результативные реформы;
- способности привлечь расширенный пакет внешней помощи (в виде льготных кредитов и масштабных инвестиций);
- от возможностей урегулирования конфликта на Донбассе, что сильно влияет на ожидания международных доноров, бизнеса и населения.

В условиях глубокого кризиса в стране и сохраняющейся неопределенности внешнеполитического курса перспективы кардинального изменения социально-экономической ситуации в лучшую сторону пока не просматриваются. Сегодня Украина опять поставлена перед необходимостью решать срочные задачи макроэкономической и финансовой стабилизации, откладывая на неопределенную перспективу давно назревшие структурные реформы и рассчитывая только на внешнюю финансовую помощь.

Литература

Аналіз сучасного стану державного боргу та ключові напрями забезпечення боргової безпеки України/ Научний доклад. – НИСИ, Київ, 2015..(на укр.яз.)

Бураковский И., В. Новицкий. Экономические преобразования // Политические и экономические преобразования в России и Украине. М.: Три квадрата, 2003. С. 86-87.

Днепровский Е. Москва пощадит Киев. Россия требует финансовых гарантий. <http://www.utro.ru/articles/2015/11/16/1261086.shtml>, 16.11.2015.

Косикова Л. В тисках внешних заимствований. Отношения Украины с западными кредиторами // Российско-украинский бюллетень, №1(4). – Москва- Киев: 2000, с. 4-13.

Косикова Л. Российско-украинские торгово-экономические связи в новом региональном контексте // Российский экономический журнал. – 2013. – №6. – с.36-58.

Косикова Л.С. Взаимодействие Украины с Европейским Союзом в формате «нового соседства» // Информационно-аналитический бюллетень Центра проблем интеграции, 2005, №4. – М.: Ин-т экономики РАН, 2005, с.45-62.

Косикова Л.С. Восточное партнерство Евросоюза со странами СНГ и интересы России// Россия и современный мир. – 2012. – №1(74). – С.171-190.

Косикова Л.С. Приватизация промышленности на Украине и участие в ней российских компаний // Проблемы постсоветских стран. Вып. 4./ Под ред. Л.Б. Вардомского. – М.: ИМЭПИ РАН, 2002. – С.126-152.

Косикова Л.С. Проблема неплатежей в экономике Украины и подходы к ее решению // Вестник научной информации, 1999, №4. – М.: ИМЭПИ РАН, С. 48-72.

Косикова Л.С. Российско-украинские экономические отношения и фактор ЕС // Россия и современный мир. – 2013. – №2(79) – С. 164-177.

Косикова Л.С. Трансформации в СНГ и их последствия для отношений с Россией // Россия и Центрально-Восточная Европа: трансформации в конце XX – начале XXI века. В 2-х т. (Под ред. С. П. Глинкиной и И. И. Орлика) /М.:Наука, 2005. – Т. 1. Преобразования. Гл. X. – С. 304-359.

Косикова Л.С. Украина // Внешняя задолженность стран-членов СНГ: состояние, динамика, перспективы.- М.: Эпикон, 1998. – С. 115-129.

Косикова Л.С. Украина // Восточная Европа: путь в мировой рынок. М.: Эксклюзив-пресс, 1998. – С. 252-259.

Косикова Л.С. Украина // Постсоветское пространство в глобализирующемся мире. Проблемы модернизации. / Отв. ред. Л.З. Зевин. – СПб: Алетей, 2008. – С. 87-110.

Косикова Л.С. Украина // Страны Центрально-Восточной Европы и Европейской части постсоветского пространства в 1999 году. – М.: Московский общественный научный фонд (МОНФ), 2000. – С. 293-319.

Косикова Л.С. Украина // Энциклопедия стран мира. – М.: Экономика, 2004. – с. 114-128.

Косикова Л.С. Украинская гривна: предварительные итоги первого года существования / Научный доклад.- М.: НИИ Центробанка РФ, 1997, 49 с.

Косикова Л.С. Экономика Украины: слагаемые спада // Экономический вестник Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), М., 1993, №5, с. 1-5.

Косикова Л.С. Экономическое развитие Украины в 1999-2000 гг. и российский фактор влияния // Проблемы постсоветских стран. Вып.2. / Под ред. Вардомского Л.Б. – М.: Эпикон, 2001. – С. 146-176.

Косикова Л.С.. Кризис на Украине и его экономические последствия для России// Россия и современный мир, 2014. – №4.

Косикова Л.С. Украина // Постсоветские страны и финансовый кризис 1998 года в России. Часть I и II. / Под ред. Л.Б. Вардомского – М.: Эпикон, 2000. – С. 65-81.

Косикова Л.С. Фондовый рынок Украины // Вестник научной информации, №11-12. -. М.: ИМЭПИ РАН, 1999., С. 51-96.

Косикова Л. Путь к дефолту // Прямые инвестиции, №3, 2014, с.28-33.

НоСЭП. Анализ экономических трендов на начало осени. Мониторинговые продукты.– НоСЭП, Киев, 13.09.2016 (<http://newsep.com.ua/new/898>).

Радченко Ю. Валерий Мунтян: Олигархическая экономика неэффективна и исторически тупиковая // Экономическая правда, 2014, 5 января (<http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2014/01/5/413080/>).

Резникова Н. Экспортные проблемы украинской экономики./ Форум о политике и экономике Украины, 15.06.2005 (<http://for-ua.com/print.php?u=an2005/06/15/112223.html>).

Тенденции украинской экономики // Ежемесячный бюллетень. Июль. Брюссель, 1995.

Украина – 2015: от экономического кризиса к устойчивому росту./ Аналитический отчет НоСЭП, Киев, 2015. 67 с.

Хромов Ю., Пузанов Ю. (1995). Украина – начало реформ // Открытая экономика, 1995.-. № 3.

Хроника кризиса в странах СНГ (2010). От проблем к возможностям // Аналитические обзоры Центра макроэкономических исследований Сбербанка РФ. Июль.

Черная книга Кремля. – Киев: Кабинет министров, февраль 2015.
Доступно на: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=247965405&ca_id=246935189

Ukrainian Economic Trends (2001). December. Kiev, UEPLA.