

Учредители

Институт экономики РАН
Московский государственный индустриальный университет
Московский государственный университет печати
имени Ивана Федорова
Академия промышленности и менеджмента
ЗАО «Институт Дораэропроект»

Издатель

Московский государственный индустриальный университет
ISSN 2309-2076

Главный редактор:

Ларионов И.К. – д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ.

Заместитель главного редактора:

Лохмачев В.Ф. – к.э.н., доцент.

Шеф-редактор:

Ларионова И.И. – член Союза писателей РФ.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ СОВЕТ:

Председатель научно-методического совета:

Сильвестров С.Н. – д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ,
проректор Финансового университета при Правительстве РФ.

Члены научно-методического совета:

Авдукушин Е.Ф. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мировой
экономики Российского университета кооперации;

Герасина О.Н. – д.э.н., профессор, проректор, заведующая кафедрой
«Экономика и управление производством» Московского
государственного индустриального университета;

Плеханов С.В. – к.э.н., генеральный директор ЗАО «Институт
Дораэропроект».

Редакционный совет

Председатель редакционного совета

Городецкий А.Е. – д.э.н., профессор, заместитель директора
Института экономики РАН.

Члены редакционного совета:

Алиев А.Т. – д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»
Московского государственного индустриального университета;

Антипов К.В. – д.э.н., профессор, ректор Московского государственного
университета печати имени Ивана Федорова;

Беляева И.Ю. – д.э.н., профессор, председатель подкомитета по
корпоративному управлению и менеджменту Комитета по
промышленности Торгово-промышленной палаты РФ;

Грунин А.А. – д.э.н., профессор, декан экономического факультета
Российского государственного социального университета;

Дашков Л.П. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, генеральный
директор Издательско-торговой корпорации «Дашков и К»;

Есенькин Б.С. – д.э.н., холдинг-директор ТД «Библио-Глобус»;

Павленко Ю.Г. – д.э.н., профессор, руководитель центра социальной
политики и гражданского общества Института экономики РАН.

Шутьков А.А. – д.э.н., профессор, академик РАН;

Ответственный секретарь:

Левкив Д.В. – преподаватель кафедры «Экономика и управление про-
изводством» Московского государственного индустриального
университета.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ
№ 1 - 2014

А.Е. Городецкий, О.С. Сухарев,
**Предисловие к тематическим выпускам
журнала «Экономические системы»
№1 и №2 за 2014 г.**
Институциональная теория
и ее приложения 2

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ
О.С. Сухарев
Новый институционализм и эволюция:
принципиальные установки теории
и их верификация 4
Е.В. Попов
Институты: трансакционная теория 14

**ИНСТИТУТЫ, СИСТЕМЫ И СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ**
Е.В. Балацкий
Технологии и институты: замыкание контура
взаимосвязей 21
Б.А. Ерзюкян
Институциональные особенности
экономических систем и перспективы
их развития в России 28
А.С. Нешиной

Новая экономическая стратегия — основа
институциональной системы управления
российской экономикой 33
Н.Я. Петраков, В.А. Цветков
Система стимулирования финансирования
науки и высокотехнологического, наукоемкого
сектора экономики 37
Б.Б. Леонтьев

Государственная система управления
инновациями в США 45
Д.Е. Сорокин, О.С. Сухарев
Эффективность экономических систем
и проблема финансирования науки 52
Н.М. Мухетдинова
Стратегическое планирование в России:
формирование законодательных основ 61

**ИНСТИТУТЫ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ
МЕХАНИЗМЫ**
А.Н. Неверов
Уровень адаптивности агентов
и эффективность институционально-
технологических изменений социально-
экономической системы 67

А.Е. Городецкий,
д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ
зам. директора ИЭ РАН
aegorod@rambler.ru;
О.С. Сухарев,
д.э.н., профессор, ведущий семинара ИЭ РАН
o_sukharev@list.ru

**Предисловие к тематическим выпускам журнала
«Экономические системы» №1 и №2 за 2014 г.**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И ЕЁ ПРИЛОЖЕНИЯ

В Институте экономики Российской академии наук в 2013 году начал и успешно работает ежемесячный семинар «Институциональная теория и её приложения».

В его работе принимают участие ведущие специалисты Академии наук и Высшей школы России, отечественные и зарубежные экономисты, известные своими исследованиями в различных направлениях экономической науки.

Цель семинара — расширить возможности обмена мнениями и взаимодействия, сотрудничества учёных СНГ и России по коренным вопросам развития экономической науки и институционального анализа, объединить усилия экономистов, управленцев, специалистов различного профиля в поиске ответов на вопросы о закономерностях институционального развития и экономических изменений в широком контексте, с учётом и междисциплинарной тематики. Приветствуется участие на семинаре специалистов в области психологии, права, истории, социологии, технических и математических наук.

Задача семинара активизировать исследования в области институциональной тематики, управления экономическими изменениями и институтами, прикладных разработок, касающихся формирования промышленной, научно-технической, структурной, макроэкономической политики и стратегии развития государства, управления преобразованиями в экономической системе. Семинар имеет целью активизацию теоретических и прикладных исследований в области институциональной экономики, популяризацию экономического знания и новых разработок отечественных авторов, привлечение региональных исследователей и исследований, наравне с развитием традиций российской школы институциональной мысли, выраженной в трудах И.И.Янжула, Н.Д.Кондратьева, Л.И.Абалкина, Д.С.Львова, Е.И.Капустина, А.Н.Нестеренко, А.И. Анчишкина, Ю.В.Ярёменко, О.Т. Богомолова, Н.Я.Петракова и др.

Поддержали идею семинара и дали согласие на участие в нём следующие исследователи: Глазьев С.Ю. академик РАН (советник Президента РФ, Москва, ГУУ), Минакир П.А. академик РАН (Хабаровск, ди-

ректор ИЭИ ДВО РАН), Гринберг Р.С., член-корр РАН (директор ИЭ РАН, Москва), Сорокин Д.Е. член-корр. РАН (Москва, ИЭ РАН), Попов Е.В. член-корр. РАН (Екатеринбург, ИЭ УрО РАН), Клейнер Г.Б. член-корр. РАН (Москва, ЦЭМИ РАН), Цветков В.А. член-корр. РАН (Москва, ИПР РАН), Городецкий А.Е. д.э.н., проф. (Москва, ИЭ РАН), Нуреев Р.М. д.э.н., проф. (Москва, ФУ при Правительстве РФ), Дементьев В.Е. д.э.н., проф. (Москва, ЦЭМИ РАН), Ерзнкян Б.А. д.э.н., проф. (Москва, ЦЭМИ РАН), Зарнадзе А.А. д.э.н., проф. (ГУУ, Москва), Иншаков О.В. д.э.н., проф. (Волгоград, ВолГУ), Фролов Д.П. д.э.н., проф. (Волгоград, ВолГУ), Колбачев Е.Б. д.э.н., проф. (Новочеркасск, ЮРГТУ), Сычёв В.А. д.э.н., проф. (Новочеркасск, ЮРГТУ), Погосов И.А. д.э.н., проф. (ИЭ РАН), Сухарев О.С. д.э.н., проф. (ИЭ РАН), Балацкий Е.В. д.э.н., проф. (Москва, ГУУ), Вольчик В. д.э.н., проф. (Ростов-на-Дону, ЮФУ), Мамедов О.Ю. д.э.н., проф. (Ростов — на Дону, ЮФУ), Русановский В.А. д.э.н., проф. (Саратов, СГСЭУ), Неверов А.Н. д.э.н., доцент, (Саратов, Поволжский институт управления), Латков А.В. д.э.н., проф. (Саратов, Поволжский институт управления), Клюкин П.Н. д.э.н., доц. (Москва, НИУ «Высшая школа экономики»), Горин С.В. д.э.н., (Москва, журнал «Экономика и предпринимательство»), Чаплыгин В.Г. д.э.н., проф. (Калининград, КГТУ), Чистилин Д. к.э.н., доц. (Украина, Днепрпетровск), Логвинов С.А. к.э.н., проф. (ФУ при Правительстве РФ, Москва), к.э.н., проф. Нешиной А.С. (ИЭ РАН, Москва), Лабзунов П.П. д.э.н., проф. (Институт Микроэкономики, Москва).

С докладами на семинаре к настоящему моменту выступили проф. Фролов Д.П. по институтам и технологиям, проф. Балацкий Е.В. по влиянию университетов на экономическое развитие, проф. Мамедов О.Ю. по институциональной экспертизе и её организации, проф. Неверов А.Н. по адаптации агентов и социопсихологическим факторам экономических изменений, проф. Сухарев О.С. по микро и макроэкономическим проблемам институциональных и технологических изменений, и теории дисфункции экономических систем, макроструктурной динамике экономики России, член-корр. РАН Сорокин Д.Е. по факторам современного экономического роста в Рос-

сии (выездное заседание семинара в г. Саратове в Поволжском институте управления им. П.А.Столыпина, 17-18 октября 2013 года). Кроме того, была проведена презентация книги проф. Сухарева О.С. «Приватизация, национализация и экономическая реформа», закладывающей теоретические основы решения указанных проблем. В рамках семинара прочитаны публичные лекции для магистров, аспирантов, докторантов и профессорско-преподавательского состава.

Доклады участников семинара и материалы по работе семинара составили основу данного выпуска журнала «Экономические системы», за что мы выражаем искреннюю благодарность журналу, его главному редактору И.К.Ларионову и редколлегии.

В дальнейшей работе семинара могут принимать участие, как известные, так и начинающие исследователи. Мы рады приветствовать желающих принять участие в его работах, в организации выездных сессий семинара в вузах России. На семинаре особо приветствуется участие аспирантов и докторантов, разрабатывающих указанные проблемы и тематику в широком ключе. По вопросу заявки темы доклада обращаться к ведущему семинара проф. О.С.Сухареву o_sukharev@list.ru

Хотелось особенно поблагодарить за отклик по поводу формирования этого номера журнала академика РАН Н.Я.Петракова, членов-корреспондентов Цветкова В.А., Сорокина Д.Е., Попова Е.В., а также за поддержку семинара — директора ИЭ РАН, член-корр. РАН Гринберга Р.С., директора Поволжского института управления им. П.А.Столыпина проф. Аяцкова Д.Ф., а также проф. Неверова А.Н. за организацию выездного семинара в г. Саратове.

Рубрики данного номера журнала «Экономические системы» охватывают: актуальную проблему — институты функционирования науки, методологию институционализма, институты и технологии, институциональную систему управления экономикой, эффективность и дисфункцию экономических систем, математические методы исследования состояния институциональных систем, вклад советской школы в институциональное направление.

Надеемся, что опубликованные материалы придадут новый импульс к обсуждению многих проблем современной экономической науки и создадут необходимый задел для плодотворного сотрудничества и дальнейшего развития российской школы экономистов.

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

О.С. Сухарев,
д.э.н., проф. в.н.с. ИЭ РАН
o_sukharev@list.ru

НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ЭВОЛЮЦИЯ: ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ ТЕОРИИ И ИХ ВЕРИФИКАЦИЯ

Аннотация: В статье рассматривается проблема развития нового институционализма, трудности объяснения «природы фирмы», институциональных изменений, выбора, предложен подход к верификации экономического знания на основе двухконтурной модели совершенствования методологии экономической науки. Исследуются коренные проблемы институционального направления экономической мысли и эволюционной теории — времени, выбора, изменения институтов, эмерджентных свойств системы. Формируется поле компетенции институционального и эволюционного анализа и фактически снимается проблема противопоставления его с неоклассикой, либо же трактовка необходимого объединения ортодоксии и эволюционной теории, что стало модным в ряде публикаций последнего периода.

Ключевые слова: новый институционализм, эволюционная теория, принципы верификация, редукционизм, эмерджентность, проблема выбора

1. Объяснение «природы фирмы» с позиций нового институционального анализа

Программу исследований для институционализма предложил ещё П.Хоман в 1932 году [12]. Она в полном объёме не реализована до сих пор, а новый институционализм породил ряд существенных проблем, несмотря на решение отдельных задач.

У новых институционалистов [3, 5-6, 10], в частности Р.Коуза, фирма нужна только для снижения транзакционных издержек, институты служат этой же цели. При этом не учитывается коммуникационное разнообразие, создаваемое новыми фирмами и институтами. Имеется теоретический провал относительно объяснения процесса передачи информации сугубо между индивидом и институтом. Более того, с ростом количества фирм и институтов в экономике транзакционные издержки увеличиваются. Тогда, видимо, необходимо понимать появление фирмы как фактора снижения транзакционных издержек не в виде дополнительной единицы, а в виде организационной формы, размножение которой является следствием экономического прогресса и причина роста совершаемых транзакций, а значит и транзакционных издержек.

Однако, если появление новой организационной формы приводит к снижению транзакционных издер-

жек, так что в интерпретации Р.Коуза и О.Уильямсона это становится поводом к рождению фирмы [3], тогда почему рождается именно фирма, то есть вполне конкретная, а никакая другая организационная форма? Почему не возникают новые институты, выполняющие сходные функции экономики на транзакционных издержках? Предложим совсем иную картину возникновения фирмы. Нами движет не стремление встать на антикоузовскую позицию в духе типичных псевдонаучных противоречий — лишь бы заявить своё несогласие и тем самым плодить «лишние» идеи, развёртывая науку «вширь» без достижения конкретных результатов, а принципиальная неудовлетворённость объяснениями Р.Коуза. Ответ на поставленный выше вопрос не составит неожиданности: по всей видимости, возникновению фирмы и института даны неверные объяснения или как минимум частичные, то есть затронут один из не самых побудительных факторов и не учтено колоссальное значение исторического развития форм и способов производства, а также технологий и научной мысли. Возникновение любой организации есть процесс институционализации. Из социологии знания и социальной философии известно, что чем более человеческое поведение институционализируется, тем оно более предсказуемо и контролируется самими индивидами.

Человек желает предсказуемости, что может достигаться средствами самоконтроля, самонастройки. Имеется в виду, что налаживание самого процесса институционализации является делом рук индивидов. Следовательно, фирма как продукт институционализации выполняет роль автономного агрегата, со всеми внутренними сложностями и противоречиями, призванного обеспечивать, контролировать производство материальных благ и услуг. Мы уже не говорим о том, что прежде всего побудительным фактором становится экономия на масштабах производства, то есть рациональное использование классических факторов производства и только следствием, а отнюдь не причиной, выступает некоторая экономия издержек опеределённого типа, которые называют транзакционными. От этого сами транзакции не уменьшаются. Наоборот, их количество возрастает, а издержки становятся внутренними, переходят в разряд скрытых затрат, не учитываемых стандартизированными статистическими процедурами. В чём же природа ошиб-

ки Коуза? Нам она видится в неверном сопоставлении рынка и фирмы. Рынок, как процесс коммуникации и обмена, как институт, по возрасту значительно старше фирмы. Но рынок встроен в систему социальных отношений, представляя собой один из элементов этой системы. «В статье «Природа фирмы», — пишет Коуз, — я доказал, что, хотя производство может вестись совершенно децентрализованно (на основе контрактов между индивидами) и что осуществление трансакций влечёт некоторые издержки, неизбежна организация фирм для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные трансакции (разумеется, если внутрифирменные издержки меньше, чем издержки рыночных трансакций)» [3]. Далее Коуз сетовал на редкую практику использования концепции трансакционных издержек среди подавляющего большинства экономистов. И хотя сегодня положение в данном вопросе совершенно другое, тем не менее, объяснения Коуза, претендующие на строгие доказательства истинности названных утверждений, не могут рассчитывать на столь высокий статус, поскольку затрагивают узкий аспект, всего лишь один из многочисленных важных факторов, определяющих появление фирмы.

Если отвлечься от трактовки появления и обратиться к проблеме повседневного существования фирмы, её деятельности, то коузианский анализ также недостаточен для адекватного понимания всех особенностей и ролей фирмы в современной экономике. Обратите внимание, в его рамках по существу говорится о неизбежности организации фирм, если внутрифирменные издержки меньше издержек рыночных трансакций.

Во-первых, пока в экономике нет какой-либо организации бессмысленно вести речь о её внутренних издержках, тем более сравнивать их с издержками качественно иных процессов.

Во-вторых, Р.Коуз [3] ведёт повествование так, что непонятно, интересует ли его причина появления фирм в экономике как новых организационных форм, то есть в некоторый нулевой момент, до которого таких организаций вообще не существовало, или ему важно определить механизмы появления фирм в структурах рынков и других организаций, которые можно сравнить с фирмой. Очевидно, что делается попытка соотнести фирму и рынок и, используя аппарат трансакционных издержек, объяснить появление фирмы в рыночной стихии, обозначив её отличия от рынков. В экономике практически любые процессы могут быть выражены через трансакционные издержки. Однако это не контраргумент, поскольку в экономике всё сходится и к человеку, а значит к труду и соответствующим количественным параметрам, позволяющим дать оценку этому фактору производства.

В-третьих, осмелимся утверждать, что ошибочно сравнивать, пусть и на основе трансакционных издержек, процессуально различные социальные данности. Рыночные трансакции касаются отдельных агентов. Они существенны относительно целей агентов рынка. В жизни имеются цели, неподъёмные для каждого индивида, но зато вполне достижимые для коллектива. Однако, работа коллектива и выход его на рынок с готовым продуктом то же сопровождаются трансакционными издержками. Если представить изготовление этого продукта посредством рыночных контактов того же количества индивидов, входящих в коллектив, то данный продукт вряд ли будет создан

из-за высоких издержек и трансакций и низкой материальной заинтересованности, поскольку не ясно, кому будет принадлежать произведенный продукт, кто его будет продавать и как разделится выручка от продажи. Более того, если изделие технически сложное, то отдельные индивиды через рыночные трансакции никогда не решат проблемы сопряжения узлов и деталей, изготавливаемых каждым из них самостоятельно. Следовательно, информация, технология и разделение труда, которое в рамках фирмы технологически и организационно детерминировано, проходят институционализацию в виде фирмы.

Если бы Р.Коуз рассматривал рынок в староинституциональной традиции и добавил к этому позицию, позволяющую взглянуть на экономическую систему и процессы, происходящие в ней, с точки зрения её разнообразия и человеческих целей, тогда не была бы допущена та существенная ошибка, обсуждению которой здесь уделено значительное место. Возникновение фирмы, дальнейшие появления новых фирм и рынков зависят от правовой системы государства, от средств институционализации социальных нововведений, от исторического опыта и накопленных типов знаний, от макротраектории, по которой развивается экономика. Не торговцы и предприниматели создают рынки. Когда они родились рынки и правила поведения на них уже существовали, так что для них характерна хабитуализация к рынкам, а не развёртывание деятельности по их созданию, хотя новые рынки, конечно, также возникают, как и новые блага, являясь отражением инновационных изменений. Но в разные периоды развития экономики соотношение между названными векторами является различным.

Совсем другое дело, когда разрабатываются новые продукты, услуги и технологии, способствующие расширению рынков, их размножению. Это можно трактовать как явление приведения в соответствие различных разнообразий в рамках стандартных организационных форм. Например, акционерным обществам значительно более ста лет и за это время происходили лишь отдельные корректировки правил их деятельности. Фундаментальное знание о их назначении, функциях и роли в экономике осталось прежним, сохранив и саму организационную форму бизнеса.

Получение знания зависит от сложившихся социальных отношений, находится в тесной связи с языком и институциональной структурой. Социализация по своим характеристикам есть процесс приобретения знаний. Поэтому в отношении индивидов можно говорить, что они проходят институционализацию. Их рациональность также требует институционализации. Причём процесс получения, обработки и преобразования знания немислим вне коммуникации. Именно эта идея заложена в теории коммуникативного действия Юргена Хабермаса.¹

Вместе с тем, понятие рынка возникает также благодаря коммуникации и рыночные отношения — это разновидность коммуникации, возникающей между людьми и группами. Коммуникация осуществляется в соответствии с принятой программой — институциональной системой, которую образуют язык, информация, культура. Информация предполагает наличие языка, то есть неких кодифицированных сигналов, а

¹ Хабермас Ю. Демократия. Разум. Нравственность. — М.: АCADEMIA., Институт философии РАН — 1995. — С. 7-111.

культура, в свою очередь, предполагает накопление информации, выступая каналом социально-исторической памяти, посредством которого передаётся опыт, технологии, знания. Из наших рассуждений можно заключить, что концепция знания, коммуникации, привычки и культуры в староинституциональном звучании выбивает почву из под ног методологического индивидуализма. Теоретическое обособление индивида становится пустым занятием. Экономисты получают объект, которого никогда никто не видел, нарекают его моделью и пытаются на этой основе получить полноценные выводы о развитии экономической системы, заглянуть в будущее, сделать прогнозы. Вынужденное агрегирование, а без него невозможно сказать нечто вразумительное о развитии экономической системы, отрывает их от исходных посылок, подтверждая нецелесообразность бесконечных споров об экономической модели человека. Австрийская традиция говорит нам о том, что знание не только открывает людям новые горизонты — оно реконструирует, меняет самого человека. Подрыв методологического индивидуализма происходит уже внутри ортодоксального направления экономического анализа. Отличительной чертой новых институционалистов явилась неспособность различить и принять критику методологического индивидуализма, звучащую среди некоторых представителей ортодоксальных течений. Предложив интересную методологию анализа правовых проблем, указав на их важность в развитии экономики они создали не менее ущербную теорию фирмы, что и неоклассики, поскольку не прислушивались к мнению старой институциональной школы.

Теперь можно сформулировать несколько итоговых положений, высвечивающих основные проблемы институционального анализа при условии его разделённости на старое и новое течение.

Во-первых, представлять начальную точку анализа без институтов неправомерно, поскольку, если считать, что экономической науке три, пусть даже четыре сотни лет от роду, рассматривая её как более или менее стройную в методологическом отношении аналитическую систему, то к моменту её оформления как научной дисциплины существовал определённый социально-экономический порядок, в недрах которого начинали развиваться капиталистические отношения, что послужило весомым основанием для появления новой общественной науки. Экономика как область творческой деятельности людей, сфера занятости, явилась продуктом институциональных преобразований социальной жизни, нашедших своё отражение и в ряде других наук, добившихся к этому моменту наилучших результатов, например, физике, механике, астрономии, металлургии, математике, философии, инженерных дисциплинах и др. В начальной точке всегда имеются институты. Их присутствию обязана сама экономическая наука. Старые институционалисты и тем более неоклассики в этом плане должны скорректировать свои позиции.

Во-вторых, вопрос о возникновении институтов и проблема их определения должны получить пониженный статус по сравнению с проблемами институциональной динамики и главное — экономической политики. Старый и даже новый институциональный анализ, увлекшись терминологическими уточнениями [10], оставили в стороне связь обычая, привычки, правила с потреблением, сбережением, процентом, изменением цен, безработицей, возникновением кри-

зиса, технологией, организацией, продажей и т.д. А ведь названные параметры не существуют в отрыве друг от друга. Наличие связанности между ними не требует доказательств и может приниматься, в отличие от методологического индивидуализма, абсолютной рациональности, как аксиома. Мы абсолютно не согласны с существующими на данный момент формулировками, выражающими отношение к предмету экономической политики. Это отношение широко известно и сводится к тому, что политика — область нормативной экономики, где царит субъективная оценка и если полагаться на эту оценку, то никогда не удастся достичь сколько-нибудь ценных теоретических обобщений. Но как определить саму ценность теоретических обобщений и что подлечит обобщению? Возникает проблема разнообразия и оценивания этого разнообразия, появляются вопросы критеризации экономической науки. Иначе трудно что-либо сказать о ценности разрабатываемых теорий.

Таким образом, дилемма Холмса-Мориарти [10], воплощающая в себе проблему бесконечной институциональной регрессии, выполняет функцию гильотины для экономической науки. Ни попперовское правило демаркации, ни «фридменовский порок» не могут стать точкой отсчёта в методологическом ядре экономической науки, поскольку монокритериальность не спасает от множества необъяснённых проблем. Существует потребность в комплексном критерии, который бы не обособлял экономическую науку, отождествляя её с некой объективной истиной, но одновременно обосновывал взаимосвязь пристрастных суждений, от которых невозможно уйти, и соответствующего фактам и количественным оценкам анализа, осуществляемого на основе установленного алгоритма, включающего систему допущений, ограничений и разработанных предшественниками моделей. По этому поводу можно вспомнить изречение Г.Мюрдаля о том, что беспристрастной общественной науки никогда не было и не могло быть по логике вещей. Это своеобразный ответ на знаменитое эссе Л.Роббинса о природе и значении экономической науки, в котором автор стремился ликвидировать ценностные суждения из экономики, рассматривая их как несовместимые с подлинным социальным знанием. В том числе и это исследование внесло вклад в формирование двух направлений экономической науки — позитивного, воспринимаемого в образе настоящей науки, и нормативного, представляющего область свободных рассуждений.

Априористы всегда выступали за чистоту экономической теории, которую определяли как отсутствие искажающих теоретическое содержание оценок. Экономическая наука должна представлять собой стройную систему логически обоснованных выводов теоретического значения, вытекающих из установленного множества постулатов науки, которые воспроизводятся путём интроспекции и по определению не подлежат эмпирическому подтверждению. Ультраземпиристы делают акцент на верификацию не только фактов экономической жизни, но и исходных допущений экономического анализа. Это сугубо индуктивный подход к познанию социально-экономических сущностей.

Возникшая методологическая разделённость, являющаяся предметом анализа в более общих дисциплинах, таких как философия науки, теория познания и социология знания, напоминает два полюса, вокруг которых собираются — подобно противопо-

ложно заряженным микрочастицам — различные школы экономической мысли. Однако, наличие этих двух полюсов обрекает экономическую науку на ущербное существование, если не сказать прозябание. Процессы 90-х гг. XX века наглядно подтверждают этот нелицеприятный тезис. Старые институционалисты в большей степени ультраэмпиристы, представители новой школы — априористы, неоклассиков можно отнести к самым радикальным априористам. Большинство из них отказываются рассматривать экономическую политику в качестве наиважнейшего объекта экономического анализа, строго отлаженной системы действий, выполняющей функцию верификации предварительно полученных теоретических обобщений.

В то же время экономическая наука стремится выработать рекомендации именно для того, чтобы они были полезны при реализации конкретных правительственных мероприятий. Конечно, произвести обобщение экономической политики совместно с другими наблюдаемыми в экономике явлениями достаточно сложно. И эта сложность содержится в том, что если разработанная теоретическая модель позитивно воспринята политиками и последние, привлекая экономистов-экспертов для её практической реализации, стали следовать ей, то экономист-теоретик с этого момента уже не имеет права изучать экономическую политику в общем, или её передаточный механизм как экзогенный фактор. Он обязан понять воздействие принятой модели на всё общество целиком, исследовать потенциально возможные модификации реализуемой модели экономической политики, а также реакции экономических агентов на проводимые мероприятия. Более того, совсем хорошо было бы предсказать отдалённые последствия работы правительственного сектора, но считать эти закономерности нормативными, значит не понимать важность решений в экономике, действий, осуществляемых на различных уровнях иерархий в стратифицированном обществе.

Практическая реализация какой бы то ни было модели станет осуществимой после институционализации этой модели, которая не произойдёт без взаимодействия экономистов с политическими структурами. Ошибкой многих методологов является то, что они придают социальной науке некий объективированный калорит, которого на самом деле не обнаруживается, а также отделяют исследователя от открытых им «объективных» законов развития общества. Внезапно забывается, что экономической наукой занимаются живые люди, группы людей, для которых характерны те же проявления, что и для профсоюзов, ассоциаций металлургов и водителей и т.д. Поэтому взаимодействие экономистов с политической средой происходит и самым активнейшим образом. Следовательно, наконец, нужно заявить о нормативности, которая имеет не меньшее значение, чем позитивная экономика, и которая в не меньшей степени объективирована, даже можно сказать легитимирована и хабитуализирована в ядре социально-экономических наук. Правительство в современном мире реагирует на изменения в социуме вооружившись мощнейшим аппаратом статистики и учёта, используя прогнозные модели и процедуры. Поэтому сам по себе сбывшийся прогноз не может выступать верификатором экономической теории, тем более быть единственным критерием в этой части.

2. Единственный критерий верификации экономических теорий?

Но что тогда может выполнить функцию верификатора экономического знания и зачем экономистам требуется верифицированная теория? Если экономическая наука релятивна, то тогда и верификация её теорий релятивна, поскольку она выполнена на конкретном историческом интервале и действительна в границах этого интервала, о которых экономист заранее ничего сказать не может. Речь стоит вести о непрерывной верификации экономического знания и разрабатываемых теорий с целью обнаружения момента, когда эти теории станут неадекватными. Таким образом, мы получили обоснование необходимости непрерывной верификации, в качестве инструмента которой выступает экономическая политика.

Предложим главный критерий верификации экономической теории. Сначала нужно сказать о требованиях к такому критерию. Во-первых, он должен согласовываться с принципом релятивности экономической науки. Во-вторых, он должен включать оба метода познания социальной действительности — индукцию и дедукцию. В-третьих, и предпосылки и выводы экономической теории могут быть проверены только адекватностью действий, которые рекомендует данная теоретическая система, то есть экономической политикой.

Сосредоточиться на одних предпосылках, как это свойственно для старых институционалистов, или на выводах, что в большей мере присуще новым институционалистам и неоклассикам, приплюсовывающим к верификации выводов оценку точности прогноза, — значит максимально упростить методологический каркас экономической науки, оставить лишь некоторые башни, которые могут обрушиться под весом очень сложной конструкции. Если мы будем и дальше придавать экономической теории методологический приоритет перед экономической политикой, то нарушим принцип кумулятивного взаимодействия этих общественных сфер. Так можно лишиться мощнейшего верификатора экономической теории, делающего существование и развитие последней целенаправленным, осмысленным. Под таким верификатором имеется в виду экономическая политика.

Социальная теория так же как и социальная политика является продуктом деятельности конкретных людей, правда, деятельности различной. Однако, у нас отсутствуют какие бы то ни было основания считать одну деятельность совершеннее другой. По статусу объективации эти деятельности занимают абсолютно равное положение. Создание искусственной иерархии усложняет работу экономистов, а не облегчает её. В этом случае экономическая наука в большей степени становится инструментом для самобичевания, поиска внутренних противоречий и парадоксов, нежели инструментом решения насущных прикладных задач экономической жизни. Единственным спорным моментом, который эксплицитно прослеживается в наших рассуждениях, является не совсем корректная интерпретация значения практики как критерия истины и по этой общепризнанной причине сильнейшего верификатора социального знания, экономических теорий.

Ни для кого не секрет, что общественная практика в значительном количестве случаев выглядит

порочным действием, и этот порок проистекает вследствие невозможности точно выстраивать практические действия, чтобы они соответствовали теоретическим обобщениям, совершённым в ходе анализа предыдущих действий, характеризуемых некоторой глубиной порока, установить которую часто бывает настолько тяжело, что экономисты оставляют попытки даже сделать это. Вообще, ситуация напоминает большую антиномию, разрешить которую обычными методами стандартных методологических дискуссий не удаётся. Но мы предпримем попытку если и не разрешить, то хотя бы элиминировать складывающуюся антиномичность, которая ставит вопрос, ни больше ни меньше, о жизнеспособности экономики как науки.

Сформулируем системный принцип верификации экономической теории в следующем виде: если исходные цели развития общественной системы имеют разумную декларацию, вытекающую из прошлого опыта и культуры, так что имеющегося количества труда, капитала, ресурсов и информации, с учётом инерции прироста этих факторов, достаточно для достижения этих целей в пределах жизни одного поколения людей, и организация необходимых правительственных мероприятий происходит в соответствии с постулатами строго очерченной теоретической доктрины и направлена на то, чтобы обеспечить максимально эффективное использование перечисленных факторов, если при движении к этим целям не наносится ущерб третьей стороне или одни социальные группы не получают дивиденд за счёт других, если, при всём сказанном, экономическая теория даёт сбывающийся через определённый срок прогноз, и это событие не случайно, а также создаёт обнадёживающие перспективы для развития экономического знания, тогда можно говорить о верификации теории и верифицирующем значении экономической политики, то есть разработанная теория подтверждается эмпирикой. Если теория даёт подобный прогноз, но методы экономической политики, вытекающие из имеющихся теоретических положений, не обеспечивают названное развитие экономической системы или непосредственно приводят экономику к стагнации (история знает и такие случаи), то признать теорию адекватной нет никаких оснований.

Снижается полезность теории и в случае, если она служит задачам совершенствования экономического знания и ничего не вносит в копилку экономической политики. К тому же правильно оценить результаты такого служения довольно трудно. Конечно, принцип предъясвляет необходимость чистоты проведения мероприятий экономической политики, чтобы их строго можно было отнести к элементам некоторой теоретической системы. Нарушение чистоты всё в большей степени искажает правомерность использования данного принципа верификации. Этот принцип, на наш взгляд, должен быть справедлив для временного интервала, на котором начинается и заканчивается применение мероприятий, предлагаемых в рамках известной теоретической доктрины.

Институциональные изменения инициируются двумя причинами — экономической политикой и прежним состоянием институциональной структуры. Второй аспект принципом не учитывается. Прежняя институциональная структура, возможно, была образована в соответствии с экономической политикой, базирующейся на совсем иных теоретических посту-

латах. Следовательно, институты играют роль своеобразного связующего звена при верификации, то есть экономическую политику, свободную от результатов предшествующей политики, представить невозможно.

Истинная теория потенциально опровержима (принцип Поппера). Этот тезис действительно подтверждается историей развития социального знания. Подлинная экономическая теория обязана давать верный прогноз (принцип Фридмана). Однако, что если один раз прогноз сбывается, а другой раз нет? И что если прогнозная сила теории достаточно велика, но способности выработки продуктивной экономической политики крайне низки?

Многие экономисты не считают экономическую политику действенным верификатором экономических теорий по той причине, что очень редко политика осуществляется в точном соответствии с какими-нибудь теоретическими обобщениями. Более того, в решениях политиков обычно присутствует элемент, который можно назвать «действием по обстоятельствам», явно отклоняющийся от любых теоретических предпосылок. Научный прогноз в свою очередь основывается на системе количественных индикаторов, между которыми устанавливаются корреляции и даётся оценка возможного изменения этих величин, то есть какой вид они примут к конкретному сроку.

Эти величины, несмотря ни на какую степень их агрегированности, меняют своё значение в том числе под влиянием политического фактора «действия по обстоятельствам», сила которого очень велика и направлена в сторону обесценивания совершаемого прогноза. Социально-экономическое прогнозирование в современном виде представляет практически самостоятельную отрасль знания, подчиняющуюся собственным процедурам и имеющую совокупность специальных методов построения прогнозных моделей. Прогнозирование оказывает существенное влияние на разработку экономической политики в качестве поставщика необходимой информации, но обнаруживает ограниченную связь с теориями, предлагающими конкретные политические действия.

Политики обычно используют эту информацию для дополнительного обоснования своих решений и выбора теоретической основы для своей будущей политики. Так было, например, с рейганомикой, когда неутешительные прогнозы развития экономики США в 80-ые гг. заставили избранного президента обратиться к новым теоретическим решениям, предлагавшимся некоторыми экономистами и до этого момента не применявшимися. Возможно, что если бы прогнозы были другими, то и новая теоретическая доктрина не нашла своего политического воплощения. Но одного прогноза недостаточно. Острая потребность в новой теории была продиктована необходимостью кардинальных изменений в экономике и в экономической политике.

Таким образом, прогноз выполняет функцию информационного верификатора или даже измерительного контролёра разрабатываемых теорий и выполняет свою функцию после того, как они берутся на вооружение политиками. При всех недостатках, сформулированный принцип, по крайней мере, обобщает прогнозную функцию науки, её значение для развития знания и, что самое важное, для проведения эффективной экономической политики. Кроме того, оттал-

квиваясь от данного принципа можно вплотную подойти к новой трактовке условий эффективности в экономике, формируемых не исходя из оценок индивидуальной полезности и их агрегации, то есть маржиналистских позиций и концепции всеобщей ограниченности, а исходя из структуризации макродействий и изменений, провоцируемых как индивидуальным поведением так и экономической политикой.

Эффективность политики становится центральным условием общеэкономической эффективности. При этом принцип ограниченности утрачивает своё былое значение, поскольку появляется мощный фактор — информация, и массивированные инвестиции в ресурсосбережение и в соответствующие технологии, делают эти ресурсы относительно изобильными, хотя полностью признать их изобильность мы не в праве. Человеческая цивилизация, входя в эпоху информационных отношений, не должна забывать, что коммуникационная инфраструктура является энергопотребителем, то есть институциональный миропорядок правильнее назвать не информационным или постиндустриальным, что усиливает только научный пафос, а энергетическим, со всеми вытекающими из этого проблемами, продолжающими быть актуальными, как, например, проблема экологического выживания. Максимизирующие прибыль институты современной экономики рынков не в состоянии обеспечить решение экологических проблем, поскольку никакой видимой отдачи эта сфера не приносит, а гибель характеризуется отсроченным исполнением. Поэтому экономическая политика как способ исправления институциональных перекосов приобретает первостепенное значение, следовательно, сбрасывать её со счетов нельзя и при верификации экономического знания.

В-третьих, добиться полных теоретических представлений об эволюции экономической системы проблематично. Причиной является характер эволюционного процесса — случайный и непредсказуемый. Однако прийти к приемлемым прогнозам основных тенденций развития на не продолжительных интервалах можно, на что и направлены усилия эволюционной экономики. Но при этом следует учесть размытость генетической картины социального мира. Наша гипотеза состоит в том, что портрет социального ДНК у разных экономистов будет разным. Он зависит от их исходных установок экономического анализа, а также от выбранного объекта, который эволюционирует. Мы можем рассматривать эволюцию фирмы и популяции фирм, политической системы, прав собственности и схем контрактации, элементов культуры и институтов. И в каждом случае всё остальное подлежит своеобразному подчинению этому центрально-эволюционирующему объекту. Жизненная эволюция — это эволюция без очевидных приоритетов, хотя отдельные компоненты социума эволюционируют, находясь на верхних этапах социальной иерархии, без очевидных приоритетов в отношении объекта, но с преобладанием одних целей над другими. Не учитывать данное обстоятельство никак невозможно, но отдавать онтологический приоритет в эволюционном процессе, например, предпринимателю, это волонтаристски разрешать бесконечную институциональную регрессию, поражающую сердцевину экономического анализа.

В-четвёртых, биологические теории и биологические аналогии в экономике имеют такую же ограни-

ченную применимость как и механистические представления, господствовавшие в экономической науке ранее. Возникает своеобразная интеллектуальная мода на аналогию с той лишь разницей, что биологические параллели более адекватны. Однако, внимание нужно обратить на приемлемый синтез биологической и социологической парадигмы в экономике, придав безусловный приоритет последней. Подтвердить данный вывод можно тем, что знание о биологических явлениях позволяет нам лучше понимать и контролировать их, в то же время большее знание об общественной жизни не позволяет обеспечить должный контроль социального и экологического развития мира. Социальные науки рефлексивно перестраивают предмет и методологию своего анализа. Знание человека о жизни не отделено от самой жизни и это является самой главной причиной кумулятивных реакций, которые не позволяют добиться некой завершённости или превосходства в сфере социальных технологий и управляемого общественного развития. Социального знания всегда недостаточно — это становится высшим парадоксом и, одновременно, фундаментальным законом общественных наук, простирающих свой взор в область хозяйственного развития. Вот почему биологические аналогии, при всей полезности их применения в определённых рамках, бесполезны с точки зрения стратегического развития экономических моделей и социального знания. Последнее должно быть встроено в текущую социальную структуру и давать наиболее правдивые объяснения и решения возникающих на отмеченном интервале экономических проблем, а также обеспечивать приемлемую точность ближнего прогноза.

В-пятых, построение институциональной модели человека, с учётом привычки и ограниченной рациональности, является неподъёмной задачей, решить которую в обозримой перспективе не удастся в силу отсутствия ключа к проблеме бесконечной институциональной регрессии. Пристально всматриваясь в человека, экономисты, прибегая к помощи психологов, антропологов, социальных философов, не могут выяснить, какая же характеристика в его поведении главная. Если признать, что таких характеристик несколько — это значит получить множественную модель, то есть подорвать саму идею подобного моделирования, которая лежит в области необходимой унификации индивида, чтобы его реакции можно было представить в макромасштабе. Вероятность появления институциональной модели человека существует, но вряд ли такая модель возможна в единственном варианте.

Если экономистов интересует макрореакция, тогда кому нужна модель отдельного человека. Индивид в толпе ведёт себя совсем по другим законам, нежели оставаясь в одиночестве. Пытаясь по индивидуальным характеристикам понять его поведение в толпе мы ставим трудную задачу, не представляя, зачем её нужно решать и что позволит прояснить её решение. Реакция отдельно взятого человека, как и реакция большой совокупности людей, иными словами макрореакция, — всегда есть результат конкретного воздействия, коммуникации. Даже если не могут быть установлены факты коммуникации и воздействий, оказываемых на индивидов, и они принимают решения на первый взгляд абсолютно самостоятельно, то всё равно это решение принимается исходя из опыта

предшествующих реакций и коммуникаций. Следовательно, экономисту куда важнее знать — не что представляет из себя сам человек, а по поводу чего он принимает решения и какие именно.

По всей видимости, следует оформить разнообразие объектов и предметов человеческого действия, получить разнообразие воздействий и возможных реакций и, исходя из этой картины, проектировать модели экономической динамики. Претензия, высказываемая в наш адрес, может принять следующий вид: что же при таком подходе останется от старого институционализма и от его методологии, которая, с одной стороны, подготовила базу для появления макроэкономики, но с другой — не имеет с последней ничего общего. В данном случае старoinституциональная методология полностью сохраняет своё значение и даже, осмелимся утверждать, усилит его. Причина сводится к реификации социальной реальности, то есть восприятию созданных человеком феноменов как вещей, существующих самостоятельной жизнью, в отрыве от самого человека, почти как природные явления, воздействующие на людей напрямую и опосредованно. Социальный порядок не только институционализируется — он объективируется. Спроектированные человеком процедуры и алгоритмы являются непосредственными объектами этих процессов.

Экономисты часто забывают о своём авторстве мероприятий экономической политики и установленных процедур государственного учёта и контроля. Макроэкономика оперирует только агрегированными величинами, получаемыми статистикой, то есть в рамках установленных процедур, так что следование подобным процедурным законам становится неукоснительным императивом, который одновременно, подчиняет себе и экономический анализ. Ярким примером является проблема дефицита государственного бюджета, сводящаяся к вопросу о целесообразности или нецелесообразности дисбаланса, а также к выяснению возможных причин дисбалансов в отрицательную и в положительную сторону. То же относится к балансовой схеме по внешнеторговым операциям и другим предметным областям макроэкономики. Равновесность привносится в экономику математикой, поскольку значок равенства связывает нелинейно и даже случайно изменяющиеся величины, являясь центральным элементом любого уравнения, неизвестные параметры которого необходимо отыскать в ходе решения. Если строить экономическую теорию, рекомендации которой были бы весьма значимы для экономической политики, то правильнее всего в анализе отталкиваться от разнообразия социальной системы. Исходя из этого и должны формулироваться необходимые допущения, позволяющие в дальнейшем более адекватно описывать реакции макроэкономических субъектов.

Самое важное в таком подходе сводится к возможности сопряжения происходящих изменений в элементах разнообразия с монетарным обеспечением этих изменений и поддержания сложности самого разнообразия. Развитие данной идеи позволит в серьёзной степени поколебать до сих пор мощные позиции аналитических систем, воздвигнутых на тавтологию И. Фишера, в частности, неоклассических монетаристских концепций.

Итак, приложение усилий к разработке «ституционалистской» модели экономического человека нахо-

дится в русле сегодняшних представлений об этом течении экономической мысли, имеющем описательный характер, более того, закрепляет подобное восприятие. Институционалисты могут в корне изменить структуру экономического знания, если им удастся выработать новые принципы экономической политики и использовать усложнённую версию верификации экономического знания, обращая его к решению конкретных проблем и совершенствованию методов познания.

3. Редукционизм и эмерджентность

Невозможно понять проблемы рационального и иррационального в экономической науке и политике, если не затронуть явлений редукции и эмерджентности в экономической науке. Эти два свойства проявляются не только в части организации знания, но и при принятии решений фирмами, государством. Более подробно указанные понятия рассмотрены в первом томе книги¹.

Впервые определение эмерджентности ввел Р. Лоусон [9]. Если что-то сформировалось на основе более низкого уровня и определяется характеристиками более низкого уровня, а все более высокие уровни зависят от этих низких, то такое свойство системы называют эмерджентностью².

Особый интеллектуальный прорыв в использовании концепций редукции и эмерджентности можно датировать с 1994 года, когда появилась статья Лейна об искусственных социальных мирах [9]. В ней было показано, как социальные миры порождают эмерджентность. Сознание человека также представляет собой искусственный мир — есть его эмерджентная характеристика, опирающаяся на нервно — психологический аппарат экономического субъекта и воспроизводимая институтами. Таким образом, подчеркивалось, что сознательное поведение, а хозяйственное поведение и реакция является таковыми, представляет собой эмерджентное свойство и полностью зависит от нервно-психологического состояния субъекта. Это серьёзно стимулировано социальными психологами к тому, чтобы занять в экономической науке подобающее место.

Исходя из новой реальности и новых подходов, учитывающих эмерджентность в экономике, возникло требование адекватной экономической политики. Эта политика исходит из того, что слабо связанные рынки не срабатывают эффективно, поскольку обычно не учитывают свойство эмерджентности системы, соотносимости различных элементов и соподчиненности уровней. Поэтому экономическая политика должна исходить из необходимости поддержания определенного социально-экономического порядка (порядок с точки зрения фрайбургской школы — это система социальных институтов, правил, законов, организаций, который определяет хозяйственный уклад).

Любые управляемые изменения в хозяйстве — реформы не могут осуществляться без учета концепции эмерджентности, поскольку только она создает видение определенных взаимосвязей в национальном и мировом хозяйстве. Представления о редукции в этой

¹ Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. Книга 1. Институциональная теория. Методологический эскиз. — М.: ИЭ РАН, 2001. — С. 381-385.

² Определение воспроизводится на основе прослушанных автором лекций проф. Дж. Ходжсона в Москве в сентябре 1999 году в Институте экономики Российской академии наук.

части также весьма полезны, так как под редукцией понимается сведение к чему-то меньшему, которое желательно. Под редукционизмом обычно понимают расчленение сложности и сведение ее к некоторым частям. Видимо, редукционизм выступает практически той формой проведения исследований и познания социальных процессов, в наибольшей степени приемлемой и возможной на сегодняшний день. Экономическая политика, как мне кажется, и теория экономической политики тем более, не могут и не должны пренебрегать названными в этом параграфе принципами. Иначе они превратятся в набор действий, который оторван от реальности и никак на неё не влияет. Между моделью, формируемой экономической теорией, реализацией воздействия на экономику на макроуровне и полученными результатами развития должна наблюдаться связь как между элементами единой системы, которая расчленена для целей анализа.

4. Проблема выбора и «экономический империализм»

Проблема выбора в экономической науке и в жизни напрямую связана с тем, как ведёт себя агент — рационально или иррационально.

Этот вопрос раскрывается в полемике между точкой зрения Г.Беккера-Дж.Стиглера и Дж.К.Гэлбрейта, которым следуют экономисты разных школ [1, 2, 8-9].

Точка зрения Дж. К. Гэлбрейта хорошо просматривается в его работах. Им поднимается проблема рекламы, а также проблема свободы, которая связана с проблемой выбора и проблемой установления определенных предпочтений. К сожалению, индивид совершенно не свободен в выборе, так как на него влияют внешние обстоятельства, оказывающие нервно-психологическое воздействие: реклама, телевидение и др. Индивид, точнее его функция предпочтений фактически программируются сильными институтами и отдельными институциональными системами, такими, например, как оборонный комплекс.

Дж.Стиглер и Г. Беккер обозначили свою позицию в статье «О вкусах не спорят». Их главная посылка состояла в том, что функция предпочтений по базисным вариантам выбора остаётся неизменной, то есть основные вкусы не меняются. Если по Дж. К.Гэлбрейту институт рекламы и продаж сам по себе создает желание покупать какое-либо благо, которое до рекламных акций и продаж не существовало, то Дж.Стиглер и Г. Беккер выступали с контрверзой (противоположным высказыванием): «вкусы не изменяются, не передаются от человека к человеку, не навязываются», не является полезным приписывать рекламе роль генератора и трансформатора предпочтений. По существу эти два противоположных подхода отражают ярко неоклассическую позицию, со стороны Дж. Гэлбрейта — это старая институциональная позиция, которую активно реанимировал Дж.Ходжсон [9].

Реклама — институт, дающий новые сведения о новых продуктах. Они опираются на взгляды отдельных психологов утверждающих, что ценностная структура человека, организация его ментальности и мышления в части выбора, качество и ошибки выбора формируются на ранних этапах его жизни и остаются стабильными. Спор между Дж.Гэлбрейтом и Дж.Стиглером — Г.Беккером сводится к доказательству того, что психически может повлиять на выбор. С их точки зрения, такое влияние нельзя оказывать,

точнее можно, но оно будет бездейственным, поскольку внутренние стереотипы в сочетании с культурологической средой его поведения, также боязнь перемен обеспечивает внутренне замыкание человека перед дилеммой выбора (альтернативы). Более того, если выбор уже осуществлен, то требуются дополнительные усилия в признании того, что это благо выбрано не верно. А такая психологическая компиляция обычно ведет к фрустрации, которую индивид или конкретный хозяйствующий субъект боится, т.к. существуют определенные трудности, связанные с преодолением этого состояния. Эти основания являются весомыми даже в том случае, когда альтернативное благо обладает значительными преимуществами, которые в описанных условиях не воспринимаются субъектом выбора как таковыми. По существу получается, что неоклассическая позиция рассматривает человека как некое запрограммированное существо, поэтому реклама не является столь сильным стимулом, который мог бы разрушить или изменить эту программу, и не рассматривается как ещё одна экзогенная программа (институциональная детерминанта поведения). С их точки зрения реклама — лишь способ распространения информации, который если изменяет, а если и изменяет эту программу, то меняет лишь восприятие о выгодах, связанных с выбором той или иной альтернативы. Признают, что часть вкусов может претерпевать изменения, но фундаментальные вкусы остаются неизменными. Беккер пытался представить вкусы в виде функции предпочтений, включающий человеческий социальный капитал и культурные параметры экономической системы.

Таким образом, позиции Дж. К.Гэлбрейта и Дж.Стиглера — Г.Беккера [1,2, 14] в экономической науке определили очень острую дискуссию, касающейся главной методологической проблемы экономической науки — проблемы выбора и предпочтений. Ядро позиции Беккера — Стиглера [14] маргиналистские представления о полезности блага и выборе на основе этой предельной полезности. Маргиналистский выбор не поддается верификации: любое животное, включая человека, не возможно обвинить в том, что оно осуществляет определенные действия с отрицательной полезностью для самого себя, т.е. с позиции абсолютной рациональности любое решение и выбор являются полезными — мы получили полный абсурд неоклассиков, ибо в этом случае исключается нерациональный выбор, альтруистическая модель поведения и главное, исключается ошибка выбора.

Интересно отметить и другой аспект, насколько рациональна сама экономическая наука, какой выбор осуществляется в рамках этой дисциплины, обеспечивающей работой столь многих экономистов. Здесь уместно вспомнить об «экономическом империализме», который вроде бы несёт с собой иррациональный элемент в методологии экономической науки, но одновременно по содержанию применяемых методов взвешивания издержек и выгод составляет рациональный инструментальный анализа экономической реальности и, более того, исходит из того, что индивиды и объекты, подпадающие в зону анализа ведут себя рационально. Безусловно, подобное видение проблем составляет отражение общей философско-экономической доктрины Г.Беккера [1]. Совершенно не значит, что этот подход адекватен и

будет определять дальнейшие исследования в экономической науке.

«Экономический империализм» — впервые заявил о себе на рубеже 1950 - 1960-х годов, когда экономисты-неоклассики осознали, что аппарат микроэкономического анализа имеет намного более широкую применимость, чем предполагалось ранее.

Этот термин возник в силу того, что экономическая теория стала проникать в смежные социальные дисциплины: политологию, социологию, историю, право. Результатом стало рождение целого семейства новых дисциплин, таких, как теория общественного выбора, экономика семьи, экономика права, новая экономическая история и др.

Наибольший вклад в развитие экономического империализма внесли ученые трех исследовательских центров — Чикагского университета (Г Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкснен, Г. Таллок) и Лос-анжелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Хиршлейфер) [6].

Конечная цель «экономического империализма» — унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассической теории. Его сторонники признают, что другие социальные дисциплины располагают ценными наблюдениями, понятиями и инструментами анализа. Но общие рамки для обществоведческого синтеза способна, по их убеждению, дать только экономическая теория.

В качестве ключевых аспектов «экономического империализма» выделим следующие положения:

1. Сфера применения принципа рациональности, как считают «империалистически» настроенные экономисты, практически безгранична и несводима исключительно к пользованию материальными благами. Они не допускают, что жизнь человека поделена сегментирована, так что он действует рационально, совершая малозначимые покупки, но ведёт себя иррационально при решении таких важных проблем как мена места жительства, заключение брака, участие в выборах или обращение в суд.

2. В процессе своего поведения в любых сферах жизнедеятельности человек не обязательно ведёт себя корыстно, эгоистически. Для него характерны и альтруистические реакции, когда главным мотивом оказывается забота о других. В этом случае модель рационального поведения абсолютно бесполезна.

В рамках логики «экономического империализма», микроэкономический анализ применяется к самым разным социальным явлениям и структурам: от дискриминации и преступности до семьи.

Экономическая теория дискриминации описывает ситуации, когда предприниматели, работники и потребители не редко проявляют озабоченность не только количеством и качеством товаров, достигающих им на рынке, но и личным характеристикам тех, кто или совместно с кем они их приобретают. Дискриминация порождается специфическими предпочтениями некоторых агентов, не желающих вступать в контакты с лицами данной расы, национальности, религии, поскольку подобный контакт несёт с собой отрицательную полезность.

Экономический анализ человеческого капитала описывает проблемы создания запаса знаний, навыков и мотиваций, а также инвестиций в образование, накопление и передачу производственного опыта. Эти процессы затрагивают функционирование так

сфер, как здравоохранение, наука, культура, образование. Вкладывая средства в подготовку и образование, учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая выгоды и издержки.

Экономический анализ преступности строится исходя из предположения, что преступники являются рациональными агентами, которые реагируют единообразно на имеющиеся возможности и ограничения, а значит их поведение предсказуемо. Уровень преступности зависит от соотношения выгод и издержек такой деятельности, разницы доходов от легальной и нелегальной деятельности, вероятности поимки и осуждения, тяжестью наказания преступников.

Экономический анализ семьи использует также метод оценки «издержки-выгоды» и представляет собой подход, проясняющий следующие вопросы: как разделение труда между полами, действия механизма брачного рынка, выбор между количеством детей и их «качеством», то есть инвестициями в человека определяют структуру семьи, её долговечность и особенности модели экономического поведения.

Таким образом, согласно подходу Г.Беккера [1], можно утверждать, что экономическая наука ведёт себя рационально по отношению к тем предметным областям, которые подпадают под её анализ. С одной стороны это является свойством применяемого анализа в рамках оценок «издержек-выгод», с другой, следствием того, что экономическая наука проникает в области, которые ранее для неё не являлись предметными и составляли основу усилий других наук и дисциплин. Иными словами, «экономический империализм», представляя собой по существу иррациональное явление, по результату выступает рациональной формой, отчасти даже агрессивной и может быть несколько самоуверенной, поведение экономической науки, точнее, отдельных её представителей, пропагандирующих такой подход. При этом возможности экономической науки явно расширяются, но и проблема верификации становится более сложной. Усложнение анализа приводит к соответствующему результату и в области верификации его результатов. Однако, нельзя отрицать полезность методологии «экономического империализма», расширяющего инструментальный аппарат экономического анализа.

5. Проблематика эволюционной теории

Уровень методологической проблематики эволюционной экономической теории [4, 7-9, 11] также часто сводят к необходимости поиска компромисса с ортодоксией и разработки синтетической теории, совмещающей взаимоисключающие, на первый взгляд, принципы названных исследовательских направлений¹. Эволюционная теория не только имеет возможности описывать, объяснять и прогнозировать долгосрочное развитие хозяйства, но и должна подойти к решению задач краткосрочного характера, перейдя на уровень моделей принятия решений. Если ей это удастся, то эволюционизм будет оперировать всеми четырьмя типами моделей (описательные, объяснительные, прогностические, принятия решений), используемых в экономическом анализе, что

¹ Особенно этот взгляд отстаивается в последних работах Я. Корнаи, пытающегося объединить ортодоксию и элементы эволюционной теории, в частности, подход Й. Шумпетера.

упрочит методологические позиции и статус данной теории. Однако, возможно, для эволюционной теории это не является необходимым методологическим решением. Рассуждения в стиле Дж.Ходжсона, что эволюционизм способен заменить ортодоксию являются в существенной мере условными [7, 9]

Акцент на взаимосвязи краткосрочных и долгосрочных эффектов в хозяйственном развитии представляет собой важнейшую методологическую проблему любой экономической теории и без приемлемого разрешения данного вопроса вряд ли возможен ощутимый прогресс в указанной области. Это имеет существенное значение для любых теоретических разделов экономической науки, в частности, для теории отраслевой организации хозяйственной системы.

Актуальными особенностями эволюционного анализа представляются:

1) повышенное внимание к фактору времени, причем задачи краткосрочного назначения исключаются из рассмотрения;

2) преобладание ресурсного подхода;

3) агрегатный характер представления эволюции, при котором некоторые важные элементы «выпадают». Цикличность и необратимость развития экономических систем, изучение влияния роли инноваций как возмутителей спокойствия экономической системы [13]

Представим альтернативную точку зрения на проблему возможности компромисса между эволюционизмом и ортодоксией. Экономическая наука, согласно предлагаемому подходу, имеет два контура развития: внутренний (контур саморазвития), предназначенный для совершенствования аппарата теории и внешний, задачей которого является превращение теоретического знания в конкретные рекомендации и модели принятия решений [7].

Можно говорить и о двух уровнях верифицируемости экономического знания, в связи с чем, возникает очевидная проблема их согласования. Вместе с тем, если выделить три сферы приложения интеллектуальных усилий экономической науки, а именно «теорию развития», «теорию экономической эффективности» и «теорию экономической политики», то ортодоксия имеет вполне четкие модели и существенные результаты в каждой из них. Эволюционная же теория «покрывает» лишь первую область, не располагая существенными результатами в создании собственных теории эффективности и экономической политики. Правда, ортодоксия в качестве теорий развития «преподносит» различные теории экономического роста, но они в достаточной степени конкретны и математически формализованы, что трудно сказать о теориях развития, предлагаемых в рамках эволюционного направления.

Таким образом, проблема соотношения ортодоксии и эволюционизма выходит на первый план в обозначенной «координатной сетке» теорий. Можно дать ориентировочный прогноз вариантов исхода этой интеллектуальной конкуренции. Возможно, эволюционной теории придется разрабатывать собственные подходы к теории эффективности и экономической политике, модельно согласуя краткосрочное и долгосрочное видения эволюции при укреплении позиций в рамках «теории развития». В противном случае за эволюционизмом останется только проблематика долгосрочного развития, либо произойдет воссоединение альтернативных теоретических подходов на базе новой

синтетической парадигмы, в рамках которой относительно краткосрочные эффекты будут хорошо описываться ортодоксией, а долгосрочные — эволюционной теорией, причём общий взгляд на экономику будет представлен их методологической комбинацией.

Оригинальное видение проблем развития эволюционной теории даётся в рамках теории развития сложных систем, располагающей достаточно мощным математическим аппаратом. Перспективы теории систем довольно обнадеживающие, особенно с вовлечением в анализ положений теорий филогенеза и онтогенеза в качестве двух составных элементов теории эволюции.

В социально-экономической эволюции важную роль играет даже не отбор наилучшего результата (в том числе организации или института), а выбор одного из возможных вариантов, поскольку качество результата изменяется во времени, что необходимо учитывать при принятии управленческих решений, составляющих неотъемлемый элемент эволюционных (сочетание обратимых и необратимых) изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход — М.: ГУ-ВШЭ, 2003. — 672 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное — М.: Эксмо, 2009 — 1200 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. — М.: Дело, 1993. — 108 с.
4. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. — М.: Финстатинформ, 2000 — 474 с.
5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. — М.: Издательский дом ГУ -Высшая школа экономики, 2010 — 256 с.
6. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. — М.: ИРИС ЭН, Мысль, 2010 — 447 с.
7. Сухарев О.С. Методология и возможности экономической науки. — М.: Курс, Инфра-М, 2013. — 368 с.
8. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика, В 2-х Т. — М.: Экономика, 2007. (первый том — М.: ИЭ РАН, 2001)
9. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
10. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. — СПб: Из-во СПбГУ, 2005. — 702 с.
11. Cantner U., H. Hanusch, Evolutionary Economics, Its Basic Concepts and Methods. A tribute to Mark Perlman, Editor of the Journal of Evolutionary Economics 1991-96, in: Lim H., U. K. Park and G. C. Harcourt (eds), Editing Economics. Essays in honour of Mark Perlman, Routledge, 2002, pp. 182-207.
12. Homan P. Appraisal of Institutional Economics — American Economic Review, v. XXII, №16 March, 1932, p.12-13.
13. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis. — New York and London: McGraw-Hill Book Company Inc., 1964.
14. Stigler G. and Becker G. De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review, 1977, vol. 67, No. 2.

Е. В. Попов,
д.э.н., член-корр. РАН, руководитель
Центра экономической теории ИЭ Уральского отделения РАН
eporov@mail.ru

ИНСТИТУТЫ: ТРАНСАКЦИОННАЯ ТЕОРИЯ¹

Аннотация: Представлены принципы и научные идеи транзакционной теории экономических институтов, основное содержание которой состоит в количественном измерении качества институтов через оценку экономических транзакций. Приведены основные работы основоположников данной теории и показаны практические возможности применения теоретических положений. Систематизированы авторские разработки по транзакциям фирм на основе их рыночного потенциала, методике построения институциональных атласов, институциональным эффектам снижения оппортунизма работников, оценке транзакционных издержек гибридных организаций и формализации внешней транзакционной функции фирмы.

Ключевые слова: транзакции, транзакционные издержки, экономические институты, экономическая теория.

Стремительное развитие институциональной теории отмечено рядом Нобелевских премий по экономике. В 1991 году премия была вручена Р. Коузу за разработку «институциональной структуры производства» (Коуз, 2004). В 1993 году — Д. Норту за исследование «экономической деятельности в масштабе времени» (Норт, 2004).

За создание «теории экономических механизмов» Нобелевскую премию 2007 года получили Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин (Измалков и др., 2008). В 2009 году премия была присуждена О. Уильямсону (Williamson, 1991) и Э. Остром (Munger, 2010) за разработку «теории экономической организации».

Создание модельных подходов резко обогнало динамику формирования понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как отметили О. Иншаков и Д. Фролов (2010) еще не устоялись дефиниции институциональной экономической теории.

До сих пор не решена проблема количественного измерения качества экономических институтов. Иными словами, назрела необходимость в формировании теории оценки экономических институтов. При этом некоторые подходы к формированию подобной теории опубликованы и достаточно хорошо известны.

Отсюда, целью настоящего исследования является систематизация научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих закономерности развития общества с точки зрения транзакций экономических институтов, иными словами, формирование транзакционной теории институтов.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 13-06-96024 и проект УрО РАН № 12-П-7-1006 Программы РАН № 35.

Транзакции

Если под экономическими агентами подразумевать субъектов экономических отношений, принимающих участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, то внепроизводственные взаимодействия между ними определяются процессами передачи прав собственности или ограничения деятельности.

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимание Дж. Коммонс (Commons, 1931, P. 652), который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать транзакцию. Согласно его представлениям, транзакция — это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Как отмечал Дж. Коммонс (Commons, 1932, P. 4): «предельная единица деятельности ... должна содержать сама по себе принципы конфликтности, взаимности и порядка. Эта единица есть транзакция».

Наиболее развернутое определение транзакции дал О. Уильямсон (Williamson, 1979, P. 235): «Транзакция — это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой».

Таким образом, первый научный принцип транзакционной теории институтов, согласно Дж. Коммонсу может быть сформулирован следующим образом. *Транзакция — это единичный акт экономической деятельности, и, следовательно, наименьшая основа экономического анализа.*

Как отметили Мартинс да Роха и Вайлакис (Martins-da-Rocha, Vaillakis, 2010, P. 68) транзакции поиска, транспортировки, хранения и измерения информации являются основными эндогенными транзакциями даже на таких традиционных рынках, как финансовые рынки. При этом согласно широкому исследованию литературы, выполненному А. Риндфлейшем с соавторами (Rindfleisch et al., 2010), показано, что изучение типа транзакций является одним из перспективных направлений современной научной деятельности. Такая же точка зрения об актуальности изучения транзакций в рамках институциональной экономической теории отмечена в исследовании А. Шаститко (2003).

Каким же образом могут быть систематизированы транзакции экономических агентов?

Ответ на данный вопрос может быть получен на основе концепции рыночного потенциала предприятия (Поров, 2004), демонстрирующей разнообразие транзакций на уровне субъекта хозяйствования.

Рыночный потенциал — это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности. Институциональная сущность ры-

ночного потенциала предприятия заключается в структурировании устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Анализ структуры рыночного потенциала предприятия показывает, что к трансакциям экономических агентов следует отнести всю внепроизводственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельности (если они не являются основными производственными процессами данного экономического агента). Полагая, что аналитическая деятельность включает в себя поиск информации и анализ рынка (поиск покупателей), а коммуникационная — продвижение товаров, защиту прав собственности и защиту от оппортунизма, то основные виды сделок производственных предприятий могут быть представлены в виде пяти типов трансакций. К ним следует отнести трансакции (Роров, 2012): 1) поиска информации; 2) анализа рынка; 3) защиты прав собственности; 4) защиты от оппортунизма; 5) продвижения продукции.

Следовательно, перспективной научной идеей трансакционной теории институтов является положение о том, что *типология трансакций возможна на основе типологии экономической деятельности хозяйствующих субъектов (например, на основе рыночного потенциала предприятия)*.

Типология трансакций позволяет перейти к экономическим институтам, являющимся устоявшимися нормами взаимодействия между экономическими агентами (Попов, Сергеев, 2010), и оценке трансакционного сектора экономики.

Трансакционный сектор

Впервые оценка трансакционного сектора национальной экономики была предпринята в работе Дж. Уоллиса и Д. Норты (Wallis, North, 1986). Авторы отождествили его объем с суммой средств, связанных с обеспечением трансакций, включив в него ресурсы правительства, фирм трансакционных сфер деятельности (торговлю, финансы, страхование, операции с недвижимостью) и внутрифирменный трансакционный сектор производственных предприятий.

В исследовании Х. Далена и А. Вуурена (Dalen, Vuuren, 2005) показано, что размеры трансакционного сектора, во многом, определяются спецификой ведения хозяйственной деятельности в различных странах. Как отмечали М. Градштейн и К. Конрад (Gradstein, Konrad, 2006) дифференциация стран по экономическому развитию может быть объяснена формированием различных экономических институтов. В исследовании Т. Кавалканти и А. Ново (Cavalcanti, Novo, 2005) определена и формульная зависимость между институциональной инфраструктурой и экономическим развитием стран.

Более глубоко это положение отражено в исследовании разнообразия институтов Э. Остром (Ostrom, 2005). На основе оценки различных норм, ментальных моделей, истории и эволюции хозяйственной деятельности ею разработан словарь для понимания систематики экономических институтов. По мнению Э. Остром, многообразие правил хозяйственной деятельности, атрибутов и факторов решения проблем объясняют разнообразие институциональных дизайнов.

Следовательно, в соответствии с исследованиями Дж. Уоллиса, Д. Норты и Э. Остром может быть

определен второй научный принцип трансакционной теории институтов: *экономические институты формируют трансакционный сектор экономики*.

Что же может дать институциональная оценка трансакционного сектора экономики? Как показало исследование российского трансакционного сектора (Попов, Гембий, 2011) его объем значительно снизился во время экономического кризиса 2008 года. Так, доля трансакционного сектора в общем объеме ВРП Свердловской области снизилась во время кризиса на несколько процентных пунктов.

Определенное представление об институциональном окружении трансакционной деятельности может быть получено посредством построения институциональных атласов (Роров, 2011). Подобный анализ продемонстрировал недостаточность институциональной инфраструктуры для обеспечения хозяйственной деятельности в условиях кризиса.

Отсюда, может быть сформулирована вторая научная идея обсуждаемой теории: *по снижению размера трансакционного сектора экономики возможно краткосрочное прогнозирование экономических кризисов*.

При этом актуальной остается проблема стоимостной оценки экономических трансакций.

Трансакционные издержки

Стоимостная оценка экономических трансакций выражается через трансакционные издержки.

Термин «трансакционные издержки» впервые применил Р. Коуз в своей статье «Природа фирмы» (Coase, 1937) для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. По его мнению, осуществляя экономическую деятельность в таких структурных рамках, агенты получают ряд преимуществ за счет экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

Как отмечал О. Уильямсон (Williamson, 2008b): «Предположение стандартной экономической теории, что трансакционные издержки равны нулю было великим аналитическим удобством и, в течение длительного времени, беспроblemным. Однако завершение логики нулевых трансакционных издержек Р. Коузом (Coase, 1960, 1964) обновило в ней (стандартной экономической теории — Е.П.) серьезные расхождения, ошибки и аномалии».

В современном варианте теория трансакционных издержек согласно О. Уильямсону (Williamson, 1998) считается составной частью новой институциональной теории, и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма хозяйственной деятельности.

Задачей теории трансакционных издержек является объяснение проблем эффективности тех или иных экономических операций в определенных институциональных рамках, то есть способность различных организационных форм к результативному планированию и осуществлению экономических целей. В основе данной теории находится предположение, что любое действие в экономическом контексте в первую очередь связано с затратами. В общих словах трансакционные издержки и есть суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются права-

ми собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права. Трансакционные издержки, точно так же, как и прочие издержки в экономической теории, являются альтернативными издержками, и существуют как постоянные, так и переменные трансакционные издержки.

Р. Мэтьюз (Matthews, 1986) предложил следующее определение: «Фундаментальная идея трансакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта».

Следовательно, согласно представлениям Р. Мэтьюза третий научный принцип трансакционной теории институтов может быть сформулирован так, что *трансакционные издержки — это все внепроизводственные издержки хозяйствующих субъектов*.

Отметим, что понятийный аппарат, аксиоматика и формализованные модели теории трансакционных издержек, согласно Д. Фролову (2012) находятся еще в стадии своего развития и теоретического расширения.

К числу различных видов деятельности, которые требуют определенных трансакционных издержек, Т. Эггертссон (Eggertsson, 1990, Р. 29) относил следующие:

- поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;

- торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;

- составление контрактов;

- надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта;

- обеспечение выполнения контракта и взыскания убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства;

- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

На уровне фирмы определение трансакционных издержек может иметь строгую количественную оценку.

Основной признак разделения трансакционных и трансформационных издержек — это тип операции, которая применяется к ресурсам и приводит к появлению тех или иных издержек. Так, трансформационные издержки возникают в результате трансформации ресурсов. Согласно определению трансформационных издержек, преобразование ресурсов можно рассматривать как физическое изменение материала. Трансакционные издержки возникают в результате обмена ресурсами. Ресурсы при этом не изменяют свои физические характеристики, однако способны явиться причиной перераспределения прав собственности.

В качестве другого признака выделения трансакционных издержек можно использовать природу этих издержек. Таким образом, если издержки возникли в результате неопределенности, ограниченной рациональности индивидов или оппортунистического поведения (Porov, Simonova, 2006), то такие издержки можно отнести к трансакционным. В этом случае трансакционными издержками являются как потери от наличия и приведения в действие перечисленных

выше факторов, так и от попытки их предупредить, то есть как потери от риска, так и издержки страхования риска (Knight, 1921).

Рассмотренные выше признаки позволяют разделить трансакционные и трансформационные издержки, однако для анализа трансакционных издержек производственного предприятия требуется более конкретное разделение издержек. Трансформационные и трансакционные издержки должны находиться в единой системе организации производства, место в которой и для первых, и для вторых строго определено. Такая потребность объясняется необходимостью учета и анализа трансакционных издержек.

Проведенный анализ видов трансакционных издержек в организации позволяет сформулировать алгоритм выделения трансакционных издержек (Попов и др., 2010): 1) определить, какой тип деятельности в организации является основным; 2) определить, какие типы ресурсов, преобразуются в какую продукцию в рамках основной деятельности; 3) определить, к какому типу процесса относится данный тип издержек; 4) если издержки являются издержками основного процесса, то определить, не являются ли издержки издержками трансакционной сферы, используя признак типа операции над ресурсами и природу издержек; 5) принять окончательное решение о типе трансакционных издержек.

Авторский алгоритм калькуляции трансакционных издержек позволил получить эмпирические зависимости динамики публикационной активности и научной мобильности от изменений трансакционных издержек академических учреждений (Porov, Vlasov, 2013).

Следовательно, третья научная идея трансакционной теории институтов может быть сформулирована так: *оценка трансакционных издержек возможна по внепроизводственным статьям бухгалтерской отчетности*.

При этом возникает закономерный вопрос: имеется ли связь между трансакционными издержками и институциональной инфраструктурой? Ответ на этот вопрос лежит в плоскости исследования координации институтов.

Координация институтов

Координация деятельности экономических агентов (и, соответственно, координация экономических институтов) возможна в виде трех организационных форм: иерархии, рынка или гибридной организации. По мнению О. Уильямсона (Williamson, 1990) выбор между различными организационными формами происходит в результате сравнения эффективности осуществляемых этими структурами трансакций.

Гибридные формы организации определяют комбинацию двух полярных форм координации: рынков и иерархий (фирм). Они позволяют концептуально объединить такие разные соглашения, как франчайзинг, сети фирм или долгосрочные контракты между организациями. Таким образом, целое семейство способов организации было идентифицировано, в результате чего возникло большое количество исследований, которые в большей степени касаются природы и роли сетей. Сеть, по мнению А. Олейника (2003), следует рассматривать как совокупность предприятий, которые в силу сложившихся между ними связей выступают в некоторых важных аспектах как единое целое.

Как отмечал К. Менар (Menard, 1998), гибридные формы можно рассматривать как особые структуры управления сделками (транзакциями), отличные и от рынка, и от иерархии. Они уместны в случаях двух— или многосторонней зависимости участников сделок, когда эта зависимость уже рождает потребность в координации, но еще недостаточна для полной интеграции.

Согласно О. Уильямсону (Williamson, 1990) усиление специфичности активов от рынка к строгой иерархии способствует увеличению транзакционных издержек, но скорость этого увеличения различна у разных структур управления. Кроме того, структуры управления различаются еще и уровнями транзакционных издержек при нулевых и малых значениях специфичности активов.

Преимущество рынка в наиболее низких транзакционных издержках наблюдается при нулевой специфичности, но скорость увеличения транзакционных издержек в результате усиления специфичности активов при рыночной организации является наибольшей. По тем же параметрам фирма представляет собой противоположность рынка, а гибрид — промежуточную форму. Таким образом, при специфичности активов, превышающей некоторые значения, рынок должен быть заменен гибридной структурой, а после достижения более высокого значения специфичности активов — наилучшей структурой будет фирма.

Следовательно, согласно исследованиям О. Уильямсона и К. Менара четвертый научный принцип транзакционной теории институтов может быть сформулирован следующим образом. Транзакционные издержки пропорциональны специфичности активов, и, соответственно, усилению механизма координации экономических институтов.

В. Тамбовцев (2000) предложил выделять самостоятельные механизмы координации: рынок, иерархию и сеть. Каждый из этих механизмов однозначно характеризуются набором критериев, включающих тип базового контракта, характеристики предметов обмена (доступность, тип экономического блага и т.п.), и тип механизма принуждения к исполнению контрактов. К набору критериев также относятся доступность контрактации, уровень защищенности прав собственности на предметы обмена, способ координации действий по распределению и определению направлений использования ресурсов, стимулы к эффективному использованию ресурсов, а также интенсивность регулирования взаимодействий.

Эффективные сетевые взаимодействия основаны, как правило, на долгосрочных контрактах, доверии и партнерских отношениях. Данные формы институциональных соглашений являются взаимодополняющими, использующими общие активы взаимодействующих сторон. Эффективность, а, следовательно, и применение этих форм определяется уровнем транзакционных издержек, величина которых находится в непосредственной зависимости от условий и характеристик реализуемых транзакций, среди которых традиционно выделяют специфичность активов, частоту транзакций и степень хозяйственной неопределенности (Попов, Симонова, 2009).

Отсюда, может быть сформулирована четвертая научная идея обсуждаемой теории так, что *оценка тесноты связей гибридных организаций возможна по уровню транзакций и транзакционных издержек.*

Поскольку партнерские отношения в гибридных организациях, во многом, основаны на неформаль-

ных институтах, то здесь уместно упоминание подобного исследования, выполненного К. Уильямсоном (Williamson, 2009). Автор статьи показала, что основой экономического развития являются неформальные институты, поскольку успешность формальных институтов определяется наличием неформальных ограничений. Формальные институты были оценены через статистические показатели пропорционального представительства при выборах, юридической независимости и частоты пересмотров конституции. Показателями оценки неформальных институтов выступили уровни доверия, уважения, индивидуальной определенности и послушания.

Следовательно, разграничение формальных и неформальных институтов является важным элементом в оценке механизмов координации деятельности экономических агентов.

Однако остается открытым вопрос количественного измерения качества институтов через транзакционные издержки. Взаимосвязь транзакций и институтов экономической деятельности Дж. Уоллис и Д. Норт назвали транзакционной функцией, в противовес трансформационной функции (Wallis, North, 1986, P. 97): «Транзакционные издержки — затраты, связанные с созданием обменов, издержки выполнения транзакционной функции. Трансформационные издержки — затраты, связанные с преобразованием вложений в выпуск продукции, затраты выполнения трансформационной функции».

Транзакционная функция институтов

Прежде всего, рассмотрим взаимоотношение транзакционных издержек и такого экономического института, как предприятие. Каковы границы предприятия?

Деятельность рынка предполагает некоторые затраты и формирование организации означает предоставление предпринимателю права направлять ресурсы с учетом сокращения рыночных затрат. Отсюда, предприятие есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Вслед за Р. Коузом (Coase, 1937) отметим, почему промышленное производство не осуществляется одним предприятием. Во-первых, с увеличением размеров предприятия может начаться сокращение дохода от предпринимательской деятельности, т.е. затраты на организацию дополнительных транзакций внутри предприятия могут возрасти. Во-вторых, по мере увеличения количества осуществляемых транзакций предприниматель оказывается не способен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью.

Отсюда, границы размеров предприятия в условиях рыночного обмена определяются минимизацией транзакционных затрат в сравнении со средними рыночными затратами. Превышение издержек транзакций над рыночными издержками обмена означает выход за пределы хозяйственной деятельности предприятия. Представление Р. Коуза о сокращении транзакционных издержек внутри хозяйствующего субъекта было развито О. Уильямсоном (Williamson, 2008a, P. 12), который сформулировал свой основной тезис: «Главной целью и результатом функционирования институтов (типа фирмы) является минимизация транзакционных издержек».

Следовательно, согласно Р. Коузу и О. Уильямсону пятый научный принцип транзакционной теории институтов может быть определен в следующей формулировке: *формирование экономических институтов приводит к уменьшению транзакций и снижению транзакционных издержек.*

К. Эрроу (Arrow, 1961) определял транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. К. Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта (North, 1991) транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта будем полагать, что *стоимостной оценкой экономического института являются транзакционные издержки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.* Это положение может являться формулировкой пятой научной идеи транзакционной теории институтов.

Какова же возможная формализация транзакционной функции?

К сожалению, в большинстве исследований транзакционных издержек их функциональные зависимости от различных параметров носят качественный или опосредованный характер. Так, Ж. Бенасси (Benassy, 1986), изучая конкурентные рыночные механизмы, показал, что рыночное равновесие между предложением товаров и способностью покупателей приобретать эти товары должно исходить из стратегической функции соответствия ценовых соотношений от разных игроков рынка, однако автор ограничился лишь общим представлением функциональных зависимостей транзакций, поддерживающих данные рыночные сигналы.

В исследовании Е. Хайнесена (Heinesen, 1995) рассмотрена возможность моделирования транзакционной функции макроэкономических институциональных изменений. В работе Ч. Колстада и М. Тарновски (Kolstad, Turnovsky, 1998) обсуждаются предполагаемые транзакции для информационного выравнивания цен товаров различного качества, и делается предположение о необходимости введения транзакционной функции, описывающей динамику изменения информационной асимметричности на рынке.

Особую актуальность введение функции транзакций приобретает на рынке труда, так именно здесь необходимо осуществлять поиск информации, проводить переговоры о наиболее оптимальной заработной плате между работодателем и работником. В исследовании Ф. Альвареса и М. Верациерто (Alvarez, Veracierto, 1999) показано, что на рынке труда моделирование функциональных зависимостей транзакций от различных эндогенных параметров позволит выработать взвешенную политику регулирования трудовых отношений.

Сравнение фирм США и Японии по транзакционным издержкам поддержания партнерских отноше-

ний обозначило для С. Глобермана и др. (Globerman, et al., 2001) проблему формирования функции транзакций. Однако авторы ограничились в своем исследовании лишь перечислением издержек, которые могут образовывать функциональную зависимость транзакций от параметров взаимодействия между фирмами.

Транзакционная функция денег проанализирована в исследовании Дж. Вачелена и Л. Хова (Vuchelen, Hove, 2002). В данной работе показано, что введение евро как единой платежной единицы Евросоюза потребовало значительных транзакционных издержек, описание которых возможно и на модельном уровне.

В статье Е. Рахарджо и др. (Rahardjo, et al., 2007) рассматриваются транзакционные издержки на поиск и оценку эффективности Интернет-сайтов в Индонезии и отмечается, что оценка динамики изменения подобных издержек возможна на основе введения функции транзакций. Подобное же моделирование транзакций для управления потоком товаров с помощью налогов представлено в исследовании А. Кунха (Cunha, 2007), однако и здесь явный вид транзакционной функции не обсуждается.

Анализ опубликованных исследований по введению транзакционной функции показывает, что, по-видимому, явное представление вида подобной функции возможно на основе классических определений сущности транзакционных издержек с последующей верификацией разработанного соотношения.

Можно выделить три ключевые зависимости транзакционных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т.Эггертссону (Eggertson, 1990), транзакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с представлениями Р.Мэтьюза (Matthews, 1986), транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленных норм, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

Если под заключенными контрактами понимать формальные институты, а под нормами, обеспечивающими выполнение данных контрактов — неформальные институты, то можно моделировать на качественном уровне зависимость транзакционных издержек от основных институциональных параметров экономических систем.

В этом случае, транзакционная функция фирмы будет выражать следующую зависимость (Поров, 2012): транзакционные издержки фирмы пропорциональны количеству экономически активных агентов, заключивших институциональные соглашения с фирмой и обратно пропорциональны количеству формальных и неформальных институтов с соответствующими коэффициентами эластичности.

В отличие от производственной функции, в которой оценивается производство продукции, в транзакционной функции должны описываться транзакционные издержки как количественная характеристика процесса осуществления транзакций. В этом случае, возможно обсуждение минимизации транзакционных издержек.

Например, некая фирма устанавливает деловые отношения с несколькими экономическими агентами. Формализованное представление транзакционной функции демонстрирует, что уровень транзакционных издержек будет минимизирован при

наименьших количествах формальных соглашений и неформальных институтов между фирмой и агентами. Если к формальным институтам можно отнести нормы составления контрактов, обеспечения выполнения контрактов, контроля качества и защиты прав собственности, то к неформальным институтам следует отнести нормы, не получившие закрепления в формализованных контрактах. По-видимому, к транзакционным издержкам формирования неформальных институтов относятся поиск информации, поиск покупателей и продавцов, подготовка переговоров и защита от оппортунизма. Конечно, в каждом конкретном случае набор формальных и неформальных институтов определяется сложившейся структурой институциональной среды.

Какие же основные выводы могут быть сделаны из формализованного представления транзакционной функции?

Во-первых, введение аналитического вида транзакционной функции завершает построение инструментального аппарата оценки хозяйственной деятельности фирмы, начатого с производственной функции Кобба-Дугласа.

Во-вторых, построение транзакционной функции обеспечивает формирование прогнозных оценок при исследовании институциональной среды фирмы. Иными словами, прогнозирование инвестиций в транзакционные издержки возможно на основе оценки количества привлекаемых экономических агентов и транзакций в формализованном и неформализованном виде.

В-третьих, представление явного вида транзакционной функции обуславливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации соответствующих транзакций. Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменной выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то транзакционная функция описывает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение транзакционных издержек предопределяется как количеством агентов, так и транзакций между ними.

* * *

Таким образом, систематизация научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих закономерности развития общества с точки зрения транзакций экономических институтов позволили получить некоторые контуры транзакционной теории институтов.

Принципы предельности акта транзакций, формирования транзакционного сектора, внепроизводственного характера транзакционных издержек, пропорциональности этих издержек специфичности активов и минимизации транзакции как следствия формирования институтов введены основоположниками данной теории и могут являться базой для развития новых теоретических положений.

Рассмотренные научные идеи типологии транзакций, прогнозирования кризисов, определения транзакционных издержек по бухгалтерской отчетности, оценки тесноты связей гибридных организаций и стоимостной оценки экономических институтов по транзакционным издержкам могут выступать основаниями для планирования дальнейшего научного поиска в углублении транзакционной теории институтов.

В условиях широкого внедрения инструментов гетеродоксальной экономической теории формирование транзакционной теории институтов способно стать основой научного прогнозирования развития экономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

- Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. (2008). Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. № 1. С. 4-26.
- Иншаков О.В. Фролов Д.П. (2010). Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. № 9. С. 63-77.
- Коуз Р. Х. (2004). Институциональная структура производства. Нобелевская лекция // Мировая экономическая мысль. Т. V. М.: Мысль, С. 676-688.
- Норт Д.К. (2004). Экономическая деятельность в масштабе времени. Нобелевская лекция // Мировая экономическая мысль. Т. V. М.: Мысль, С. 707-724.
- Олейник А.Н. (2003). Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. № 8. С. 130-145.
- Попов Е.В., Власов М.В., Орлова Н.В. (2010). Выделение транзакционных издержек в бухгалтерской отчетности // Финансы и кредит. № 17. С. 7-11.
- Попов Е.В., Гембий М.Н. (2011). Транзакционный сектор региона. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 132 с.
- Попов Е.В., Сергеев А.М. (2010). Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. № 2. С. 103-116.
- Попов Е.В., Симонова В.Л. (2009). Межфирменные сетевые формы организации в системе корпоративного управления // Экономика региона. № 3. С. 146-153.
- Тамбовцев В.Л. (2000). Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 83 с.
- Фролов Д.П. (2012). Аксиоматика, гипотетика и будущее теории транзакционных издержек // Журнал экономической теории. № 2. С. 83-93.
- Шаститко А.Е. (2003). Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. № 1. С. 24-41.
- Alvarez F. and Veracierto M. (1999). Labor-Market Policies in an Equilibrium Search Model // NBER Macroeconomics Annual. Vol. 14. P. 265-304.
- Arrow K.J. (1961). Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // Review of Economics and Statistics. Vol. 43. P. 56-70.
- Benassy J.P. (1986). On Competitive Market Mechanisms // Econometrica. Vol. 54. No 1. P. 95-108.
- Cavalcanti T.V., Novo A.A. (2005). Institutions and Economic Development: How Strong is the Relations? // Empirical Economics, Vol. 30, No 2. P. 263-276.
- Coase R.H. (1937). The Nature of Firm // Economica, n.s. Vol. 4. No 10. P. 386-405.
- Coase R.H. (1960). The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. Vol. 3. P. 1-44.
- Coase R.H. (1964). The Regulated Industries: Discussion // American Economic Review. Vol. 54. P. 194-197.
- Commons J.R. (1931). Institutional Economics // American Economic Review. Vol. 21. No 4. P. 649-672.
- Commons J.R. (1932). The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // Wisconsin Law Review. Vol. 8. P. 3-26.
- Cunha A.B. (2007). The Optimality of the Friedman Rule when Some Distorting Taxes are Exogenous // Economic Theory. Vol. 28. No 4. P. 179-205.

- Dalen H.P. and Vuuren A.P. (2005) Greasing the Wheels of Trade: a Profile of the Dutch Transaction Sector // *De Economist*. Vol. 153. No 1. P. 139-165.
- Eggertsson T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press. 408 p.
- Globerman S., Roehl Th. W., Standifird S. (2001). Globalization and Electronic Commerce: Inferences from Retail Brokering // *Journal of International Business Studies*. Vol. 32. No. 4. P. 749-768.
- Gradstein M. and Konrad K.A. (2008). Institutions and Norms in Economic Development // *Public Choice*. Vol. 135. P. 497-499.
- Heinesen E. (1995) The Two-Variable CES Transaction Function in Macroeconomic Rationing Models // *Econ. Letters*. Vol. 48. No 3-4. P. 257-265.
- Knight F.H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin. 360 p.
- Kolstad Ch. D., Turnovsky M.H.L. (1998). Cost Functions and Nonlinear Prices: Estimating a Technology with Quality-Differentiated Inputs // *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 80. No 3. P. 444-453.
- Martins-da-Rocha V.F., Vailakis Y. (2010). Financial Markets with Endogenous Transaction Costs // *Economic Theory*. Vol. 45. P. 65-97.
- Matthews R.C.O. (1986). The Economics of Institutions and Sources of Growth // *Economic Journal*. Vol. 96. No 12. P. 903-910.
- Menard C. (1998). Adaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms // *International Review of Law and Economics*. Vol. 18. No 4. P. 862-891.
- Munger M.C. (2010). Endless Forms most beautiful and most wonderful: Elinor Ostrom and the Diversity of Institutions // *Public Choice*, Vol. 143, No 2, P. 263-268.
- North D.C. (1991). Institutions // *Journal of Economic Perspectives*. No 5. P. 97-112.
- Ostrom E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press, 376 p.
- Popov E.V. (2004). Market Potential of the Firm // *International Advances in Economic Research*. Vol. 10. No 4. P. 337-338.
- Popov E.V. (2011). Institutional Atlas // *Atlantic Economic Journal*. Vol. 39. No 4. P. 445-446.
- Popov E.V. (2012). Transactions & Institutions // *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No 2, P. 115-125.
- Popov E.V. (2012). Transaction Function of the Firm // Chapter 8. In "Progress in Economic Research". Vol. 25. Ed. A. Tavidze. N.Y.: Nova Science Publishers. P. 177-186.
- Popov E.V., Vlasov M.V. (2013). Dependence of Research Productivity on Transaction Costs // *International Journal of Business and Management*. Vol. 8. No 2. P. 78-86.
- Popov E.V., Simonova V.L. (2006). Forms of Opportunism between Principals and Agents // *International Advances in Economic Research*. Vol. 123. No 1. P. 115-123.
- Rahardjo E., Mirchandani D., Joshi K. (2007). E-Government Functionality and Website Features: A Case Study of Indonesia // *Journal of Global Information Technology Management*. Vol. 10. No 1. P. 31-50.
- Rindfleisch A., et al. (2010). Transaction Costs, Opportunism and Governance: Contextual Considerations and Future Research Opportunities // *Market Letters*, Vol. 21. P. 211-222.
- Vuchelen J. and Hove L.V. (2002). An Early Evaluation of the Introduction Of Euro Banknotes and Coins // *Journal of Economic studies*. Vol. 29. No 6. P. 370-387.
- Wallis J., North D. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 // *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Ed. by S. L. Engerman and R.E. Gallman. Chicago; University of Chicago Press, P. 95-148.
- Williamson C.R. (2009). Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance // *Public Choice*. Vol. 139. No 2. P. 371-387.
- Williamson O.E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. Vol. 22. P. 233-261.
- Williamson O.E. (1990). A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 146. No 1. P. 61-71.
- Williamson O.E. (1991). Strategizing, Economizing and Economic Organization // *Strategic Management Journal*. Vol. 12. No 1, P. 75-94.
- Williamson O. (1998). Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed // *De Economist*. Vol. 146. No 1. P. 23-58.
- Williamson O.E. (2008a). Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management // *Journal of Supply Chain Management*. Vol. 44. No 2. P. 5-16.
- Williamson O.E. (2008b). Transaction Cost Economics: The Precursors // *Economic Affairs*. Vol. 28. No 3. P. 7-14.
- Williamson C.R. (2009). Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance // *Public Choice*. Vol. 139. No 2. P. 371-387.

ИНСТИТУТЫ, СИСТЕМЫ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Е.В. Балацкий,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой ГУУ
ebalatsky@inbox.ru

ТЕХНОЛОГИИ И ИНСТИТУТЫ: ЗАМЫКАНИЕ КОНТУРА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

Аннотация: В статье рассматривается глобальная мировая система, в которой определяющими факторами развития выступают технологии и институты. Показано, что наряду с главной эволюционной закономерностью по переключению физических рисков в социальные риски начинает действовать обратный эффект — перелив социальных рисков в физические риски. Обсуждается вопрос о влиянии на этот процесс феномена экономического роста и демографического фактора. Намечаются контуры новой модели развития, основанной на уменьшении численности населения.

Ключевые слова: институты, технологии, экономический рост, физические риски, социальные риски, демографическая нагрузка

1. Введение. Современная экономическая теория уже давно вышла на новые рубежи. Это проявляется, прежде всего, в том, что она становится все более глобальной в смысле своего предмета — она объясняет не локальные эффекты, а масштабные эволюционные процессы, протекающие на протяжении многих тысячелетий. Тем самым экономическая теория замахнулась на понимание социальной эволюции, закономерности которой имеют свои особенности. К данному моменту уже фактически достигнут консенсус в отношении того, что главными силами социальной эволюции выступают *технологии* (прежде всего, производственные технологии) и *институты* (прежде всего, экономические институты). Этот факт служит своеобразной точкой отсчета для дальнейших когнитивных построений. Чтобы проникнуть глубже в механизмы эволюции необходимо разобраться во взаимодействии технологий и институтов. Несмотря на кажущуюся простоту данной задачи, в ходе ее решения возникает множество проблем и неясностей.

Задача по раскрытию связи между технологиями и институтами актуализируется поразительными по своей масштабности природными и социальными катаклизмами, которые нуждаются в системном объяснении. Уяснению некоторых аспектов взаимного влияния технологий и институтов и посвящена данная статья.

2. Генеральная линия развития социума. Главный вопрос, который должен получить адекватный ответ, состоит в выяснении того, что первично — технологии или институты. На первый взгляд, институты

являются вторичным феноменом, ибо институты, регламентируя права и обязанности субъектов, имеют смысл лишь тогда, когда уже есть какие-то блага и имеются технологии их производства. Однако некоторые авторитетные экономисты подвергают сомнению этот тезис. Так, например, Р.Лукас придерживается мнения, что институты возникают раньше технологических изменений и появления экономического избытка. По его мнению, *излишек* в обществе охотников и собирателей возникает не благодаря изменениям в физических методах производства, а, скорее, благодаря изменениям в правах собственности. Так, общество охотников, которому удалось установить и затем поддерживать частную собственность на охотничьи угодья, может создать «излишек дичи» без изменений в технологии охоты [1, с.200]. Таким образом, приватизация охотничьих угодий или прав на собирательство предшествовала или, по крайней мере, развивалась параллельно сельскому хозяйству. В противном случае возникает sacramентальный вопрос: кто станет одомашнивать животное, если у любого есть право убить и съесть его? [1, с.200].

На наш взгляд, ситуация обстоит несколько тоньше: технологии предоставляют потенциальную возможность создания излишка, после чего возникает *институциональная дилемма* по поводу того, как и за кем закрепить права на подобный излишек. Тем самым *технологические знания* все-таки предшествуют *институциональным знаниям*. В результате же решения институциональной дилеммы возникает тот или иной эффект в смысле скорости распространения технологий, что оказывает непосредственное влияние на все стороны социального бытия [2].

Серьезным развитием этого тезиса служит нетривиальное утверждение Д.Норта, которое можно считать одним из главных открытий в данной проблематике и определяет вектор эволюции общества. Суть тезиса Д.Норта состоит в том, что *мир развивается путем переключивания рисков из физического мира в мир социальный*. Накапливаемые человечеством знания ведут к появлению новых технологий и росту власти над физическим миром, снижая тем самым неопределенность физической среды. Однако такие сдвиги ведут к формированию новых институтов и усложнению социальной среды, что становится источником совершенно новой, социальной неопределенности [3, с.38].

На протяжении многих десятилетий мы можем наблюдать разнообразные проявления этой глобальной тенденции. Сегодняшний человек уже не подвергается опасности быть разорванным саблезубым тигром, замерзнуть от холода при внезапном наступлении мороза; он не превозмогает тяготы льющегося на голову дождя или сыплющегося снега. Даже внезапные стихийные бедствия редко грозят ему неминуемой смертью. Не нужно современному человеку мучиться в многомесячных путешествиях в дальние страны и он не рискует погибнуть от голода из-за банального неурожая; минимизирована опасность летального исхода даже в случае обнаружения самой экзотической болезни. Все эти физические риски побеждены. Однако на их место пришли новые опасности. Например, можно быть сбитым машиной с пьяным водителем, даже стоя на автобусной остановке; можно погибнуть в авиакатастрофе из-за досадной ошибки пилота. Есть шанс получить шальную пулю в случае бандитской перестрелки, и нет гарантий, что тебя не погубит очередной разочаровавшийся в жизни маньяк. Все эти опасности порождены новым типом рисков — социальными рисками, связанными с несовершенством крайне усложнившейся социальной системы.

Открытие отмеченной генеральной линии развития социума имеет непреходящее значение, ибо позволяет понять фундаментальные закономерности функционирования человеческого сообщества. В частности, тезис Д.Норта недвусмысленно свидетельствует о том, что изменения физической среды предшествуют социальным изменениям, а *технологические знания перерождаются в знания институциональные*. В этом смысле социальные технологии всегда отстают от производственных технологий, что, собственно, и порождает социальные риски.

Картина эволюции по Норту подводит к вполне закономерному вопросу: а как долго могут риски перекладываться из физического мира в мир социальный? И не грозит ли такое развитие событий взрывом постоянно усложняющегося социального мира?

Надо сказать, что на эти вопросы вполне вразумительные ответы дает сам Д.Норт: борьба с неопределенностью, связанной с физическим окружением, дополняется борьбой с неопределенностью, вызванной возрастанием сложности людского окружения [3, с.183]. Результатом нового вида борьбы является внедрение все более эффективных институтов. Речь идет о том, что по мере накопления избыточных социальных рисков в экономической системе происходит «встряска» институтов с их последующим *переупорядочиванием*. Однако на этом вопросы не заканчиваются. Дело в том, что поиск и внедрение более эффективных институтов — это сверхсложный и до конца не понятный процесс. Никто не гарантирует, что требуемый новый институт возникнет вовремя или что новый институт будет таким, как надо. А что если этого не произойдет? А что если запаздывание прихода новых институтов будет огромным по времени? Куда денутся накопленные в системе избыточные социальные риски? Во что могут трансформироваться эти риски?

Частичный ответ на этот вопрос дает теория демократии Д.Дзоло, согласно которой *политика представляет собой селективное регулирование социальных рисков* [4, с.93]. При этом политический процесс носит противоречивый характер и представ-

ляет собой тонкую балансировку полярных ценностей — личной безопасности и свободы, защиты политического режима и поддержания социального разнообразия, эффективности управления и соблюдения прав человека, и т.п. В современном понимании слова демократия состоит как раз в обеспечении разумного равновесия между указанными полярными ценностями [4, с.311].

По мнению Д.Дзоло, сохранению демократических институтов мешают эволюционные (внутренние) и общемировые (внешние) риски. Первые связаны с ростом сложности социальной системы, вторые — с шоками мирового масштаба, как например, демографический прессинг, рост неравенства между странами, массовая миграция населения, широкое распространение всех видов оружия, терроризм, экологические катастрофы и т.п. [4, с.304]. Квинтэссенцией концепции Д.Дзоло является утверждение, согласно которому на определенном этапе развития защитные функции политической системы сопряжены с чрезмерно высокими издержками по сравнению с преимуществами, которые они должны принести; высокие издержки порождаются возрастающей сложностью социальной системы [4, с.119]. Отсюда вытекает вывод, что политические режимы для обеспечения личной безопасности граждан в дальнейшем будут вынуждены понижать сложность социальной системы за счет отказа от демократических принципов. Тем самым усложняющийся мир приводит к девальвации и самого понятия демократии, и конкретных демократических институтов. Следовательно, невозможность своевременного отыскания и внедрения эффективных демократических институтов чревата приходом к власти тоталитарных политических режимов.

Однако и этого еще не достаточно для ответа на поставленные ранее вопросы. А что если сложность социальной системы возрастет настолько, что даже самые жесткие тоталитарные режимы будут не в состоянии удерживать накопленные риски в некоем равновесии? Напрашивается очевидный ответ: социальная система, скорее всего, «взорвется» путем масштабных революций и войн. Данный тип социальной стабилизации мы имели возможность наблюдать на протяжении всей истории человечества. Специфика же современности состоит в том, что социальный мир стал глобальным, а потому любой социальный взрыв может стать фатальным.

Есть ли еще какие-либо альтернативы у современного мира?

2. Рост социальной и физической нестабильности и волатильности. Рост социальных рисков проявляется двояко — в форме *нестабильности* и *повышенной волатильности*. Первый аспект связан с увеличением частоты различных социальных катаклизмов, второй — с ростом *перепадов* в параметрах социального развития. Последние три десятилетия стали поистине рекордными в этом смысле. Например, в 1990-х годах разрушился Советский Союз, а с ним мировая система социализма — как военная, так и экономическая. В 1990 г. Ирак вторгся в Кувейт, после чего началась война в Персидском заливе; в 2003 г. началась новая война в Ираке. В 1999 г. началась бомбардировка Югославии. 2010-2013 годы ознаменовались приходом «арабской весны», в результате которой были свергнуты правительства Египта, Туниса, Ливии, Йемена. В 2013 г. затяжная война в

Сирии переросла в сложный международный процесс урегулирования путем химического разоружения страны. В 2013 г. начались волнения и беспорядки в Турции. Таким образом, плотность социальных катаклизмов невероятно возросла.

Перепады в социальных параметрах также достигли астрономических величин. Для примера приведем Египет, который нес многомиллиардные потери из-за оттока туристов по причине политической нестабильности. Так, если в 2012 г. Египет посетили около 2,5 млн. россиян, а в июле 2013 г. численность российских туристов увеличилась еще на 24%, то к сентябрю 2013 г. их число уменьшилось на 70%, а к середине сентября их вообще практически не осталось [5]. Такая амплитуда колебаний доходов способна разрушить любую экономику. Подобных примеров можно привести множество.

Обращает на себя внимание параллельный рост всевозможных природных катаклизмов. Приведем лишь несколько характерных примеров. Прежде всего, это аномальная летняя жара в Москве 2010 года. По своему размаху, уровню аномалий, продолжительности и последствиям данная жара не имела аналогов за более чем вековую историю наблюдений погоды. Среднемесячная температура июля приблизилась к норме июля для Египта, Саудовской Аравии и Арабских Эмиратов. Всего в течение лета максимальная температура воздуха в течение 44 дней превышала +30 градусов, из них 33 дня подряд, а 16 дней максимальная температура превышала +35 градусов; в среднем такое значение достигается 1 раз в 10-15 лет. Лето-2010 для Москвы стало самым жарким за всю историю наблюдений с 1879 года [6].

В 2013 г. возникло беспрецедентное наводнение в Хабаровском крае, в ходе которого были подтоплены 77 населенных пунктов. В зоне бедствия оказалось более 3 тыс. домов, более 7 тыс. приусадебных и дачных участков, 45,6 тыс. гектаров сельскохозяйственных угодий, 28 участков автодорог. Из подтопленных районов спасатели вывезли 13,6 тыс. человек. В борьбе с последствиями стихии были задействованы 13,5 тыс. спасателей и военных, 2,2 тыс. единиц техники. В Комсомольске-на-Амуре вода в реке превышала 9 метров [7]. Такого масштабного наводнения раньше не было.

Нечто похожее происходит по всему миру. Например, в сентябре 2013 г. в американском штате Колорадо вследствие продолжавшихся наводнений более 500 чел. пропали без вести, 5 чел. погибли. За несколько дней в американском штате выпало столько осадков, сколько обычно выпадает за полгода. Президент США Б. Обама ввел в Колорадо режим чрезвычайной ситуации. В пострадавшие районы в помощь местным властям были направлены спасатели и техника. К спасательной операции подключились силы Национальной гвардии США и дополнительные полицейские подразделения. Работы осложнились, так как многие дороги оказались непроходимы из-за оползней, спровоцированных разливом воды. Во многих местах оказались поврежденными телефонные антенны, обеспечивающие сотовую связь. Тысячи людей были эвакуированы [8]. Такой масштаб природных аномалий является также беспрецедентным для данного района США.

Похожие примеры можно приводить сотнями; главное в них то, что нестабильность физической среды и амплитуда возникающих в ней эксцессов стала

чрезвычайно высокой и имеет тенденцию к дальнейшему нарастанию. Более того, мы почти визуально можем наблюдать *когерентность* роста социальной и физической волатильности и нестабильности. Фактически в последние десятилетия разрушительные процессы в социальных и природных системах синхронизировались и идут параллельно. Это не может не наводить на мысль о наличии связи между двумя видами систем. При этом можно предположить, что в генеральной линии развития цивилизации что-то расстроилось. Похоже, что технологии уже не справляются со своей функцией подавления физических рисков, ибо риски со стороны природной среды откровенно нарастают. В чем же дело?

3. Формирование обратной связи в кибернетической системе «технологии–институты». Возрастание роли антропогенного фактора ни для кого не секрет. Человеческая деятельность меняет физический и природный ландшафт, иногда совершенно непредсказуемо. Похоже, что начала формироваться устойчивая *обратная связь* в системе, когда *социальные риски стали перекладываться в физическую среду*. Фактически речь идет о переходе процесса в новое качество, когда «эффектом возврата» социальных рисков в природную среду уже нельзя пренебрегать. Схематично эволюционный процесс взаимодействия физической и социальной среды, технологий и институтов представлен на рис. 1.

Долгое время технологии подавляли физические риски и повышали социальные, которые впоследствии подавлялись институтами. Соответственно имело место генеральная закономерность: чем меньше физические риски, тем выше социальные риски (*эффект замещения*). Тем самым действовала отрицательная прямая связь между двумя подсистемами — физической и социальной. Сегодня, когда сложность социума достигла некоторого критического уровня, институты не справляются со своей задачей, что запускает процесс непосредственного «просачивания» избыточных социальных рисков в физический мир. В этом случае формируется обратная положительная связь: чем выше социальные риски, тем больше физические риски (*эффект дополнения*) (рис. 1).

Наличие в системе «природа–социум» отрицательной прямой и положительной обратной связей приводит к их борьбе — какая из них возобладает. По-видимому, вплоть до начала XXI века в основном «побеждала» прямая связь, обеспечивающая генеральную линию развития человечества. Следующие 10–13 лет прошли под знаком обратной связи, которая приводила к инверсии генеральной линии развития и чревата гибелью современной цивилизации.

Надо сказать, что усиление обратной связи в системе «природа–социум» связана с длительным и довольно интенсивным экономическим ростом. Напомним, что мир на протяжении 10 тысяч лет истории человечества находился в состоянии мальтузианской ловушки, для которой были характерны микроскопические темпы экономического роста и отсутствие роста душевого благосостояния. И лишь в последние 400 лет наблюдался рост производства, а по-настоящему активный рост — лишь в последние 200 лет. Уже сегодня многие экономисты, среди которых нобелевские лауреаты Д. Норт и Р. Лукас, говорят о том, что экономический рост является, скорее всего, аномальным явлением для человечества, а

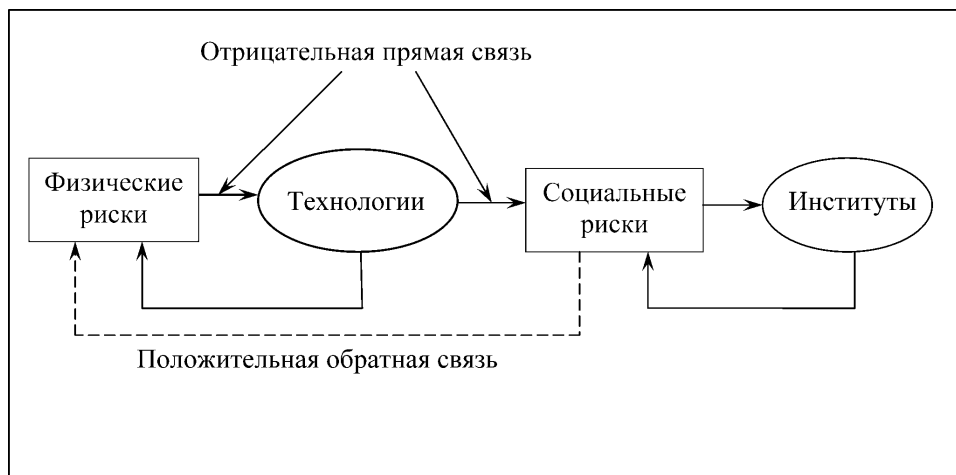


Рис. 1. Связь между физическими и социальными рисками

потому не исключено, что уже в самом скором будущем его потенциал иссякнет. Однако пока именно он лежит в основе механизма «включения» и поддержания обратной связи в системе «природа–социум».

Для иллюстрации механизма перекалывания рисков из социальной среды в физическую рассмотрим несколько типовых примеров. Первый из них связан с фрекингом — новейшим методом безводного разрыва пласта при добыче газа и нефти. Сланцевая добыча углеводородов в последние годы стала очень популярной в США. Однако американские специалисты пришли к выводу, что главной причиной более сотни землетрясений в городке Янгстаун в штате Огайо стал именно фрекинг. Подземные толчки жители Янгстауна впервые ощутили в конце 2010 года, когда там начали добывать сланцевую нефть. Сотрудники Колумбийского университета нашли доказательства очевидной связи между фрекингом и начавшейся после открытия в окрестностях города первой нефтяной скважины подземной активностью. Добывать сланцевую нефть новым способом в Янгстауне начали в декабре 2010 года; прошли считанные дни, и город начало трясти. Хотя зафиксированные толчки слабые и не причиняют серьезных разрушений, но сейсмологов тревожит тот факт, что подземная активность происходит на Среднем Западе США, на котором линий сброса, неперемного спутника повышенной сейсмической активности, раньше не было. Хотя сейсмическая активность не началась на пустом месте, фрекинг стал своего рода катализатором землетрясений, расширив проходящую в этом месте небольшую линию сброса, о которой геологи не знали. Землетрясения в Огайо несильные, но ощущаются далеко за пределами штата. Сейсмологические станции фиксируют затухающие сейсмические волны даже в Пенсильвании. Есть опасения, что слабые толчки со временем могут перерасти в мощные землетрясения [9]. Таким образом, рост мирового производства, его усложнение и конкуренция за энергоресурсы порождают такие технологии, которые в качестве побочного действия способны увеличивать физические риски.

Второй пример связан с разливом нефти в Мексиканском заливе в 2010 году. В результате многочисленных буровых работ дно Мексиканского залива покрылось разломами, и наружу вышел непрерывный поток сырой нефти и сопутствующих газов (напри-

мер, метана) [10]. Для ликвидации последствий данного разлива нефти была выведена искусственная бактерия «Синтия», которая должна была поедать нефть. В 2011 г. она была запущена в дело и поначалу проявила себя очень хорошо, значительно уменьшив количество нефтяных пятен. Однако со временем она мутировала и стала уничтожать белковые формы жизни. Проблемы коснулись и людей, купавшихся в водах Мексиканского залива. В результате стали появляться болезни, которые пока еще не поддаются диагностике. Опасность новой бактерии состоит еще и в том, что она не реагирует ни на какие известные антибиотики [11]. Таким образом, пытаясь снизить одни социальные риски, люди создают технологии «двойного назначения», которые одновременно повышают другие социальные риски.

Третий пример связан с радиоактивной аварией на АЭС «Фукусима-1», произошедшей в 2011 году в результате сильнейшего в истории Японии землетрясения и последовавшего за ним цунами. Как следствие этого события, имело место массовое заражение пищевых продуктов. Например, проверка рыбы (корюшки), выловленной в озере Акаги Онума, показала наличие в ней радиоактивного цезия, превышающего допустимую концентрацию более чем в 4 раза, хотя место улова находилось на расстоянии более 200 км от АЭС. Спустя 2 месяца после аварии в листьях чая, выращенного в провинции Гунме, зафиксировано 780 беккерелей цезия на килограмм сырья, что почти в 8 раз превышало норму. Обследование берегов рек и озер ряда гористых районов страны также показало повышенное содержания цезия, который, вероятнее всего, попал туда с дождевой водой, стекавшей с возвышенностей [12]. Таким образом, атомная станция, долгое время стабилизирующая повседневную жизнь Японии, породила социальные риски далеко за пределами своего расположения.

Характерно, что во всех рассмотренных случаях источником новых физических рисков стали конкретные технологии. Между тем есть множество рисков, которые продуцируются одновременно многими технологиями и производствами. К числу таковых относится изменение климата земли, таяние льдов в Гренландии и Антарктиде, нарушение течений, развитие психических заболеваний и т.п.

Для иллюстрации скорости нарастания экологических рисков воспользуемся примерами Дж. Даймонда применительно к Китаю. Так, кислотные дожди в

этой стране в 1980-е годы выпадали только в нескольких областях на юге и юго-западе; к началу XXI века они распространились на большую часть страны; в четверти всех городов Китая из осадков, выпадающих каждый год, больше половины выпадает в виде кислотных дождей [13, с.501]. Число «красных потоков» в китайских морях — цветущего планктона, токсины которого ядовиты для рыб и других обитателей океана — сейчас увеличивается на 100 штук в год, тогда как еще в 1960-е годы увеличение составляло одну единицу за 5 лет [13, с.502]. Между 1972 и 1997 годами река Хуанхэ пересыхала в нижнем течении 20 раз за 25 лет, а безводный период увеличился с 10 дней в 1988 г. до 230 дней в 1997 г. [13, с.502]. Увеличилась в Китае частота и интенсивность пылевых бурь: с 300 г. до н.э. до 1950 г. пылевые бури обрушивались на северо-западный Китай в среднем 1 раз в 31 год; с 1950 по 1990 гг. — 1 раз в 20 месяцев; с 1990 г. пылевые бури — ежегодное явление [13, с.509]. Такое нарастание и уплотнение физических рисков является прямым следствием разросшегося и усложнившегося китайского производства.

Из приведенных примеров хорошо видно, что возросшая социальная нестабильность скупе с социальной волатильностью в сегодняшнем мире почти автоматически перекладывается в физическую нестабильность и волатильность.

4. Философские основания кибернетического цикла «технологии–институты». Невольно хочется задать вопрос: почему так легко происходит процесс взаимного перекладывания рисков в физической и социальной среде?

На наш взгляд, методологические основы понимания данного процесса были заложены еще В.И.Вернадским в его учении о живом веществе. Суть его можно свести к тому, что число атомов, вращающихся в биосфере, постоянно [14, с.455]. На самом деле постоянным является число атомов всей земной системы, включая живую и неживую природу. Соответственно все эти атомы постоянно образуют то живые, то неживые объекты. И те, и другие выстраиваются из одного и того же материала — ограниченного набора атомов. А потому и строгое различие между живым и неживым весьма условно, ибо все атомы Земли, как правило, попеременно послужили строительным материалом для живых и неживых объектов. Следовательно, некое внутренне единство двух миров — живого и неживого — является основой для перехода физических рисков в социальные и обратно. Между естественной неживой природой (физической средой) и естественной живой природой (социальной средой) возникают своеобразные интерфейсы — промежуточные элементы в виде искусственной неживой природы (технологий) и искусственной живой природы (институтов), которые и облегчают взаимную трансформацию рисков (рис. 1).

С несколько иной позиции к данному вопросу подходят представители индийской джнана-йоги, согласно которой «весь мир должен быть живым» [15, с.23]. Речь идет о том, что признаки жизни наблюдаются во всех без исключения объектах; различие только в интенсивности и форме проявления жизненности. Следовательно, деление мира на живой и мертвый не имеет смысла, ибо он весь живой, причем Жизнь не может умереть. Современная наука не противоречит данной позиции. Так, признаки жизни обнаружены в растениях, бактериях, кристаллах, камнях, металлах и ато-

мах. А коль скоро это так, то и перетекание рисков из «мертвой» материи в «живую» и обратно отнюдь не является чем-то противоестественным.

Похоже, что в настоящее время «живая» и «мертвая» материя оказалась в состоянии постоянной перестройки и переделывания, что лишает ее стабильности с сопровождающими ее перепадами в значениях всех характеристик.

Взаимный перелив физических и социальных рисков частично может быть объяснен и так называемым *законом сохранения рисков*, согласно которому минимизация индивидуальных рисков элементов системы повышает общесистемные риски вплоть до ее саморазрушения [18]. Иллюстрируя это эмпирическое наблюдение, М.Г.Делягин приводит несколько примеров. Первый касается американского фондового рынка 2006-2008 годов, когда система деривативов на порядок понизила риски инвесторов в первоклассные корпоративные облигации по сравнению с рисками эмитентов, тем самым переведя индивидуальные риски на системный уровень; результатом этого процесса явился ипотечный кризис 2008 года. Второй пример связан с современной системой воспитания, которая направлена на избавление детей от опасности, но при этом порождает пассивность и инфантильность целых поколений. Третий пример дает медицина, где спасение больных людей разрушает генофонд развитых стран [18].

Пресловутый закон сохранения рисков чем-то напоминает *закон сохранения энергии*. В рамках такой трактовки вырисовывается следующая логика событий. В некоей системе отдельные горячие элементы остывают (риски уменьшаются) и отдают свою тепловую энергию в окружающую среду, которая за счет этого нагревается (риски возрастают). Однако понятно, что такой эффект возникает только в замкнутой и ограниченной системе. Если же система не замкнута, то энергия (и риски) может безболезненно уходить из ее элементов и не вызывать системного кризиса. Из такой трактовки вытекает, что большую часть истории человечества Земля представляла собой открытую, незамкнутую систему, в которой действовала закономерность перетекания физических рисков в социальные. Однако состоявшаяся глобализация экономики в этом смысле озаменовала «замыкание» системы, когда все элементы планеты оказались связанными воедино и безболезненно сбросить избыточные риски (энергию) просто некуда. В таких условиях физические риски (энергия) принимают форму социальных рисков (энергии) и снова возвращаются в физическую среду, т.е. начинает действовать закон сохранения рисков. Происходит своего рода бесконечное перемещение *локальных рисков* (энергий) по ограниченной системе с возникновением опасности разрушения всей системы. Таким образом, взаимное преобразование физических и социальных рисков представляет собой форму энергетических взаимодействий. Если же учесть, что население является воплощением социальной энергии и оно росло на протяжении всей истории человечества, то становится понятным тот факт, что социальный элемент планеты стал гипертрофированным и ведет к «перегреву» физической среды. Не удивительно, что сегодня наблюдается глобальное потепление и рост средней температуры Земли.

Любопытно, что в когнитивной (информационной) сфере применительно к отдельной личности и обще-

ству в целом действует «обратный» закон сохранения рисков, порождающий так называемый *главный парадокс эволюции* (ГПЭ). Его суть состоит в том, что некая целостность (общество), поступательно развивается и усложняется (умнеет), в то время как ее элементы, т.е. части (индивидуумы), деградируют и упрощаются (глупеют) [19]. Речь идет о том, что действуют две разнонаправленные тенденции. Первая — *рост технического и технологического уровня общества, а, следовательно, рост интеллектуального уровня людей*. Другая тенденция — *интеллектуальная деградация современного человека*, которая связана со многими фактами, в частности, с потерей элементарной языковой грамотности.

В основе подобного расхождения эволюционных кривых в формировании личности и общества лежит различие между *общим и частным (специальным) знанием*. Дело в том, что знание неоднородно: есть общие знания о мире и, прежде всего, об обществе, включающие знание истории, мировоззрение, жизненную философию и моральные установки человека, а есть частные знания о том, что как работает, что где находится, как с этим обращаться и т.п. Специальные знания — это знания узкой профессиональной деятельности, полезные практические навыки. Общие же знания ответственны за общекультурный уровень человека, это его способность пользоваться не только знаниями своей узкой специальности, но всеми накопленными знаниями человечества в их принципиальном виде. Соответственно главное противоречие эволюции вызвано двумя противоборствующими трендами — *накоплением частных знаний и разрушением общих знаний*. Стремительная специализация знаний позволяет даже примитивным личностям преуспевать в своей узкой профессиональной области, что, в конечном счете, ведет к возникновению новых технологий. Тем самым накопление частных знаний приводит к технологическому прогрессу, который делает общество сильнее, а жизнь легче и комфортнее. Недостаток же общих знаний ведет к падению способности людей адекватно реагировать на события в общественной жизни. Потеря адекватности и социальной эффективности делает человека и общество более уязвимыми. Тем самым мы видим, что системные риски (переполнение частных знаний) также могут перекладываться на отдельные элементы системы (нехватка общих знаний у людей), что не мешает индивидуальным рискам снова возвращаться в форме системных рисков.

Таким образом, по аналогии с круговоротом энергии в природе мы можем наблюдать постоянный круговорот рисков в планетарном масштабе — между живой и неживой природой, между конкретным человеком и обществом и т.п.

5. Какие есть альтернативы развития? Напомним, что, по мнению Д.Норта, режим устойчивого экономического роста является своего рода нонсенсом, неестественным явлением. Он справедливо полагает, что как его не было раньше на протяжении 10 тыс. лет, так и не будет в дальнейшем. В любом случае эра экономического роста должна скоро закончиться. Надо сказать, что в последнее время у такого мнения находится все больше сторонников. Но почему делается такой акцент на экономическом росте?

Дело в том, что сам режим роста (почти экспоненциального) представляет собой некий неустойчивый тип развития. Нельзя бесконечно расти в огра-

ниченной системе, когда-то этот режим должен смениться на противоположный. Между тем сегодня экономисты очень плохо понимают то, как мир будет существовать в условиях отсутствия роста.

Здесь уместно привести следующую аналогию из космологии. Как известно, космологические уравнения Вселенной дают три возможных типа расширения — параболический, эллиптический и гиперболический [16, с.21]. Первые два соответствуют пульсирующей Вселенной, тогда как третий — неограниченно расширяющемуся космосу. Как это ни парадоксально, но именно третий тип развития характерен для нашей Вселенной, хотя этот вывод и нельзя считать окончательным [16, с.24]. Это означает, что расширяющаяся экономика является своего рода макропроекцией расширяющегося мегамира. В этом смысле можно сколько угодно фантазировать, что будет, если остановить космологические расширения Вселенной или приостановить экономический рост, но теория никаких «хороших» готовых ответов на это не дает.

Тем не менее, «восстановленный» мир, в котором блокируется обратная связь между физической и социальной средой, в самых общих чертах вполне можно охарактеризовать. На наш взгляд, нулевой экономический рост вполне способен устроить всех, если при этом будет иметь место отрицательный прирост населения. В этом случае душевое богатство будет возрастать, а антропогенная нагрузка на окружающую среду — падать. Главная проблема такого типа развития — сжатие рынка, снижение прибыльности новых проектов и, как следствие, подрыв мотивации к инновационной деятельности. Детали реализации такого хода событий представляют собой самостоятельную тему обсуждения, однако нет никаких серьезных теоретических аргументов, что это в принципе невозможно.

Главная же практическая трудность реализации «спасительного» режима развития экономики состоит в том, что человечество пока не имеет положительного опыта эффективной депопуляции. Как правило, в людей встроено желание плодиться, иметь как можно больше детей. Любые перебои в демографической траектории до сих пор большинством людей воспринимаются как inferнальная опасность. Истоки такого мировоззрения лежат в древней истории человечества, когда в условиях примитивного вооружения жизнеспособность государства и этноса определялась численностью его армии и, следовательно, численностью населения. Современные войны уже напрямую не завязаны на численность армии, а определяются ее технологической оснащенностью. Тем не менее, сложившийся стереотип продолжает доминировать, поддерживая губительную тенденцию к росту социальных и физических рисков.

Перенакопление человеческой биомассы чрезвычайно опасно. Для иллюстрации этого тезиса воспользуемся характерным примером, приводимым Д.Моррисом. Маленькие рыбки — колюшки — строят гнездо в водорослях и защищают пространство вокруг него от других самцов того же вида. В естественных условиях каждому самцу достаточно места, в связи с чем стычки с соперниками ограничиваются взаимными угрозами и практически никогда не доходят до драки. Но если гнезда в условиях аквариума придвинуть друг к другу слишком близко, то угрозы переходят в жесткое столкновение, в котором рыбы отрывают друг другу плавники [17, с.170]. Из

ЛИТЕРАТУРА

этого примера вытекает общее правило: в условиях чрезмерной тесноты все биологические виды проявляют повышенную агрессию. Тем самым чрезмерный рост населения объективно ведет к росту социальных рисков, которые рано или поздно принимают форму физических рисков.

Возрастающая плотность населения сродни человеческому зверинцу, в котором люди начинают страдать от множества раздражающих факторов. В частности, различные проявления такой болезни, как клаустрофобия, характерны для всех жителей городов [17, с.45]. Начиная со второй половины XX века, ситуация многократно осложнилась. Это связано со следующим обстоятельством. Традиционно избыток населения ликвидировался двумя способами — посредством массовых войн и болезней. Однако создание атомного оружия стало сдерживающим фактором для масштабных войн, а развитие медицины привело к снижению смертности. В этом состоянии человечество находится уже около 70 лет, в течение которых происходил неуклонный рост населения. Тем самым два естественных способа нейтрализации избыточной человеческой биомассы оказались блокированными, а новые способы пока себя не проявили. Не исключено, что усиление обратной связи в системе «технологии–институты» на рис. 1 представляет собой компенсацию указанного многолетнего ограничения. Вместо традиционных войн и болезней человечество получает внезапные ураганы, смерчи, невиданную засуху, проливные дожди, землетрясения, цунами и прочие катаклизмы.

Разумеется, «охладить» экономику довольно трудно без серьезных последствий. Как бы ни был опасен дальнейший экономический рост, но он дал человечеству слишком много, чтобы от него можно было легко отказаться. Например, обращает на себя такая корреляция: на протяжении примерно 10 тыс. лет письменной истории экономический рост отсутствовал, а ожидаемая средняя продолжительность жизни людей составляла около 25 лет [20]; период экономического роста совпал с колоссальным увеличением продолжительности жизни. Однако, похоже, сегодня потенциал экономического роста в значительной степени иссяк. Например, в США доля очень счастливых людей перестала расти с 1955 г., тогда как реальный душевой доход активно рос [21, с.50]; по многих европейских ситуациях не намного отличается. Тем самым увеличение материального богатства уже не ведет к улучшению жизни и росту ее качества. Следовательно, пришло время пересмотреть старую экономическую модель развития общества.

Есть ли шанс остановить рост населения и экономики?

Как ни странно, но опыт показывает, что это можно сделать даже без особого давления. Например, во многих европейских странах, достигших достаточно высокого уровня благосостояния, демографический пресинг естественным образом ослаб и это дает основания думать об успехе. Однако это положительное явление большинством людей трактуется как слабость старой цивилизации, начало (или завершение?) ее упадка, биологическое вырождение и т.п. Все это лишний раз говорит о том, что основная проблема в построении нового общества и предотвращении глобальной катастрофы состоит, прежде всего, в неправильном мышлении, сопряженном с архаичными представлениями о мире и примитивными иллюзиями.

1. **Лукас Р.Э.** Лекции по экономическому росту. М.: Изд-во Института Гайдара, 2013.

2. **Балацкий Е.В.** Институциональная дилемма в период первоначального накопления капитала// «Капитал страны», 03.09.2013.

3. **Норт Д.** Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.

4. **Дзоло Д.** Демократия и сложность: реалистический подход. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.

5. Египет несет многомиллионные убытки из-за оттока российских туристов// «Интерфакс», 16.09.2013. URL: <http://www.interfax.ru/world/news.asp?id=329147>.

6. Аномальная жара в Москве (2010)// Сайт Википедии. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%ED%EE%EC%E0%EB%FC%ED%E0%FF_%E6%E0%F0%E0_%E2%CC%EE%F1%EA%E2%E5_%282010%29.

7. **Коваль О.** В Хабаровском крае затопило 77 населенных пунктов// «Российская газета», 14.09.2013. URL: <http://www.rg.ru/2013/09/14/reg-dfo/pavodok-anons.html>.

8. Наводнение в Колорадо: более 500 пропавших// «Интерфакс», 15.09.2013. URL: <http://www.interfax.ru/world/txt.asp?id=328983>.

9. **Мануков С.** Фрекинг со встряской// «Expert Online», 13.09.2013. URL: <http://expert.ru/2013/09/13/freking-so-vstryaskoj/?n=66992>.

10. **Эдвард М.** «Подарок» от иллюминатов — бактерия «синтия» с синтетическим генетическим аппаратом// Официальный сайт С.Н.Лазарева, 30.01.2013. URL: http://lazarev.org/ru/interesting/full_news/podarok_ot_illyuminatov_-_bakteriya_sintiya/.

11. **Чесноков А.** Ученые ломают голову над причиной массовой гибели китов и дельфинов// «Вести FM», 15.08.2013. URL: http://radiovesti.ru/article/show/article_id/102633.

12. 4х-кратное превышение нормы по цезию выявлено в рыбе за 200 км от Фукусимы// Сайт «Фукусима — новости», URL: http://fukushima-news.ru/news/prevyshenie_normy_po_veziju_vyjavleno_v_rybe_za_200_km_ot_fukusimy/2012-04-04-1944.

13. **Даймонд Дж.** Коллапс: Почему одни общества выживают, а другие умирают. М.: АСТ МОСКВА, 2008.

14. **Аксенов Г.П.** Вернадский. М.: Молодая гвардия, 2001.

15. **Йог Рамачарака.** Жнани-йога. М.: Медков С.Б., 2008.

16. **Гуревич Л.Э., Чернин А.Д.** Введение в космогонию. Происхождение крупномасштабной структуры Вселенной. М.: Наука, 1978.

17. **Моррис Д.** Людской зверинец. СПб.: Амфора, 2004.

18. **Делягин М.Г.** Россия и проблемы развития современного человечества// «Капитал страны», 21.08.2013. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/235486/>.

19. **Балацкий Е.В.** Закономерности и парадоксы социальной эволюции// «Общественные науки и современность», №2, 2013.

20. Брайан Кеннеди. Безболезненное продление жизни// Сайт компании «Digital October», 23.09.2013. URL: http://digitaloctober.ru/ru/events/knowledge_stream_starost_2_0.

21. **Лэйард Р.** Счастье: уроки новой науки. М.: Изд. Института Гайдара, 2012.

Б.А. Ерзнкян,
д.э.н., проф. зав. лаб. ЦЭМИ РАН, ГУУ, г. Москва
yerz@cemi.rssi.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Аннотация: Институциональные особенности экономических систем рассмотрены в разрезе развитых и развивающихся / переходных стран и в двух ракурсах — корпоративном и социально-экономическом, освещены проблемы и перспективы их развития в России.

Ключевые слова: экономическая система, корпоративное управление, порядки ограниченного доступа, порядки открытого доступа, экономическое развитие, Россия.

1. Корпоративный ракурс: тенденции развития

1.1. Мировые тенденции. За точку отсчета в фиксации новых тенденций в развитии корпораций можно взять 1932 г., когда вышла в свет «Современная корпорация» Берли и Минза [15], в которой констатировалось отделение собственности от контроля (*separation of ownership and control*) в качестве характерной черты американских корпораций. Установление контроля над собственностью (акционерным капиталом) привело к концентрации властных функций в руках управляющих, оттеснивших де-факто акционеров на второй план; такие корпорации стали именоваться в научной литературе «управленческими» (*managerial*), а поведение менеджеров получило название дискреционного (*discretionary behavior*) [19] — синоним оппортунистического поведения [агентов-менеджеров по отношению к принципалам-акционерам]. Такую тенденцию можно представить схематически следующим образом: *акционерная де-юре компания* → *управленческая де-факто корпорация*.

Другой особенностью корпораций стало их превращение в доминирующую силу, трансформирующую традиционную структуру экономики, рыночное пространство которой настолько сузилось, что стало — вопреки риторике о свободной торговле и рынках — достоянием лишь малых предприятий. Господство корпоративной системы базируется на власти техноструктуры — обширной иерархической организации, объединяющей людей, владеющих техническим знанием, от рядовых инженеров до профессиональных управляющих и директоров в зависимости от функции управления и уровней принятия решений [2]. Эту особенность-тенденцию представим в виде: *акционерная де-юре компания* → *техноструктурная де-факто корпорация*.

Еще одна особенность, на которую обращают внимание американские исследователи — это начавшийся в 1928 г. дрейф организационной структуры управления корпорациями от холдинговой формы (Х-структуры) к мультидивизиональной форме (М-структуре), названной Оливером Уильямсоном наиболее значимой организационной инновацией 20-го века [14]. Разгадка такого дрейфа кроется, как пока-

зал опыт, в преимуществах М-структуры, получаемых благодаря четкому разграничению стратегии от тактики и превращению полуавтономных дивизионов в центры прибыли. Можно сказать и иначе: практика показала, что риски, разделяемые дивизионами со штаб-квартирой, оказались оправданными; сама же схема трансформации (там, где она оправдана) такова: *Х-структура* → *М-структура*.

Еще одна тенденция касается акционеров как лиц, и знаменует она факт снижения доли физических лиц (индивидуальных акционеров) по сравнению с долей юридических лиц (институциональных инвесторов, таких, например, как инвестиционные компании, пенсионные фонды, взаимные фонды и др.): *индивидуальные держатели акций* → *институциональные инвесторы*.

Приведенные тенденции характерны в основном для американских корпораций; в то же время учет институциональных отличий в различных странах позволяет увидеть и иные тенденции, наблюдаемые в мировой [корпоративной] экономике. В Германии, к примеру, в выработке стратегических решений активно участвуют помимо собственно корпоративных менеджеров связанные с нефинансовыми корпорациями банки. В этом проявляется одна из черт системы, основанной на банках (*bank-based system*). Ей обычно противопоставляется иная система — базирующаяся на [фондовых] рынках (*market-based system*) Их разграничение проходит по одному из двух основных способов финансирования корпораций — заемному (посредством банковских кредитов и при непосредственном участии банков в роли стратегических партнеров корпораций) и собственному акционерному (посредством эмиссии акций при запрете на их владение банками). Первая система, или модель, свойственна континентальной Европе и Японии, вторая — англосаксонскому миру. С учетом этого, уместнее говорить не о доминировании в корпоративном управлении менеджеров, подверженных дискреционному поведению, а об исключительной роли в этом процессе банков. Эту тенденцию можно выразить следующим образом: *акционерная де-юре компания* → *банковская де-факто корпорация*.

Степень исключительности банков зависит от институциональных особенностей стран — приверженцев банковско-ориентированной модели. Так, в Японии головной банк каждой из шести крупнейших финансово-промышленных групп — сюданов, или кэйрэцу, является тем центром, вокруг которого располагаются промышленные корпорации первого, второго и прочих эшелонов группы. Компании разных эшелонов, начиная от крупнейших корпораций и заканчивая малыми предприятиями, связываются между собой субподрядными — эволюционно стабильными — отношениями. Кстати, о термине «кэй-

рэцу»: его уместнее применять не ко всей группе, а к ряду вертикально интегрированных промышленных компаний (само это слово образовано из двух компонентов и означает «все-ряд») [3].

Зададимся вопросом, возникает ли в банковских корпорациях проблема агентских отношений? Очевидно, что да, коль скоро существуют различные группы интересов, потенциальные конфликты между ними неизбежны. Но если участников много, как идентифицировать их с агентами и принципалами?

В США проблема возникает, потому что традиция предписывает менеджерам ориентировать на интересы акционеров, а они этого не делают или делают в неполном объеме, извлекая тем самым информационную ренту (дискреционный, т.е. в своих интересах, доход). В Германии, следуя принципам социального рыночного хозяйства, основания которого были заложены в послевоенные годы Людвигом Эрхардом, корпорации в равной степени ориентируются как на интересы акционеров, так и на интересы работников. Если к этому еще и добавить особую роль банков, то получается, что акционеры перестают быть исключительной группой интересов. Акционер передается средствами английского языка как «*shareholder*» (брит.) или «*stockholder*» (амер.). Последнее слово оказалось очень удачным для подбора близкого по звучанию и смыслу другого слова — «*stakeholder*». Различие между ними лишь в том, что если первым словом обозначаются только акционеры, то вторым — все соучастники бизнеса, все связанные с корпорацией группы интересов. Отсюда еще одна тенденция в эволюции корпоративных систем: *стокхолдерская корпорация* → *стейкхолдерская корпорация*.

Если перейти на высшие уровни, то можно констатировать для мезоуровня: распространение гибридных институциональных устройств (стратегические альянсы, ФПГ, бизнес-групп, кэйрэцу и пр.). Для макроуровня — это тенденция к доминированию организованных рынков над свободными, финансиализация экономики, включая ее корпоративную систему, опережающий рост транзакционного сектора (и в первую очередь банковской и финансовой сфер) по сравнению с трансформационным (производственным) сектором.

Следует также отметить активизацию роли государства (через контрактную систему, регулирование в кризисные периоды, протекционизм) при сохранении риторики свободной торговли и невмешательства в экономику, а также конвертирование экономической власти корпораций в политическую [5].

1.2. Российские тенденции. Реформирование в корпоративной сфере связано главным образом с приватизацией, в результате чего собственность в акционированных предприятиях оказалась сконцентрированной в руках у немногочисленного слоя корпоративной элиты. Экономическое поведение таких корпораций во многом аналогично поведению классических капиталистических предприятий эпохи свободного предпринимательства, и если не считать вновь образовавшиеся предприятия, то организационные преобразования произошли по схеме: *социалистические (непредпринимательские) предприятия* → *капиталистические (предпринимательские) корпорации*, а также по схеме: *государственные компании* → *акционерные компании (преимущественно закрытого типа)*.

Особенностью российской приватизации явилось то, что собственность соединилась с контролем (управлением), и в стране установилась инсайдерская модель корпоративного управления. Помимо этой тенденции укажем еще и на ряд других [5]:

- «захват государства» в течение первой декады после начала приватизации, когда власть корпораций подмяла под себя власть государства;

- укрупнение компаний и образование «промышленных» и «банковских» групп как реакция *inter alia* на высокие транзакционные издержки рыночного взаимодействия («институциональная ловушка», по В.М.Полтеровичу, vs. «институциональная отдушина», по В.Е.Дементьеву);

- распространение сетевой модели бизнеса (по принципу свой / чужой):

- насилие вместо права;

- образование «экономики физических лиц» [6];

- переход акционерного капитала от рядовых работников к корпоративной элите — менеджеров и держателей акций в одном лице;

- постепенный дрейф инсайдерской модели к модели аутсайдерской;

- усиление после декады «захвата регулятора» политической (государственной) власти, и ее превращение в доминирующую в российской экономике силу;

- тенденция изменения взаимоотношений бизнеса (корпоративной системы) и государства: от оппортунизма и конфронтации к партнерским отношениям;

- осознание неэффективности некритического следования неолиберальному курсу институциональных преобразований (крах «Вашингтонского консенсуса») при отсутствии внятной альтернативы, в том числе в отношении корпоративной системы, этому курсу.

2. Социально-экономический ракурс

На уровне отдельных обществ / наций институциональные особенности проявляются в «социальных порядках» (*social orders*) — моделях организации социума, структурирующих общественные взаимодействия. Ключевую роль в них играют институты, упорядочивающие отношения людей и их организации, способствующие созданию политической, экономической, религиозной и военной власти и одновременно концентрации в руках отдельных людей контроля над ресурсами и социальными функциями, ограничивая тем самым использование с помощью формирования соответствующих стимулов [10, с. 32–33]. В работах Д.Норта, Дж.Уоллиса, С.Уэбба, Б.Вайнгаста, посвященных изучению социальных порядков, важное место отводится их эволюции: от примитивных порядков — через образование порядков ограниченного доступа — к возникновению порядков открытого доступа (которые установились по историческим меркам совсем недавно — два-три столетия тому назад — главным образом в Северной Америке и Западной Европе) [11; 18].

Эти, в числе других, авторы в своих исследованиях уделяют пристальное внимание помимо собственно характеристик порядков ограниченного и открытого доступа логике перехода — от порядков ограниченных к открытым порядкам, что является в условиях глобализации и распада социалистической системы весьма актуальной и в то же время далеко

неоднозначной и дискуссионной темой. В фокусе этих исследований, помещаемых зачастую в контекст возрастания человеческих знаний и базирующихся на обширной литературе по истории, политической науке, экономике, антропологии, экономике и общественным наукам, — изменение структуры взаимодействий людей (индивидуальных и коллективных экономических агентов) и его влияния на институциональные и прочие условия их существования, характеризующиеся ярко выраженной национальной спецификой.

На эффективность функционирования и/или характер проявления социальных порядков могут оказывать воздействие факторы различной природы, среди которых (разграничение отчасти условное):

а) естественные факторы, данные человеку самой природой (природно-климатические, географические, биологические);

б) искусственные факторы, созданные человеком и передающиеся из поколения в поколения (культурные, технологические, религиозные);

в) искусственно конструируемые человеком (как правило, организованными группами лиц) факторы оказания целенаправленного воздействия на социальные порядки (политические, идеологические, управленческие);

г) факторы смешанной — естественной и конвенциональной — природы (язык) и пр.

Все эти факторы задают ограничительные рамки для действия (и взаимодействия) людей, но рамки рамкам — рознь: естественные факторы обычно принимаются за данность, в отличие от остальных, институциональных, по своей сути факторов, которые

могут стать объектом [целенаправленных, но отнюдь не произвольных] воздействий.

Важность институциональных факторов становится особенно понятной в ситуации переходного процесса: то, что в стабильном состоянии принимается за данность, перестает быть таковой при переходе. О необходимости акцентирования внимания в такой ситуации преимущественно на институциональных факторах свидетельствуют, к примеру, высказанные по поводу [поиска путей] стабилизации экономики России слова Г.Б.Клейнера: «На первое место должны быть поставлены именно *институты*, способствующие достижению и поддержанию» движения по пути к наступлению «более или менее долгосрочной фазы относительно устойчивого развития экономики страны» [7, с. 6].

3. Проблемы и перспективы развития экономических систем в России

Поскольку за сменой плановой идеологии доктрины свободных рынков новая институциональная система устанавливается не сразу — в силу многих факторов, включая инерционность системы и ее зависимость от траектории исторического развития (*path dependency*), — велики риски ее трансформации в нежелательном для реформаторов направлении. Осуществление выдавливания неформальных, по преимуществу, нерыночных норм не совместимыми с ними формальными рыночными правилами может привести к возникновению ситуации институционального нигилизма [17] и дисфункции экономической системы [13]. Так случилось в России и во многих странах постсоветского пространства (см. табл. 1).

Таблица 1

Рост реального ВВП (1989-2009) в отдельных странах

Страны	Индекс 2009 (1989 – 100)	Среднегодовой
Армения	131	1,4
Россия	99	0
Черногория	88	-1,1
Переходные страны	131	1,4

Источник: [4, с. 53] на основе [16, р.15; 17, р.122].

Среднегодовой экономический рост в целом (крах 90-х был в последующие годы несколько смягчен) оказался небольшим (Армения), нулевым (Россия), а то и отрицательным (Черногория). Что касается российской экономики, то причины ее «резкой деградации» следует искать исключительно «в сфере управления хозяйством, сложившейся в результате реформ. Объективное состояние научно-производственного, человеческого и сырьевого потенциала российской экономики не предвещало столь резкого падения экономической активности и инвестиций, уровень которых до сих пор остается ниже дореформенного» [1, с. 10].

Для сравнения: в тех странах, которые не стали следовать курсу на реформирование по неолиберальному сценарию, последствия оказались иные. Так, в Китае и во Вьетнаме низкий уровень развития до реформ сменился их высоким пореформенным уровнем, низкие *ex ante* темпы роста — высокими *ex post*

темпами, сам же процесс реформирования в них не сопровождался экономическим спадом. В России же желание — если исходить из искренности намерений и откинуть теорию заговора — перескочить сразу из [регрессивного и неэффективного] состояния с порядками ограниченного доступа в [прогрессивное и эффективное] состояние с порядками открытого, или свободного, доступа привело к противоположным результатам. Типичная схема распространения неолиберальной доктрины по различным странам мира представлена на рис. 1 [4, с. 54].

Дадим некоторые пояснения. Порядкам свободного доступа «помимо наличия двух предварительных условий — постоянно существующего государства и консолидированного политического контроля над насилием» присущи ряд характеристик: «широко распространенный набор убеждений о включении и равенстве всех граждан; отсутствие ограничений на занятие экономической, политической, религиоз-



Схема деградации/развития по рецептам неолиберальной доктрины
 (ПОД — порядок ограниченного доступа, ПСД — порядок свободного доступа,
 НД — неолиберальная доктрина, НИС — новые индустриальные страны)

ной и образовательной деятельностью; открытая для всех поддержка организационных форм в любом виде деятельности (например, обеспечение соблюдения контрактов); действие принципа верховенства права беспристрастно обеспечено всем гражданам; безличный обмен» [10, с. 209].

Сравнение стран «второго» и «третьего» мира показывает, что в них наблюдалась одна и та же картина: вместо обещанного развития реформирование по неолиберальным рецептам приводило к деградации национальной экономики. «Не только не делались инвестиции, но и снашивался капитал — сбережения испарились в результате инфляции, выручка от приватизации и иностранные кредиты были растрчены», — это слова Джозефа Стиглица о России. «Приватизация, сопровождаемая открытием рынков капитала, вела не к созданию богатства, а к обдиранию активов» [12, с. 176]. При этом, хоть и отмечалось, что реформирование в России было направлено не на обеспечение роста, а всего лишь на создание предварительных условий для него, итог его, будь то в нашей или иной реформируемой по заданному извне шаблону стране, был одинаков: *всюду имела место деградация вместо развития.*

Что может дать экономическая наука, в особенности институциональная, практике реформирования?

Начнем с того, что институциональная экономика не стоит на месте, следствием чего является наблюдаемое время от времени изменение взглядов самих ученых на лежащие в ее основе постулаты и принципы и, как побочный эффект, впечатление о «легкомысленном» характере самой науки. В принципе, однако, переоценка своих взглядов — это нормальное явление, и на то могут быть различные причины — объективные (логика развития науки, появление новых обстоятельств, углубленное понимание сути явлений и др.), субъективные (личность ученого, его эволюция и пр.), возможно, иные, хотя грань между ними может быть не совсем четкой.

Далее, с институциональной точки зрения задача экономической науки не только в том, чтобы составить прогноз, понять систему взаимосвязей, но и дать рекомендации, обосновать рецепты соответствующих изменений в политике, человеческом поведении, общественном сознании. Экономические проблемы важны не сами по себе, а в их взаимосвязи с социальными, политическими, этическими и правовыми проблемами. Поэтому смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы. Более того, не следует ограничиваться только *анализом*, следует также обратить более пристальное внимание на то, что может быть названо *институциональным синтезом*.

В этой связи уместно напомнить, что в одной из последних работ академика Д.С.Львова с его коллегами были рассмотрены особенности институциональной теории и требования, предъявляемые к одноименному учебнику. Базируясь на том, что свойства социального мира представляются в теории в виде совокупности необходимых и достаточных условий существования и развития рода человеческого в его разнообразии, было показано, что такой подход шире и глубже подхода, развиваемого в традиционных учебниках по институциональной экономике [8]. По мнению этих авторов, в учебной дисциплине и ее преподавании следует акцентировать внимание на таких сюжетах, которые обычно игнорируются или недостаточно освещаются в стандартных учебниках. В их числе: институциональная практика; историческая логика; новейшие достижения институциональной теории; нормативный (помимо позитивного) характер теории; комплементарный характер старой и новой институциональной экономики; построение справедливого общества; построение гомогенного в смысле достижения справедливости общества; эффективные институты, конституирующие справедли-

вое общество; принцип методологического плюрализма; различные модели поведения и институциональные структуры; альтернативные механизмы и структуры управления межфирменными взаимодействиями; институциональный образ предприятия; обоснование возможности и необходимости модернизации комплементарных институтов [8, с.12–17].

Завершим тему словами Д.С.Львова о либерально настроенных правительственных экономистах, игнорирующих в своем стремлении быть по возможности научными «коренной принцип сложности бытия. Они априори склонны думать, что их взгляды на преобразование экономики России не только отвечают истинному здравому смыслу, но и соответствуют стандартным представлениям западных экономистов о либеральной экономике». И далее: «превратив экономическую теорию в науку в себе, радикал реформаторы забыли (думается вполне намеренно), что экономист должен к тому же быть философом, психологом, историком, правоведом, географом, также как и математиком». Традиционно в экономических исследованиях внимание сосредотачивается на сферах производства и обращения, но для истинного понимания происходящих событий не менее важными являются вытекающие из них формы «человеческого поведения и взаимодействия различных слоев населения», ведь «товары и услуги существенным образом связаны и с людьми, которые их создают или управляют ими». Лишь при учете экономических отношений, взаимосвязей, складывающихся между людьми, «экономисты могут избежать товарного фетишизма (термин старательно забытый нашими либеральными рыночниками) и прийти к пониманию хозяйственной жизни как социальному служению» [9, с.111–112].

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С.Ю. Стратегия антикризисного развития российской экономики в XXI веке // Экономика региона. 2012. № 2. С. 10–24.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. 480 с.
3. Ерзнкян Б. Кэйрэцу как эзотерическое слово / Знакомьтесь — Япония. 1998. № 21. С. 138–142.
4. Ерзнкян Б.А. В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013. № 3. С. 37–58.
5. Ерзнкян Б.А. Характер и особенности эволюции корпоративной системы российской экономики // Эволюционная и институциональная экономика: теория, методология, практика исследований. Т.2. /

отв.ред. В.Б.Акулов. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2013. С. 93–110.

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

7. Клейнер Г.Б. Политика социально-экономической стабилизации: условия, содержание, институты (вместо предисловия) // Пути стабилизации экономики России / Под ред. Г.Б.Клейнера. М.: Информэлектро, 1999. 188 с.

8. Львов Д.С. К теории институтов и институциональных преобразований / Д.С.Львов, В.В.Зотов, Б.А.Ерзнкян // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 8. М.: ЦЭМИ РАН, 2007. С. 5–17.

9. Львов Д.С. Миссия России [Текст]: Сборник научных трудов / Государственный университет управления; [под науч. ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна]. М.: ГУУ, 2008. 120 с.

10. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д.Норт, Дж.Уоллис, Б.М.Вайнгаст. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. 480 с.

11. Норт Д. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д.Норт и др. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 48 с.

12. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.

13. Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение-1, 2001. 212 с.

14. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.

15. Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932. xiii + 396 pp.

16. Domazet T. Facing the Future of Economic Policy — Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View. In: Facing the Future of South East Europe, Zagreb: Croatian Institute of Finance and Accounting, 2010. Pp. 7-70.

17. Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. No.1. Pp. 119-136.

18. North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005. xi + 187 pp.

19. Williamson O.E. Managerial Discretion and the Theory of the Firm // American Economic Review. 1963. Vol. 53. No. 5. Pp. 1032–1057.

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ — ОСНОВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Аннотация: в статье раскрывается провал рыночного фундаментализма и принципов «вашингтонского консенсуса» в практике управления развитием экономики России. Показано, что и современный мировой экономический кризис связан с потерей управляемости капиталистической системой. Обосновывается необходимость новой Стратегии России и неотделимость от неё институциональной системы управления развитием экономики.

Ключевые слова: экономический кризис, рыночный фундаментализм, управление, институциональная система, экономическая политика.

1.1. Рыночный фундаментализм: научно-практическая несостоятельность

Современный глобальный экономический кризис, как уже признано большинством экономического сообщества, это системный кризис, кризис в целом современного мирохозяйственного устройства. Он показал научную и практическую несостоятельность рыночного фундаментализма¹.

Применявшиеся до последнего времени выработанные зарубежной и отечественной экономической наукой методы и инструменты управления, позволявшие обеспечивать выход из кризисов, оказались непригодными для современной ситуации.

Как известно, до нынешнего этапа систематически возникающие экономические кризисы — неизбежные для капиталистической системы, рассматривались как процессы «созидательного разрушения» (не считаясь с колоссальными экономическими и социальными потерями) и преодолевались как через механизм мультипликации денег, который для валют, имеющих свободное хождение (доллар, евро), стал носить международный характер, так и через использование финансовых инструментов и новых финансовых институтов (ТНК и ТНБ) для диверсификации рисков.

Нынешний же экономический кризис характеризуется тем, что стихийно-фиктивный процесс движения стоимости общественного продукта в воспроизводственном процессе привёл к такому отрыву финансового сектора от реального, т.е. от его материальной основы, при котором утрачена возможность управления экономическим процессом. Например, по данным Базельского банка международных расчётов (BIS)² и ряда других экспертных оценок, стоимость деривативов в мире превышает стоимость мировой продукции в реальном секторе экономики в

12–15 и более раз. При этом почти 90% всего объема сделок приходится на внебиржевой рынок, который никем ныне не регулируется и организаторы торгов на этом рынке не несут никакой ответственности.

Современные макро-экономические теории, основанные на Концепции рациональных ожиданий и господствующее ныне в нашей стране либерально-рыночное направление в экономической науке оказались неспособными не только предвидеть возникновение кризиса мировой экономической системы, но и, тем более, обосновать практические рекомендации по выходу из него. Нельзя не согласиться, кстати, с обоснованной, на наш взгляд, критикой распространённого ныне в экономической науке главного метода её теоретического развития — построение разнообразных моделей, представляющих, по выражению Дж. Кея, «искусственные миры»³.

С возникновением кризиса экономисты и политики, как известно, с размахом обратились к построению моделей и схем, которые могли бы, по их мнению, описывать протекание кризиса. Однако кризисная ситуация не только не стала вписываться в прежние теории и схемы, а стала развиваться непредвиденно вглубь. Наступает не только новая волна кризиса, а развивается кризис капиталистической системы экономического устройства — глобальная экономика становится всё более неустойчивой и неуправляемой — о чём свидетельствуют кризисные процессы в Европейском Союзе, на Ближнем Востоке, в Африке, а также в самих США.

Нынешний кризис — результат накопившихся критических факторов самой системы капитализма в целом: безраздельное и аморальное господство финансовых рынков и биржевых спекуляций, как совершенно справедливо, на наш взгляд, утверждает эксперт «Альянса цивилизаций» ООН А.Салуцкий⁴. Нельзя также не согласиться с ним и о том, что прагматики Америки и Запада, осмысливая прохождение кризиса, приходят к выводу, что данная проблема выходит за рамки чисто экономических теорий. С исчезновением конкуренции со стороны СССР исчезли побудительные мотивы создавать «капитализм с человеческим лицом», западную модель «благополучия для всех». Формы и методы регулирования, позволявшие в былые десятилетия добиваться гражданского равновесия, являющегося фундаментальной основой так называемой демократии, становятся неэффективными. Прежнее регулирование вступило в резкое противоречие с главным принци-

¹ Гринберг Р.С. Найти выход из мировоззренческого тупика. // Мир перемен, 2013, №1.

² http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa0812.htm

³ Дж. Кей. Карта — не территория // Вопросы экономики, 2012, №5.

⁴ Конец западной доминанты. Российская газета, 2012, 27 июля.

пом капитализма — конкуренцией. Именно конкуренция стала служить олицетворением неравенства, именно она предполагает безудержное стремление к прибыли и неравенству. Неуправляемый рынок по воле конкуренции — спекулятивно-стихийный по определению, изменил социально-политическое состояние капитализма. Происходит неуправляемое расслоение общества, сокращается средний класс. Это касается не только развивающихся стран и, в частности, России, где ежегодный разрыв между 10% богатыми и низкооплачиваемыми группами населения достигает, по независимым оценкам, 1 к 20 и более, но и высокоразвитых стран, в том числе и США. Если в них в 1974 г. 1% наиболее обеспеченных американских семей распоряжался 9% ВВП, то в 2007 г. эта цифра превысила 23%¹. Ныне со всей очевидностью эти различия проявляются и в межгосударственных отношениях — размах протестов тому свидетельствуют в Греции, Испании, Ирландии, Италии и т.д. Наблюдаются склонности, особенно со стороны развитых стран, в т.ч. США, к политике военных авантюр, которые характерны для периодов заката определённых социально-экономических систем.

Необходимость изменения архитектуры мировой финансовой системы и механизма регулирования её функционирования стала предметом активного обсуждения стран мировой двадцатки. На международных форумах двадцати государств мира (формат встречи был изменён в 2008 г. после глобального кризиса) активно обсуждаются такие проблемы, как о роли национальных систем в функционировании мировой финансовой системы, о системе регулирующих рычагов функционирования мировой финансовой системы и деятельности мировых финансовых институтов, о расширении расчётных валют, об изменении роли доллара в международных расчётах, о прозрачности функционирования международных финансовых организаций и международных финансовых центров (МФЦ). В начале апреля 2011 г. были осуждены принципы «вашингтонского консенсуса» даже его апологетом МВФ².

Российская же экономика, реформируемая на принципах «вашингтонского консенсуса», кстати не применяемого на практике в чистом виде в мире, в отличие от России, в кризисный период (2008 — 2009 гг.) оказалась в наиболее глубоком потрясении. 2010 г. неоправданно назван научно-либеральным сообществом и в правительственных кругах годом выхода из кризиса. Приросты важнейших экономических показателей в 2010 г. (ВВП — 4,5%, промышленное производство — 8,2%, инвестиции — 6,3%), к тому же на нефтегазовой основе, не обеспечили восполнение потерь 2009 г. И только в 2011 г. они были восполнены³. В 2012 г. темпы экономического развития резко замедлились: ВВП-3,4% (2011 г. 4,3%); промышленное производство-2,6% (4,7%); сельхозпроизводство — снижение 4,7% (23,7%); инвестиции в основной капитал-6,6% (10,8%). В 2013 г. по оценкам Минэкономразвития продолжается стагнация, а на самом деле — уже рецессия. Уточнённый прогноз прироста ВВП — не более 1,8% (или почти вдвое ниже мирового); за полугодие инвестиции в ос-

новной капитал — с минусом 1,5%; без прироста, по сути, промышленное производство; отток капитала оценивается более 70 млрд. долл. — почти в 1,5 раза выше 2012 года.

1.2 Системный подход к управлению

В современной России за многочисленными дискуссиями в экспертно-научных сообществах и правительственных кругах о дальнейшем развитии экономики забывается системно-целостный, диалектический подход к обоснованию предложений, не используются разработанные экономической наукой положения эволюционно-институциональной теории о необратимости развития в направлении научно-технического прогресса, об усложнении функций и структуры экономики, востребованности внедрения совершенных технологий, о системообразующем характере общенациональных (общегосударственных) интересов в развитии экономики, об основе (ядре) экономического развития — человеческого фактора. Заслуживает при этом внимания исследование докторов экономических наук Савченко П.В., Федоровой М.Н. и ряда других авторов⁴, рассматривающих систему и системность как феномен, объединяющий всё многообразие социально-экономического развития и обосновывающих тенденции смены общественных систем. Нельзя не согласиться с ними и в том, что эволюционное реформирование (вместо, как они утверждают, революционного) должно происходить (происходит) в направлении гармонизации интересов человек-общество-государство, о комплексном (комплементарном) подходе к выработке предложений, направленных на смену Стратегии экономического развития, об альтернативе государственно-олигархическому монополизму.

В экономической политике при идеологическом господстве т.н. ортодоксального либерализма (рыночного фундаментализма) главной неразрешимой проблемой является проблема управления экономическим развитием. Перманентный зуд его реформирования успехов не приносит, а ещё более усугубляет эту проблему. Провозглашаемые т.н. реформы об ускорении темпов экономического развития, о модернизации экономики, о совершенствовании финансово-кредитных отношений, об образовании, науке, здравоохранении, пенсионном обеспечении и т.д. остаются лишь лозунговыми призывами. Все они не подкреплены материально-финансовыми и трудовыми ресурсами и отсутствует механизм их реализации. О каких реальных возможностях реформирования можно говорить, например, в области науки и образования в условиях их невостребованности, не говоря уже об их материально-финансовом обеспечении и механизме реализации.

Для превращения лозунговых призывов о преобразованиях в экономике в реальность требуется, в первую очередь, определиться с материально-финансовым и трудовым обеспечением приоритетных видов производств в экономическом развитии и формированием соответственно институциональной системы управления. Это касается высокотехнологических видов производств с максимальным ис-

¹ Российская газета, 2012, 27 июля.

² Глобализм с человеческим лицом. «Вашингтонский консенсус» не выдержал проверки экономическим кризисом. // Независимая газета, 2011, 6 апреля.

³ Россия в цифрах, 2013, с. 41, 42.

⁴ Российская общественная система как выражение противоречивых исторических тенденций развития России. // Общество и экономика, №8, 2011; Социально-экономическая Система России: реалии и векторы развития. // Под ред. член-корр. РАН Гринберга Р.С. и д.э.н. Савченко П.В. — М.: Инфра-М, 2014.

пользованием для этого доходов от топливно-энергетического комплекса и подготовки соответствующих кадров. Действующие образовательные стандарты для подготовки специалистов с высшим и средним специальным образованием требуются пересмотреть с учётом обеспечения развития приоритетных видов производств. Нынешние образовательные стандарты по подготовке экономистов, финансистов, специалистов банковского дела лишь закрепляют деградацию экономической ситуации в стране. Готовящиеся кадры не готовы к масштабному осмыслению экономической ситуации, не владеют научно-обоснованными методами управления экономикой, остаются ограниченными специалистами в рамках рыночного фундаментализма.

Назревшей необходимостью является выработка единой методологической основы государственной идеологии в области социально-экономической Стратегии в стране. Провозглашенное в скоропалительно принятой Конституции (ст. 13) идеологическое многообразие привело не к плюрализму мнений, а к методологической демагогии в общественно-экономической жизни и схоластике в управлении. Вопреки конституционному положению (ст.8) о том, что «в Российской Федерации признаётся и защищается равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности» (надо полагать кооперативная и другие коллективно-общественные формы) в экономической политике государства ныне господствует частная собственность. Навязанная извне стране идеология т.н. «рыночной экономики», в основе которой частная собственность не имеет научно-практического обоснования и носит антигосударственный характер. Частная собственность и т. н. «частные эффективные собственники» командно, как известно, искусственно формировались и продолжают формироваться государственными чиновниками путём т. н. разгосударствления — всеобъемлющей приватизации. Именно такой экономической политикой и порождены неуправляемость экономикой и всеобъемлющая коррупция. Сама экономическая политика обеспечивает расширяющийся коррупционный кругооборот. Выход из такой коррупционной спирали только в смене экономической Стратегии¹.

При идеологическом вакууме государство обречено на деградацию. В среде общественно-экономического сообщества всё более активно поднимается вопрос о необходимости государственной идеологии. Проведенный опрос читателей сайта «Накануне.ру» по этому вопросу, где приняли участие более 2,6 тыс. чел., показал, что только 2% читателей не поддержали необходимость государственной идеологии. Остальные считают, что: во-первых, в основе государственной идеологии должны находиться советские ценности (27,3%); во-вторых, во главу идеологии положить патриотизм (31,6%); в-третьих, поддерживают мнение о том, что в основу идеологии должен лечь тезис о государственнобразующей роли русского народа.

Государственная Стратегия социально-экономического развития должна, на наш взгляд, объединять цели, задачи, интересы и действия государственных институтов, субъектов хозяйствования и каждого человека. Из неё должна строиться система управле-

ния — (по выражению некоторых авторов) своего рода «матрица» управления экономикой.

1.3. «Матрица» управления экономическим развитием

Системно-диалектический подход к управлению экономическим развитием должен состоять в том, чтобы государство на качественно новой основе усилило свою экономическую и социальную функции, связанные с необходимостью разработки социально-экономических индикаторов (регуляторов) и механизмов, с учетом органичной связи роста потребностей и инвестиций, с обеспечением устойчивого баланса между финансовой, производственной и ресурсной сферами.

Ключевыми элементами при этом выступают повышение эффективности управления собственниками, в первую очередь со стороны государства, создание финансово-кредитной и инвестиционной инфраструктуры, обеспечение технической модернизации с опорой на собственные ресурсные источники.

Институциональные структуры взаимосвязанных производств и хозяйствующих субъектов, образующих системную целостность и обладающих как мощным потенциалом роста, так и «критической массой» для качественных преобразований, должны стать в «локомотивных» отраслях экономики движущими силами подъема в целом экономики страны.

Государственная система управления экономикой, находясь в основе новой Стратегии экономического развития, должна включать национальную экономическую доктрину и институты с механизмами, обеспечивающими ее реализацию (законы, программно-целевое планирование, финансово-кредитное обеспечение, экономическо-социальные нормы и стимулы), в совокупности составляющие по д.э.н. Амосову А.И. и д.э.н. Сухареву (ИЭ РАН) «институциональную матрицу преобразований»².

В нынешней российской ситуации упор на частный сектор бесперспективен не только в силу его экономической слабости, незаинтересованности в долгосрочных инвестициях и слабости финансово-кредитных институтов. Главное в том, что развитие высокотехнологического сектора экономики по определению невозможно на частной основе, как и то же самое с ориентацией на привлечение зарубежных инвесторов с новыми технологиями.

Локомотивом развития должно выступить отечественное машиностроение. На основе использования инновационного потенциала ВПК представляется реальным выработать механизм ускоренного развития машиностроительного комплекса, продукции двойного назначения, диверсификации чисто военного производства, создания банка данных новейших технологий для использования на коммерческих началах в предпринимательской среде.

Необходима целенаправленная политика промышленного развития с механизмом реализации в приоритетном порядке новейших технологий и производств, имея в виду такие прорывные направления, как нанотехнологии, электроника, достижения

¹ «Экономика для человека» - новая экономическая стратегия России. Программный комитет московского экономического форума. // Мир перемен, 2013, №1, с.9-16.

² Амосов А.И. Структурные преобразования в экономике: факторы, тенденции, институты. – М.: ИЭ РАН, 2007, с. 27; Сухарев О.С. Инвестиции в человека: проблема здоровья и продолжительность жизни. // Инвестиции в России, 2007, №9.

в области использования атома в мирных целях, авиа— и судостроение, морские буровые платформы и проч.

При этом требуется принятие и изменение законоположений, способствующих стимулированию развития наукоемкого бизнеса, НИОКР, экспорта высоких технологий.

И, безусловно, проблема трудовых ресурсов, квалификация кадров и науки. Эта проблема ныне переросла в первоочередную и даже не столько в количественную (хотя и она остра), сколько в качественную. Необходима комплексная государственная программа, содержащая институциональные, медицинские, социальные, экономические целевые ориентиры и меры по их достижению, с тем чтобы не только сохранить, но и расширить воспроизводство физической и духовно здорового человеческого потенциала, способного отвечать требованиям времени.

Хотелось бы надеяться, что руководством страны наконец-то будет сделан решительный отказ в экономической политике от элементов навязанного стране вашингтонского консенсуса с упованием на всемогущество рынка; приняты неотложные меры по повышению регулирующих функций государства, направленных на восстановление научно-технического и интеллектуального потенциала страны, опираясь на внутренние источники роста; будут использованы и научно-обоснованные рекомендации Московского экономического форума, состоявшегося в марте 2013 года.

При этом основными доктринально-концептуальными положениями новой Стратегии развития экономики России могут быть, на наш взгляд, следующие¹.

Во-первых, Россия как самодостаточная страна, должна опираться в экономическом развитии на собственные внутренние ресурсные источники; сохранившийся промышленный потенциал; сохранившийся человеческий потенциал; финансовые ресурсы.

Во-вторых, обобществление (деприватизация) базовых видов экономической деятельности (стратегических, высокотехнологических видов производств, базовых (добывающих) видов производств, топливно-

энергетического комплекса, естественных монополий), поскольку в соответствии с объективной закономерностью эти виды производств, определяющие интенсивно-инновационное развитие, по определению, не могут быть в частной собственности.

В-третьих, основной составляющей стратегии инновационного развития должен стать сектор вертикально-интегрированных корпораций², взаимодействующих по целевым приоритетам государственного регулирования экономических процессов на базе государственного стратегических отраслей и производств.

В-четвертых, пропорциональное развитие экономики не может быть задействовано исключительно рыночными отношениями. Оно обеспечивается государственными институтами.

Пропорции, предусматриваемые на макроуровне (между накоплением и потреблением, межвидовыми производствами, производительностью труда и его оплатой, основными и оборотными средствами, централизованными и децентрализованными финансовыми ресурсами, между сбережениями и инвестициями и др.) с использованием нормативно-экономических инструментов (цен, ставок и тарифов налогообложения, грузоперевозок, кредитов, нормативов материальных, трудовых и финансовых затрат, удельных капитальных вложений и т.д.), получающих «сигнальное» отражение на микроуровне, обеспечивают единство процесса общественного воспроизводства.

Достижение пропорциональности обеспечивается разработкой межотраслевого баланса, балансов доходов и расходов населения, сводного финансового баланса, бюджетов на разных уровнях управления, балансов спроса и предложения, балансов материально-стоимостной обеспеченности платежей-спроса населения, хозяйствующих субъектов и государственного заказа.

Реализация указанных доктринально-концептуальных положений новой экономической Стратегии позволяет, на наш взгляд, обеспечить поворот к созидательному развитию России.

¹ Более подробно см. А. Нешитой. К новой модели экономического развития: воспроизводственный аспект // Экономист, 2010, №2; Сухарев О. С., Нешитой А. С. Экономический миф коррекции Стратегии-2020 и логика стратегии инновационного развития России. // Экономический анализ: Теория и практика. №24, 2011-июнь; Нешитой А. С. Некоторые меры по обеспечению неиндустриального развития России. // Экономист, 2012, №10.

² Губанов С. С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России). // Экономист, 2008, №9; К идеологии общегосударственных интересов // Российская Федерация сегодня, 2009, №6; Неиндустриальный консенсус России и его системная основа. // Экономист, 2011, №11; Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция. – М.: Книжный мир, 2012.

Н.Я. Петраков,

академик РАН;

В.А. Цветков,

член-корреспондент РАН,

и.о. директора ФГБУН «Института проблем рынка РАН»

tsvetkov@cemi.rssi.ru

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУКИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО, НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация: рассматривается проблема формирования системы стимулирования науки и высокотехнологичного, наукоемкого сектора экономики в народном хозяйстве РФ.

Ключевые слова: система, стимулирование, финансирование, наука, высокие технологии.

1. Некоторые комментарии к тексту федерального закона «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Как следовало из пояснительной записки к проекту федерального закона №305828-6 «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 28.06.2013 г. (далее по тексту — законопроект «О Российской академии наук»), данный законопроект в разработан в целях оптимизации организационно-правовых механизмов управления российской фундаментальной наукой, повышения эффективности фундаментальных и поисковых научных исследований, обеспечивающих получение научных результатов мирового уровня. Одновременно отмечается, что структура РАН характеризуется недостаточной скоординированностью, особенно в части планирования и управления финансовыми потоками и имущественным комплексом, что негативно влияет на состояние фундаментальных и поисковых научных исследований в академическом секторе науки. Именно это, в известной мере приводит к смещению фактических приоритетов в деятельности на поддержание и отстаивание неизменности в ущерб решению задач обеспечения динамичного развития фундаментальной науки, обновления принципов ее организации в соответствии с современными требованиями.

Стоит напомнить, что такой «шоковый» подход к реформированию науки не новый. В середине 2004 г. Министерство образования и науки Российской Федерации уже предпринимало попытку изменения организационно-правовых форм научных учреждений, которое закончилось ни чем. Тогда в недрах министерства было подготовлено два документа «Концепция участия Российской Федерации в управлении государственными организациями, осуществляющими деятельность в сфере науки» и «Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 года».

В новом законе «О Российской академии наук» в качестве решения поставленной задачи, а именно, повышение эффективности фундаментальных и поисковых научных исследований, обеспечивающих получение научных результатов мирового уровня, предлагается (конечно, кроме реорганизации государственных академий наук и создания на их основе общественно-государственного объединения (ст. 2 «О Российской академии наук»), что само по себе носит неординарный характер) *передать научные учреждения РАН (Институты) в ведение нового Федерального государственного бюджетного учреждения* (ст. 4), которое фактически и будет ими управлять, назначать их руководителей. Другими словами, единственное обоснование необходимости предложенного законопроекта заключается в том, что ученых лишат возможности управлять институтами. Именно так можно понимать высказывание инициаторов реформы науки, что ученый должен заниматься только наукой, а не быть менеджером. Совершенно неочевидно, что это хоть в малейшей мере может помочь развитию фундаментальной и прикладной науки в России.

Одновременно новый закон предусматривает новую процедуру оценки деятельности организаций РАН по новым критериям, которые не прописаны в новом законе. Следовательно, можно предположить, что организации РАН будут оцениваться в соответствии с любым порядком, который бы ни предложил Правительство РФ впоследствии. Скорее всего, по итогам этой процедуры могут быть закрыты целые институты, лишены возможности вести научную деятельность целые коллективы. Тем более в законе нигде не упомянуты институты как основные элементы производства научных знаний.

Особую тревогу вызывает изъятие и передача в управление *Федерального государственного бюджетного учреждения* (далее по тексту — Агентство) организационного, финансового, материально-технического обеспечения деятельности РАН. Практика российской приватизации убедительно показала, что нет и не может быть никаких гарантий (даже если будут приняты соответствующие распоряжения исполнительной власти и законодательные акты), что по прошествии определенного времени имущество научных организаций переданное в Агентство будет использоваться по прямому первоначальному назначению а не стать объектом «перепрофилирования». Под категорию непрофильного имущества, конечно, под-

падают здания, складские помещения, территории, занимаемые научными организациями, жилые комплексы наукоградов, некоторые коммуникации жизнеобеспечения научных центров и т.д. Все это станет первоочередными объектами изъятия и быстрого репрофилирования с последующей продажей.

Таким образом, авторы (хотелось бы все же узнать их фамилии!) закона «О Российской академии наук» предлагают для научных организаций схемы «дикой приватизации», работавшие в России в середине 1990-х гг. и приведшие к широким злоупотреблениям. Основными пороками предлагаемой схемы приватизации являются, во-первых, широкие возможности для сговора между участниками аукциона; во-вторых, отсутствие стартовой аукционной цены, определяемой федеральными органами на основе инвентаризации продаваемого имущества и его денежной оценки экспертной комиссией; и в-третьих, отсутствие каких-либо обязательств, налагающих на покупателя в части сохранения научного профиля приватизируемой организации и объемов инвестирования в развитие научных исследований.

Такое возможное развитие событий будет иметь следствием не приток частного капитала в сферу науки, а наоборот, массовый вывод федерального имущества из этой сферы по бросовым ценам. В результате окончательно будет подорвана материально-техническая база научных организаций при минимальных бюджетных поступлениях.

Авторы закона «О Российской академии наук» стали жертвами системного сбоя в выборе методологической основы решения проблемы повышения эффективности российской науки. Они не смогли избежать обычной для чиновников методологической ловушки — гипертрофии значения организационной компоненты в совокупности мероприятий по реформированию. Взглянув на Запад, авторы документов без всяких усилий обнаружили, что там велик удельный вес университетов и так называемой «внутрифирменной науки» в общем объеме научных исследований. А поскольку Запад обогнал Россию в научных разработках, постольку необходимо воссоединить университетскую и фундаментальную академическую науку, с одной стороны, а с другой — передать значительную часть «прикладной» академической науки частным фирмам по упрощенной приватизационной схеме. Наивность такого подхода к проблеме повышения эффективности российской науки опирается на непонимание того очевидного факта, что организационная форма, как и национальная одежда, всегда несет на себе отпечаток исторического процесса. Если есть формулировки задач развития науки и соответствующие стимулы их решения, то традиционные формы без труда заполняются новым содержанием, отвечающим вызовам времени. И наоборот, реорганизации по иностранным трафаретам без весомых доказательств преимуществ новых организационных форм создают лишь иллюзию бурной реформаторской деятельности.

Что же касается вопросов финансирования фундаментальных и поисковых научных исследований в Российской Федерации, то, как и прежде, финансирование российской науки будет осуществляться за счет средств федерального бюджета (ст. 5) в рамках утвержденной Правительством РФ по согласованию с Российской академией наук программы фундаментальных научных исследований в РФ (ст. 18) на дол-

госрочный период (читай, как и было, по остаточному принципу). Другие источники финансирования российской науки в законе не обозначены.

Сомнений нет. В соответствии с «масштабным планом реорганизации академического сектора науки», которым по сути дела является закон «О Российской академии наук», попытка в экстремально короткие сроки перестроить систему организации, финансирования и имущественных отношений в сфере научных исследований приведет к еще более катастрофическим последствиям. Российская академия наук будет безвозвратно разрушена, ее имущество распродано, и обещанного подъема российской фундаментальной науки не произойдет. Как следствие, продолжится дальнейшая деградация материально-технической базы исследований, массовые увольнения, дальнейший отток из науки молодых специалистов, ликвидация целого ряда институтов.

При таком раскладе, говорить о развитии кадрового потенциала, преодолении разрыва поколений в российской науке, сокращении среднего возраста исследователей и создания перспективных карьерных треков для молодых людей, планирующих связать свою жизнь с работой в научной работе не приходится. Не приходится говорить и о возможности получения научных результатов мирового уровня.

Если отбросить моральную составляющую вопроса реформирования РАН, столь откровенно игнорирующего мнение научного сообщества, чьи интересы будут затронуты готовящимися реформами, то все равно, **на повестке дня остается не решенным вопрос финансирования научных исследований. Именно он является основным! Нам необходимо создать эффективную базу для научных исследований! Нужны новые стимулы и источники финансирования научных организаций.**

Ситуация становится угрожающей. За период с 1990 г. по 2013 г. значительно уменьшилось число проектных организаций (в 7,8 раза), конструкторских бюро (в 3,6 раза), научно-технических подразделений на промышленных предприятиях (в 1,8 раза). По существу, в ходе экономических реформ Россия в считанные годы практически безвозвратно потеряла внутрифирменную (отраслевую) науку. Рухнула не только отраслевая, но и прикладная. Если еще в 1990 г. доля внутрифирменной науки в общем объеме затрат на исследования и разработки составляла в России 62% (что вполне сопоставимо с западными стандартами), то в 2003 г. она снизилась до 6%.

Теоретическая и практическая несостоятельность чиновников, считающих столбовой дорогой развития российской науки реорганизацию ее научных организаций и изъятие ее материально-технической базы, подтверждается в первую очередь полным игнорированием ими реального мирового опыта привлечения финансовых ресурсов (в том числе, и частных капиталов) в сферу научно-исследовательских разработок. Как показывает западный опыт, частные инвестиции являются важным источником организации и финансирования науки.

Запад создал мощную систему стимулирования финансирования науки и высокотехнологичного, наукоемкого сектора экономики. Частный капитал идет в науку отнюдь не самотеком, а умело подталкиваемый государственными преференциями, налоговыми льготами, схемами ускоренной амортизации. Действительно, в странах

с развитой рыночной экономикой внутрифирменными научными организациями выполняется значительная часть научных исследований. Их доля в Японии составляет 71%, в странах Европейского Союза — две трети, а в США — три четверти.

2. Необходимые условия финансирования инновационной активности и научной деятельности частным капиталом.

Почему — в России новые хозяева прекратили финансирование ранее созданной материально-технической и интеллектуальной инфраструктуры научных исследований, не создав взамен ничего нового. Почему частный собственник попросту отказался от науки, переложив вопрос финансирования и развития науки на государство? В настоящее время в России еще более 70% научных организаций находятся в федеральной собственности.

Ответ прост — частный капитал финансирует инновационную активность только в двух случаях: если он испытывает жесткое давление со стороны конкурентов на рынке высокотехнологичных товаров или если государство создает частным компаниям значительные преференции и льготы в налогообложении.

Применительно к рассматриваемой проблеме — проблеме реформирования РАН — из всей совокупности этих особых условий следует выделить три системоопределяющих.

Во-первых. **Отсутствие соответствующей конкурентной среды. Частный собственник проявляет интерес к научным разработкам, различным ноу-хау только в условиях жесткой конкуренции.** Приватизация в российской промышленности особенно преуспела в сырьевом секторе, где преобладали естественные монополии (добыча нефти и нефтепереработка, черная и цветная металлургия, лесная промышленность и т.п.). У предприятий этих отраслей не было конкурентов на внутреннем рынке, а конкурентоспособность на мировом рынке обеспечивалась не высокими технологиями, а прежде всего низкой стоимостью рабочей силы, дешевизной сырья, электроэнергии и транспортных услуг, а после дефолта и девальвации 1998 г. крайне льготным для экспортеров курсом национальной валюты.

Во-вторых. Низкий интерес частного бизнеса к финансированию науки в значительной мере определялся тем, что **новые собственники и нанятые ими менеджеры были, как правило, ориентированы на текущую конъюнктуру рынка и на получение сиюминутной прибыли.** У большинства частных фирм не было и нет программ стратегического развития на основе продвижения на рынок высокотехнологичного продукта. Надо подчеркнуть, что отсутствию стратегического подхода в научно-технической политике частного предпринимательства в значительной степени способствовали органы исполнительной и законодательной власти. Многочисленные изменения хозяйственного права, изменения правил и нормативов налогообложения, форм акционирования и прав акционеров, методов валютного регулирования — все это мало способствовало стабилизации российской экономической системы, рождало у предпринимателей неуверенность в завтрашнем дне. В такой ситуации вложения в научные исследования с потенциальной отдачей даже в среднесрочной перспективе (3-5 лет) выглядят весьма рискованными.

В-третьих, **частный бизнес, столкнувшись с фактом технологического отставания приватизи-**

рованных им предприятий, естественно взял курс не на развитие собственной прикладной науки, а на закупку современных западных технологий и оборудования. Эта политика совпадала с интересами западных инвесторов. Сочетание уже освоенных технологий с дешевой российской рабочей силой создавало уникальные возможности для продвижения известных на Западе торговых марок и брендов на внутренний рынок России.

Сочетание этих трех факторов (в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности в разных пропорциях) обусловило отток инвестиционных ресурсов из отраслевой (прикладной) науки с начала 1990-х годов, который продолжается и сегодня.

В настоящее время и в ближайшей обозримой перспективе факторы, определяющие слабый интерес частного капитала России к финансированию научных разработок, будут сохранять свое значение. Формирование конкурентной среды осуществляется крайне низкими темпами. Это объясняется продолжающимся преобладанием внеэкономических методов борьбы за рынки сбыта. В ходе реформ произошел окончательный отказ от ранее провозглашенного «регистрационного» принципа создания частных предприятий, в пользу так называемого «разрешительного» принципа. Это резко увеличило административный ресурс чиновников и явилось питательной средой для коррупции. Вытеснение конкурентов зачастую происходит не в результате честной борьбы за рубль потребителя, а путем криминальных разборок, использования компромата, фальсификации продуктов, недобросовестной рекламы и т.д. Все это отнюдь не способствует оживлению интереса частных фирм и компаний к разработке стратегических планов их научно-технического развития на основе собственных исследований. В лучшем случае, как уже отмечалось, ставка делается на закупку уже готовых иностранных технологий.

Исходя из вышесказанного, предположения о стремлении частного капитала к приобретению государственных научных организаций и широкому финансированию научных разработок выглядят необоснованно оптимистичными. Что же делать? Как привлечь частные деньги в финансирование науки?

3. Гибкая налоговая политика как инструмент финансирования науки: международный опыт.

Квинтэссенцией бесценного для России западного опыта организации и финансирования науки могла бы быть **гибкая налоговая политика**, буквально выстраданная странами, олицетворяющими научно-технический прогресс. Это глубоко продуманная и уже доказавшая свою эффективность система, несмотря на то, что каждая из этих стран имела свою историю формирования инфраструктуры научной сферы. В этой системе важнейшую роль играют **налоговые льготы**, используемые для поощрения тех направлений деятельности корпораций, которые желательны с точки зрения государства, в том числе льготы, направленные на стимулирование научно-технического прогресса, экспорта и деловой активности инновационного бизнеса, финансовой поддержки НИОКР в ведущих национальных университетах и научных центрах.

Среди налоговых льгот обычно выделяются следующие: скидки на прибыль в размере капиталовложений в новое оборудование и строительство; скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР;

обложение прибыли по пониженным ставкам (для небольших предприятий); отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях; создание за счет фонда прибыли фондов специального назначения, не облагаемых налогом и пр. Рассмотрим наиболее их них.

(1) Скидки на прибыль в размере капиталовложений в новое оборудование и строительство (налоговые льготы на капитальные вложения чаще всего предоставляются в виде «инвестиционного налогового кредита»). Как правило, эта льгота дается компаниям, направляющим инвестиции на внедрение новой техники, оборудования, технологий и т.п. Эта скидка вычитается (кредитуется) из суммы начисленного налога на прибыль компании (в отличие от обычных скидок, вычитаемых из суммы налогов). Размер скидки устанавливается в процентах от стоимости внедряемой техники и составляет: в Японии (для электронной техники и оборудования) — 5,3%; в Канаде (в зависимости от освоенности территории месторасположения компании — освоенные или неосвоенные районы страны) — 10-15%; в Великобритании (для первого года эксплуатации новой техники, технологии, материалов и т.п.) — 50%; в Ирландии и — 100%. В США налоговая скидка на инвестиции применяется лишь для энергетического оборудования.

(2) Скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР (льготы на НИОКР даются чаще в виде скидок с расходов компаний на эти цели). Существуют два вида налоговых скидок — объемные и приростные.

Объемная скидка дает льготу пропорционально размерам затрат. Так, например, в США, Великобритании, Канаде, Бельгии, Швеции, Италии 100% расходов на НИОКР вычитаются из налогооблагаемых доходов компаний. В ряде стран, таких как Нидерланды, Норвегия, Австрия, Малайзия, предприятия энергетических отраслей полностью исключают расходы на НИОКР из прибыли до налогообложения.

Приростная скидка определяется, исходя из достигнутого компанией увеличения затрат на НИОКР по сравнению с уровнем базового года или среднего за какой-то период. Эта скидка действует после того, как указанные расходы были произведены. Максимальная скидка — 50% имеет место во Франции. В Канаде, США, Японии и Тайване она составляет 20%. Однако и здесь имеется ряд ограничений. Так, например, в США налоговая скидка на прирост НИОКР применяется лишь к тем расходам на НИОКР, которые направлены на создание новой продукции или разработку новых технологических процессов (не распространяется на расходы, связанные с изменением типа или вида продукции, косметическими, сезонными и прочими модификациями). Кроме того, установлен лимит на льготы — дополнительные расходы на НИОКР (на которые распространяется льгота) не должны превышать 50% суммы базисных затрат за определенный период. В Канаде размер льготы увеличивается до 30% для условий труднодоступных и экономически неразвитых районов. В Японии и Тайване скидка в 20% исчисляется от суммы прироста расходов на НИОКР по сравнению с наивысшим достигнутым уровнем расходов на НИОКР, имеется ограничение — данная льгота не должна превышать 10% общих налоговых обязательств компании.

Некоторые зарубежные страны используют одновременно оба вида налоговых скидок — и объемный и приростный, но по отношению к разным видам расходов. Так, в США общая приростная скидка дополнена объемной в размере 20% для затрат частного сектора на финансирование фундаментальных исследований.

Существует и практика установления потолка размера списания налогов по скидкам на НИОКР. В Японии и Южной Корее он не должен превышать 10% от суммы корпоративного налога. А в Канаде, Испании и на Тайване потолок существенно выше — соответственно 75%, 35% и 50%. В Австралии, Франции, Италии и Нидерландах установлен стоимостной предел налогового скидки.

(3) Обложение прибыли по пониженным ставкам. Временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение («налоговые каникулы») действует во Франции и распространяется на вновь созданные мелкие и средние фирмы (в том числе на научно-исследовательские) со снижением на первые пять лет их деятельности на 50% уплачиваемого ими подоходного налога.

В Великобритании для стартующих инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20% до 1%. Потолок необлагаемых налогом инвестиций таких компаний поднят на 50% — до 150 тысяч фунтов стерлингов. Снижен налог на прирост капитала от долгосрочных инвестиций в стартующие инновационные компании и снят налог при реинвестировании в такие компании. Устранен облагаемый налогом предел в 1 млн фунтов стерлингов на фонды, привлеченные соответствующими компаниями, для компаний с объемом основных фондов менее 10 млн фунтов стерлингов. Выделены 50 млн фунтов стерлингов под правительственные гранты в стартующие инновационные компании.

Для мелких и средних предприятий налоговые льготы позволяют снижать налогооблагаемый доход на 20% в случае, если превышен предыдущий максимальный уровень расходов на НИОКР, либо уменьшать налоговые выплаты на 6% от величины расходов на исследования и разработки, но в этом случае уменьшение не должно составлять более 15% от налоговых обязательств фирмы. Расходы, которые фирмы несут при платежах исследовательским учреждениям в связи с научно-техническим развитием, также могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли.

(4) Налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний. Они используются для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или для общего инвестиционного оживления.

В высокоразвитых странах широко применяется ускоренная амортизация оборудования как стимул для обновления производственных фондов. Так, в США установлен срок амортизации в пять лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более четырех и менее десяти лет. В Японии система ускоренной амортизации введена для компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. Применяются разнообразные формы ускоренной амортизации — от 10% до 50%. Однако наиболее распространенная ставка составляет в среднем 15-18%.

Компаниям в Великобритании разрешено списание полной стоимости высокотехнологичного оборудования в первый год его работы. В Германии в первый год может быть списано 40 % расходов на приобретение оборудования и приборов, используемых для проведения НИОКР. Система амортизационных списаний в Швеции позволяла оборудование со сроком службы до трех лет и с незначительной ценностью списывать на расходы в год приобретения, а в целом машины и оборудование — в течение четырех-пяти лет. Во Франции существует возможность применения ускоренной амортизации к важнейшим видам оборудования: энергосберегающему, экологическому, информационному. Например, компьютер можно амортизировать за один год. Коэффициент амортизации при сроке службы оборудования до четырех лет равен 1,5; пяти-шести лет — 2; более шести лет — 2-2,5.

Закон США о налоговой реформе придал в 1986 г. государственной налоговой политике большую целенаправленность, хотя и сузил применение разрешенных ранее налоговых льгот. Так, сроки амортизации были увеличены, но в основном лишь на пассивную часть основных фондов — на здания и сооружения: до 31,5 года (ранее было 10-15 лет) для нежилых и 27,5 лет для жилых зданий. Но для активной их части амортизационное списание было еще более ускорено: так, при сроке списания в пять лет, разрешено было в первые два года списывать до 64% стоимости оборудования. Налоговая скидка на инвестиции сохранилась лишь для энергетического оборудования.

Помимо этого, за рубежом общепринято **стимулировать НИОКР правительственными гарантиями** путем предоставления долгосрочных кредитов для перспективных направлений исследований (в США в официальных правительственных документах капиталовложения в научно-технологическую сферу даже именуется «*инвестициями в будущее*», а сфера НИОКР рассматривается как один из наиболее эффективных механизмов осуществления стратегических национальных целей). Ежегодный прирост государственных затрат в научно-исследовательской сфере в США составляет около 10%.

К косвенным экономическим мерам государственного регулирования инноваций относится и **политика протекционизма в виде торгово-валютного регулирования, направленного на защиту и реализацию новшеств внутри страны**. Так, в 1987 г. под давлением Ассоциации электронной промышленности США администрация Рейгана ввела стопроцентный налог на некоторые виды японской электроники, ввозимой на американский рынок, что было вызвано превышением импорта электронных изделий из Японии над американским экспортом соответствующих товаров на 16 %.

Во Франции используются методы, поощряющие **стимулирование экспорта**. Рисковые затраты фирм, создающих филиалы за границей, в течение шести лет могут вести к уменьшению налогообложения.

4. Налоговые условия стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности частным бизнесом: российские реалии.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что вопрос с финансированием научных исследований и разработок может быть успешно решен с учетом формальных аналогий, почерпнутых из западного опыта создания новых стимулов для частного

бизнеса (и, как следствие, источников финансирования науки), к которым, в первую очередь, относится гибкая налоговая политика, направленная на стимулирование расходов на НИОКР.

Необходимо расширять перечень расходов на научно-исследовательские работы, предоставлять налоговые кредиты и премии на внедрение новой техники, освобождать от налогообложения расходы предприятий направленные на образование кадров, инвестиции в создание фондов финансирования научно-технических разработок. Тем более это согласуется с поставленной частным корпорациям задачей «направлять 3-5% валового дохода в исследования и разработки, при одновременном использовании эффективных налоговых инструментов, какими, безусловно, являются налоговые льготы». (Путин В.В. О наших экономических задачах//Ведомости, № 15 (3029), 30 января 2012).

Сегодня можно говорить о том, что в России, начиная с 2006 года, проводится работа, направленная на создание благоприятных налоговых условий для стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности частным бизнесом:

- в 2006 г. в качестве инвестиционной льготы была восстановлена амортизационная премия (ФЗ № 58-ФЗ от 06.06.2005);

- в 2008 г. введены льготные условия принятия расходов на НИОКР в целях налогообложения прибыли, и, наконец, предприятия получили возможность воспользоваться инвестиционным налоговым кредитом (ФЗ № 195-ФЗ от 19.07.2007);

- с 2009 года к расходам, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль организаций, относятся затраты налогоплательщика на обучение работников по основным и дополнительным профессиональным образовательным программам, профессиональную подготовку и переподготовку.

- дополнительные меры налогового стимулирования инновационной деятельности реализованы Федеральным законом от 28 декабря 2010 г. № 395-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

- в соответствии с указанным Федеральным законом с 1 января 2011 года предусмотрена возможность списания в налоговом учете стоимости нематериальных активов инновационной направленности (исключительных прав на изобретения, промышленные образцы, полезные модели и др.) в течение двух лет через механизм амортизации;

- с 2012 г. установлен новый порядок учета расходов на НИОКР при определении налоговой базы по налогу на прибыль, создан механизм их администрирования налоговыми органами по перечню, установленному Правительством РФ.

- с 2013 года уточнен порядок восстановления в доходах суммы «амортизационной премии», учтенной в расходах организации при осуществлении (это нововведение должно привести к снижению налоговой нагрузки при осуществлении инвестиций).

Особое место в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» занимает 1 Раздел «Налоговое стимулирование инновационной деятельности», которое предполагает следующие мероприятия:

- уточнение порядка учета расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки;

- освобождение от налогообложения налогом на имущество организаций энергоэффективного оборудования сроком на 3 года с момента ввода в эксплуатацию, а также оборудования, используемого для создания научно-технической продукции;
- передача полномочий по принятию решения о предоставлении инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций субъектам Российской Федерации и пр.

В сфере малого предпринимательства Федеральным законом от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» расширен состав затрат, учитываемых при исчислении налоговой базы по единому налогу в рамках действия упрощенной системы налогообложения.

Однако, несмотря на большую работу, проделанную Правительством РФ, по созданию условий стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности, сегодня можно говорить о крайней неэффективности льготных налоговых инструментов (инвестиционный налоговый кредит, амортизационная премия, специальные налоговые льготы для малого инновационного бизнеса и пр.). Указанные расходы непрозрачны, их поступления не контролируются, не изучается эффективность внедрения той или иной преференции. И самое главное, они никак не решают вопрос о финансировании российской науки со стороны частного сектора.

В настоящее время, по оценке Министерства финансов, число действующих льгот приближается к 200, что затрудняет процесс администрирования. В настоящее время ни Минфин РФ, ни Федеральная налоговая служба РФ, ни органы статистики не располагают полными сведениями о результативности налоговых льгот, поскольку отсутствует система их мониторинга, оценки эффективности, что не дает возможности для принятия объективного решения о продлении или отмене тех или иных льгот. Отсутствует также механизм оценки выпадающих доходов бюджетов в результате применения налоговых льгот.

В настоящее время существует Перечень научных исследований и опытно-конструкторских разработок, расходы налогоплательщика на которые в соответствии с пунктом 7 статьи 262 части второй Налогового кодекса Российской Федерации включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5 (утв. постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2008 г. №988, в редакции постановления Правительства РФ от 6 февраля 2012 г. №96).

Согласно указанному перечню, установлены льготы для следующих направлений научной деятельности: индустрия наносистем, информационно-телекоммуникационные системы, науки о жизни, рациональное природопользование, транспортные и космические системы, энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика. Научным организациям, специализирующимся на исследованиях в области математики, экономики, философии, социологии, истории и др. традиционно льгот не предусмотрено.

Согласно Федеральному закону от 28 декабря 2010 г. №395-ФЗ Налоговый Кодекс РФ был дополнен статьей 284.1, применяющейся с 1 января 2011 г. до 1

января 2020 г., в соответствии с которой, согласно п. 1 «Организации, осуществляющие образовательную и (или) медицинскую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, вправе применять налоговую ставку 0 процентов при соблюдении условий, установленных настоящей статьей». То есть, нулевая налоговая ставка по налогу на прибыль установлена для организаций, осуществляющих исключительно образовательную и (или) медицинскую деятельность.

В результате, наличие многочисленных бюрократических заслонов делает крайне неэффективным применение льгот на практике: суммы расходов на НИОКР в составе общих расходов предприятий, организаций весьма незначительны и составляют от 0,5 до 2%; инвестиционная премия по отношению к общему объему инвестиций в основной капитал также варьируется в диапазоне от 0,8 до 2,2%; в целом же, суммы, направляемые на научные исследования и разработки в российской экономике, минимальны — около 1,5% ВВП.

5. Возможные поправки в Налоговый Кодекс РФ, направленные на стимулирование инновационной и научно-исследовательской деятельности¹.

Проведенный сотрудниками ИПР РАН анализ российского налогового законодательства в отношении стимулирования инновационной и научно-исследовательской деятельности доказывает целесообразность внести ряда изменений и дополнений в НК РФ, направленных на стимулирование притока частного капитала в науку.

(1) Статья 56 НК РФ. Установление и использование льгот по налогам и сборам.

Обычно среди налоговых льгот выделяются три основных: налоговые освобождения (налоговые амнистии, полное освобождение от уплаты налога, возврат ранее уплаченных налогов, налоговые каникулы), налоговые скидки и налоговый кредит. Данные категории широко применяются в современном налоговом законодательстве, но в настоящее время в ст. 56 НК РФ они не достаточно конкретизированы. На наш взгляд, чтобы ключевая статья НК РФ по льготному налогообложению служила основой для исчисления других налогов², следует внести в п. 1 ст. 56 абзац 2 поправки следующего содержания:

«Виды налоговых льгот, применяемые в российском законодательстве: налоговые освобождения, налоговые скидки и налоговый кредит. Под налоговым освобождением следует понимать налоговые амнистии, полное освобождение от уплаты налога, возврат ранее уплаченных налогов, налоговые каникулы. Налоговая скидка подразумевает совокупность налоговых льгот, направленных на прямое уменьшение налоговой базы на установленную величину законодательно разрешенных к вычету видов расходов. Основными категориями налоговой скидки являются: необлагаемый минимум объекта налога (величина объекта налогообложения, ниже которой объект налогом не облагается), налоговые вычеты (сумма,

¹ В работе использованы материалы к.э.н., зав. лабораторией ИПР РАН С.Н. Сайфиевой.

² Из 18 налогов и сборов с учетом пяти специальных режимов налогообложения только по трем, незначительным в фискальном отношении налогам введено это понятие. По основным налогам (НДС, НДФЛ и налогу на прибыль) применяются другие понятия: «налоговые вычеты», «освобождение от налогообложения», «снижение ставки».

на которую уменьшается налоговая база), снижение налоговой ставки. Налоговый кредит — это форма изменения срока исполнения налогового обязательства в установленных Законодательством пределах, предусматривающая уменьшение платежей по налогу с последующей поэтапной уплатой кредита и начисленных процентов».

(2) Статья 67 НК РФ. Порядок и условия предоставления инвестиционного налогового кредита.

В целях повышения эффективности инвестиционного налогового кредита, необходимо:

расширить сферу его применения. Для этого следует добавить в п.п. 4 пункта 1 ст. 67 после слов «оборонного заказа», уточнение: «исключительно в сфере осуществления инвестиционной и инновационной деятельности»;

внести п.п. 7 и 8 пункта 1 ст. 67 следующего содержания:

«7) осуществление этой организацией инвестиций в создание фондов финансирования научно-технических разработок.

8) осуществление этой организацией финансирования научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, проводимых научными Институтами (Федеральными государственными бюджетными учреждениями науки) в целях повышения результата экономической деятельности самой организации, ее инновационного развития, либо создания новых видов продукции».

(3) Статья 284 НК РФ. Налоговые ставки.

Считаем целесообразным, распространить действие ст. 284.1 на научные организации различного профиля (а не только приведенные в Перечне). Условиями, при которых научные организации могут применять нулевую ставку, будут следующие:

«1) если организация имеет подтвержденный статус научной организации в соответствии со ст. 5 Федерального закона от 23.08.96 N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (письмо УФНС России по г. Москве от 16.02.2009 N 16-15/013746).

2) если организация имеет лицензию (лицензии) на осуществление научной деятельности и (или) на право обучения в аспирантуре, выданную (выданные) в соответствии с законодательством Российской Федерации;

3) если доходы организации за налоговый период от научной деятельности, а также от выполнения научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, учитываемые при определении налоговой базы в соответствии с настоящей главой, составляют не менее 90 процентов ее доходов, учитываемых при определении налоговой базы в соответствии с настоящей главой, либо если организация за налоговый период не имеет доходов, учитываемых при определении налоговой базы в соответствии с настоящей главой;

4) если в штате организации, осуществляющей научную деятельность, численность научного персонала, имеющего ученую степень, в общей численности работников непрерывно в течение налогового периода составляет не менее 50 процентов;

5) если в штате научной организации в течение налогового периода работает не менее 50% молодых специалистов;

6) если в штате организации непрерывно в течение налогового периода числятся не менее 15 работников;

7) если организация не совершает в налоговом периоде операций с векселями и финансовыми инструментами срочных сделок».

(4) Статья 284 НК РФ. Налоговые ставки.

Следует установить необходимые льготы по налогу на прибыль для частных предприятий и фирм, финансирующих научно-исследовательские или опытно-конструкторские работы различного научного профиля в организациях, имеющих подтвержденный статус научного учреждения и внести п. 5.2. следующего содержания:

«5.2. Прибыль, полученная коммерческой организацией в ходе основного вида деятельности при ее инвестировании частично или в полном объеме в деятельность научных организаций для осуществления научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, облагается налогом по налоговой ставке 0 процентов (благотворительность)».

(5) Статья 284 НК РФ. Налоговые ставки.

Необходимо введение прямой инвестиционной льготы, когда часть налоговой базы освобождается от налогообложения, если компания инвестирует средства в расширение или восстановление основных фондов производственного назначения. Для этого в Главу 25 НК РФ следует внести Ст. 284.3. следующего содержания:

«1. Предприятия имеют право направлять половину налогооблагаемой прибыли на капитальные вложения при соответствующем документальном оформлении (но не более 50% от суммы налога, исчисленной без учета льгот).

2. Инвестиционная налоговая льгота может быть предоставлена организации, являющейся налогоплательщиком соответствующего налога, при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

1) фактическое осуществление затрат в виде капитальных вложений;

2) принадлежность предприятия (организации) к производственной сфере;

3) финансирование капитальных вложений происходит за счет прибыли в распоряжении предприятия, за счет кредитов банков, полученные и направленные на указанные цели;

4) осуществление капитальных вложений в целях развития собственной материальной базы предприятия;

5) полное целевое использование амортизационных отчислений».

Вместо заключения.

В заключение, хотелось бы еще остановиться на некоторых значимых проблемах, которые, хоть не напрямую, но очень значительно влияют на финансирование научной и инновационной деятельности.

Во-первых. Сегодня российские власти ведут поиски дополнительных источников пополнения бюджета. Чтобы избежать увеличения налоговой нагрузки в поле зрения чиновников начинают попадать альтернативные аспекты фискальной политики, например, улучшение налогового администрирования. Под совершенствованием налогового администрирования подразумевается не столько улучшение работы налоговых служб, сколько радикальное сокращение налоговых льгот. Такое «совершенствование налогового администрирования» приведет к тому, что российская налоговая система окончательно приобретет чисто фискальный характер, утратив и те мизерные регулирующие функции, которые есть сей-

час в виде налоговых льгот малому бизнесу, инновационным предприятиям и т. п. Необходимо провести тщательный анализ действующей системы налоговых льгот, механизма их предоставления и, исходя из полученных результатов, выработать эффективную стимулирующую систему льготного налогообложения для целей развития таких сфер, как научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Во-вторых. На основе выполненных расчетов, в целях стимулирования инновационной деятельности восстановить инвестиционную льготу по налогу на прибыль с одновременным увеличением ставки налога на прибыль до 26% (22% — в региональные бюджеты, 4% — в федеральный), что позволило бы увеличить объем инвестиций в 2009-2010 гг. на 9-10%. Одновременно с этим предлагается существенно понизить (не менее чем на 5%) действующие, в том числе основную и льготную, ставки НДС. Тем самым государство, с одной стороны, даст понять налогоплательщикам, что, повышая ставку налога на прибыль, оно преследует не фискальные, а совершенно иные цели. С другой стороны, снижение ставки НДС окажет стимулирующее воздействие на развитие именно обрабатывающих отраслей промышленности, где доля добавленной стоимости намного выше, чем в добывающих отраслях, а также будет способствовать росту потребительского спроса.

В-третьих. Для того «чтобы амортизация стала основным источником расширенного воспроизводства, необходимо установить более тесную связь между амортизационной и налоговой политикой. Это возможно только в условиях, когда затраты предприятий при исчислении налога на прибыль будут включать только суммы амортизационных отчислений, фактически направленные на финансирование инвестиций. Одновременно с этим следовало бы ввести ускорен-

ную амортизацию, а также существенно сократить нормативные сроки эксплуатации основных фондов.

В-четвертых. Чтобы повысить эффективность использования на практике инвестиционного налогового кредита, необходимо расширить сферу его применения. Он должен выдаваться организациям сферы материального производства не только на цели технического перевооружения, но и на реализацию любых инвестиционных или научно-исследовательских проектов. Поскольку источником предоставления инвестиционного кредита выступает налог на прибыль, зачисляемый в Федеральный бюджет по ставке 2%, ресурсов не хватает. Поэтому «следовало бы в перечень федеральных налогов, за счет которых может быть выдан данный кредит, включить акцизы, НДС, а также налог на добычу полезных ископаемых.

В-пятых. Можно говорить от фрагментарности системы управления налоговым процессом. Российское налогообложение является сегодня полем деятельности Минфин России, Федеральное казначейство, Федеральная налоговая служба России, Федеральная таможенная служба России, Росфинмониторинг, социальные внебюджетные фонды, местные органы власти и др. Указанные ведомства и учреждения, наделены разными полномочиями, их внутренние взаимоотношения сложны и запутанны, что создает трудности, как для налогоплательщиков, так и для государства. В целях исправления ситуации можно предложить рассмотреть вопрос (уже обсуждаемый в научном мире) о создании единого ведомства — Министерства государственных доходов, которое отвечало бы за сбор любых налогов, сборов и пошлин в стране, в том числе осуществляло бы контроль над механизмом предоставления, поступления и эффективности налоговых льгот.

Б.Б. Леонтьев,
д.э.н., проф., член-корр. РАЕН,
генеральный директор Федерального института
сертификации и оценки интеллектуальной
собственности и бизнеса (ЗАО «СОИС»),
зам. председателя Комитета по интеллектуальной
собственности ТПП РФ,
эксперт WIPO, эксперт ФАПРИД,
эксперт НЦПИ при Минюсте РФ,
эксперт Фонда «Сколково» РФ, г. Москва
info@sois.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В США

Аннотация: Национальная инновационная система (НИС) США, созданная на уровне государства, — это объединение высоких профессионалов со стороны государства, науки, бизнеса и образования. Ее основное отличие от современного российского варианта национальной инновационной системы именно в практической состоятельности и высоком профессионализме организаторов и участников. В статье анализируется национальная инновационная система США по структурным элементам и в целом в сравнении с российским опытом организации инноваций и интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: анализ, бизнес, государство, инновации, инновационные системы, интеллектуальная собственность, микроуровень, макроуровень, наука, опыт, практика, структура, творческая деятельность, феномен, экономика, эффективность.

Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать или столько же об этом прочитать. Эта старая пословица, оказалась как нельзя в точку, когда автор этой статьи в январе — феврале 2011 г. проходил стажировку в США по теме коммерциализации технологий. Изучая опыт тридцати самых разных организаций, выполняющих различные функции в общенациональной инновационной системе США, автор пришел к выводу, что **эта система нашим специалистам практически не известна**. Все, кто об этом писал и ранее туда ездил, видели лишь фрагменты и в российских публикациях воспроизводили то, что хотели видеть и что им более понятно. Поэтому, не вступая в полемику с предыдущими авторами публикаций на эту тему, автор настоящей статьи начинает, что называется, с чистого листа.

1. О Программе SABIT

Министерство торговли США открыло Программу SABIT (далее — Программа) еще в 1993 г. для стажировки специалистов из стран с переходной экономикой с целью развития международного сотрудничества на профессиональном уровне. В январе — феврале 2011 г. оно впервые провело в США стажировку специ-

алистов из стран СНГ по теме «Права интеллектуальной собственности: коммерциализация технологий». Из значительного массива собранных заявок в состав группы было отобрано 17 человек. От России туда попали восемь человек: трое из Новосибирска, по одному из Кемерово, Омска, Томска, Нижнего Новгорода и один от Москвы — автор этой статьи.

С 22 января по 12 февраля 2011 г. группа прошла стажировку более чем в 30 компаниях, фондах, институтах, министерских департаментах и университетах, расположенных в пяти городах северной части США. Ежедневно наши специалисты посещали 2–3 организации, успешно работающие в сфере высоких технологий. Важно отметить, что перед нами выступали первые лица компаний — президенты, вице-президенты, директора и их первые заместители, для которых было престижно участвовать в правительственной Программе.

В связи с этим наши соотечественники, по сути, впервые получили уникальную возможность ознакомиться и проанализировать по элементам и в целом, по сути, основную часть национальной инновационной системы (далее — НИС) США. В сравнении с российским опытом организации инноваций и интеллектуальной собственности (далее — ИС) мы получили уникальную информацию и множество подсказок того, как не надо делать и к чему следует отнестись особенно внимательно.

Программа SABIT последовательно вовлекает в деловые отношения американских специалистов, желающих сотрудничать с наиболее активными и грамотными специалистами из стран с переходной экономикой. Причем такой диалог в рамках Программы ведется по самым разным сегментам рынка и темам. Польза от этих встреч двусторонняя. Российские специалисты имеют возможность расширять свое сотрудничество и свой бизнес с американцами, у которых востребованность идей, инноваций и инициативных личностей весьма высокая.

Целью реализации этой Программы для США является развитие своей экономики в рамках между-

народного сотрудничества. В ее рамках уже около 5000 человек в СНГ и 3000 в России прошли стажировку в США. В соответствии с заявками руководителей конкретных американских компаний, университетов, фондов, бизнес-инкубаторов, институтов и венчурных фирм мы встречались, делились своим опытом с ними, но в основном учились. Американцы великолепно освоили советскую технологию обмена передовым опытом, но с гораздо большей пользой [1,2,3].

Перед нами с докладами выступали руководители, ведущие специалисты и менеджеры инновационно активных организаций в Вашингтоне, Филадельфии, Солт-Лейк-Сити и Сиракузах, а также в соседних городах и штатах. В штате Юта, принимавшем предпоследнюю зимнюю Олимпиаду, на встречу с нами пришел губернатор этого штата. Он рассказал нам не только о достижениях штата, но и о его проблемах. В конце своей получасовой беседы он пригласил нас к сотрудничеству, мы обменялись визитками. Местные жители утверждают, что он будет баллотироваться и, вероятно, станет следующим президентом США после Барака Обамы. Открытость, доступность, деловитость, участливость в проблемах партнера и стремление к сотрудничеству, пожалуй, основные отличительные качества деловых американцев, начиная от простых граждан, предпринимателей и заканчивая чиновниками высших рангов. Эти личные маленькие открытия нами были сделаны в ходе многочисленных встреч.

2. Непознанный феномен НИС США

Анализируя все написанное у нас о НИС США и достаточно открытую информацию из американских источников, возникает резонный вопрос: почему достаточно открытая американская инновационная система до сих пор у нас явно не достаточно описана, изучена и до сих пор эти знания не взяты на вооружение, хотя там эта система прогрессирует на протяжении уже 30 лет? Выводы напрашиваются следующие.

Во-первых, сами американцы такой задачи комплексного описания своей НИС для открытой печати, естественно, не ставили и потому единым документом ее не публиковали [4,5]. *Во-вторых*, такая программа по коммерциализации технологий и патентов для иностранных граждан, в том числе и для нас, в январе этого года была открыта впервые. *В-третьих*, знакомая с содержанием НИС США, скорее всего, не те наши специалисты туда ездили. Поэтому они не с теми лицами там встречались, не то смотрели, не то увидели, и не то осмыслили. И, *в-четвертых*, судя по американским публикациям и мнениям их специалистов, явных идеологов собственной НИС, кроме фамилий конгрессменов-инициаторов законов, сами они не имеют, как и обобщенного представления о ней [6,7,8].

Очевидно, что наши ученые, чиновники, аналитики или просто наблюдатели, которые изучали и до сих пор изучают НИС США по публикациям или личным поездкам, как представляется, видели лишь какие-то отдельные небольшие фрагменты, с которыми их знакомили и по которым сложно судить о системе в целом. Более того, по мнению автора статьи, **многие наши специалисты, занимающиеся инновациями, судя по их публикациям, не понимают экономической сущности ИС, особенно в междисциплинарном технико-экономико-право-**

вом аспекте. А НИС США изначально построена на феномене ИС, на личности автора изобретения и его экономическом интересе.

Прямым доказательством этого являются тезисы докладов последних, так называемых, международных конференций по управлению инновациями [9,10]. Поэтому наши, так называемые, «инновационщики» сути НИС США, построенной на глубинной основе ИС, до сих пор не раскрыли. Другим подтверждением этого является тот факт, что участниками Программы SABIT стали не беллетристы-инновационщики, а те, кто непосредственно работает в этой сфере и хорошо знаком с правами по ИС.

Однако следует отметить, что с инновационными системами в самых крупных высокотехнологичных компаниях и на промышленных предприятиях, имеющих свои закрытые и самодостаточные эндоинновационные системы, нас так и не ознакомили. И это понятно, нас вовлекали в малый бизнес, который напрямую сотрудничает с крупным.

Ниже автор статьи попытался изложить суть американской инновационной системы.

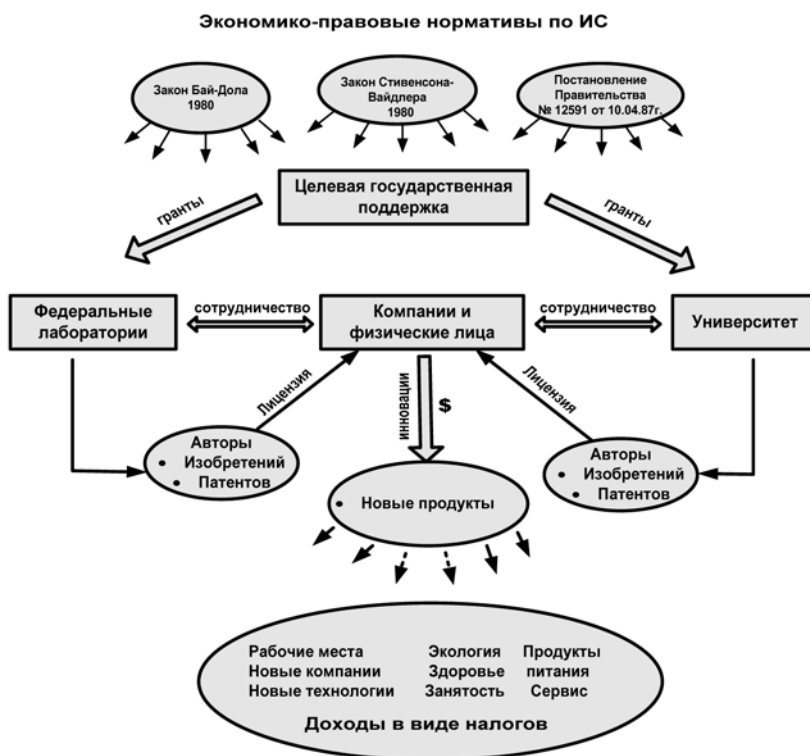
3. НИС США — это нормативная среда

Инновационная система в США, созданная на уровне государства, изначально это объединение высоких профессионалов со стороны государства, науки, бизнеса и образования. Ее основное отличие от современного российского варианта НИС именно в практической состоятельности и высоком профессионализме организаторов и участников [11,12,13]. **Формально в России поэлементно есть все то же самое, но оно не работает, ввиду отсутствия духовного начала, отсутствия самостоятельного лидера в каждом конкретном направлении.**

Главная российская проблема, *во-первых*, — это непрофессионализм ключевых юридических и физических лиц, выступающих в качестве генерирующих элементов российской НИС. Непонимание феномена ИС в ее технико-экономико-правовом аспекте, реализованном на разных иерархических уровнях, — основа неудач и неэффективного использования отечественного интеллектуального потенциала и огромных бюджетных средств. *Во-вторых*, как следствие первого недоразумения, происходит несогласованность действий, принимаемых мер и нормативных механизмов НИС, которые неполноценны и рассогласованы между собой. Создание ключевых механизмов, законов и положений — это функция ключевой личности во всей проблеме построения российской НИС, которая тоже отсутствует. Теперь о тех, у кого получается, об американцах.

НИС США — это, *во-первых*, среда специфических технико-экономико-правовых нормативов и знаний [14]. *Во-вторых*, это среда весьма своеобразных, юридически ответственных деловых взаимоотношений в сфере воспроизводства коммерчески ценной ИС и самых разных инноваций, начиная от трубочек для коктейля и заканчивая современной информационной, медицинской и космической техникой [15].

В-третьих, это технологически предопределенная среда междисциплинарного формирования и коммерческой реализации ИС [16]. Здесь ИС находится в центре внимания всех отношений между субъектами во всех процессах. На ее основе построены все наиболее значимые механизмы НИС США, начиная с



авторских договоров и заканчивая основным инновационным товаром — лицензиями и правами на высокотехнологичный бизнес. В-четвертых, это среда самовыражения состоятельных, востребованных творчески активных специалистов, где непрерывно воспроизводится огромное количество новых идей и инноваций [17]. В-пятых, это среда, где государство стимулирует инновации через успешных личностей науке и малом бизнесе, как более знающих и заинтересованных, активных и эффективных. При этом государство не помогает средним и, тем более, крупным компаниям, ввиду непрозрачности финансовых схем и низкой эффективности [18]. Это принципиально отличается от российского подхода.

Как естественная потребность сотен тысяч американских промышленников, ориентированных на жесткую конкуренцию, начиная с 70-х и 80-х годов прошлого столетия, эта среда возникла по взаимной инициативе бизнесменов, ученых, изобретателей, юристов и политиков. Эта инициатива самых одаренных личностей в США, подхваченная сотнями тысяч наиболее инициативных участников, и сегодня непрерывно развивается своим естественным путем, вовлекая новые тысячи интеллектуалов.

Дух коллективизма и деловой взаимоподдержки, характерный для СССР и ныне утерянный у нас, уже сегодня характеризует американцев как особую породу людей, открытых, доверчивых, доброжелательных и участливых друг к другу. Отсюда у них в почете благотворительность. Она стала там явлением массовым. НИС США в итоге стала продуктом совместных творческих усилий миллионов граждан, действующих со стороны государства, бизнеса и науки.

Как считают сами американцы, в основе НИС США лежат три закона, два из которых вступили в действие в 1980 г. (см. рис. 1). Первый — закон Бэя ? Доула о передаче разработчику исключительных прав на патенты, полученные в процессе разработки НИОКР, финансируемых из госбюджета. От государства раз-

работчику передаются права на патенты, но не на отчет и описание всей разработки. Если патенты отсутствуют или они низкокачественные, то у разработчика ничего ценного для коммерциализации не остается.

Второй ? закон Стивенсона?Вайдлера. Он ориентирован на федеральные лаборатории и научно-технические центры и для них регламентирует сферу технологических инвестиций. Он требует от государственных лабораторий наличия официальных процедур по передаче технологий, а также осуществления активного поиска возможностей для передачи технологий индустриальным компаниям, университетам, а также местным правительствам и правительству штата.

Третий нормативный акт — это Постановление правительства № 12591 «Об облегчении доступа к науке и технологиям» от 10.04.1987 г. Оно регулирует сферу распределения авторских отчислений, а также других вознаграждений изобретателям, являющимся государственными служащими. Помимо стимулирующей функции он противодействует «утечке мозгов» из страны и переходу сотрудников из одних компаний в другие.

Три этих нормативных акта комплексно охватывают всю сферу экономико-правовых отношений в сфере ИС, складывающихся вокруг главных действующих лиц в инновациях — автора изобретения и разработчиков НИОКР. Они позволили компактно сформировать три взаимодополняющих базовых механизма эффективных отношений в сфере ИС, дающих синергетический эффект в совокупности. В России написание и реализация таких базовых законов в принципе невозможны из-за характера их инициации и межчиновничьей процедуры согласования текстов между министерствами и ведомствами.

Однако наличие этих трех законов и действие во всей сфере функционирования НИС следует относить лишь к фундаментальному фактору, породив-

шему затем цепную реакцию и дальнейший процесс самореализации профессионалов и саморазвития системы, который продолжается и по сей день. В США НИС как систему признают, используют и развивают в большей степени не чиновники, как это происходит у нас, а сами авторы изобретений, разработчики НИОКР и бизнесмены. НИС США — это живой саморазвивающийся организм. Воспроизводство подобной системы в России на настоящий момент представляется маловероятным, ввиду низкого качества принимаемых масштабных решений.

На основе трех начальных механизмов в США со временем возникли и сегодня действуют тысячи других, локальных, дополняющих общую картину самых разнообразных отношений в общей НИС. Много интересного и полезного внесено сюда законодателями отдельных штатов, что существенно разнообразит инновационную систему в целом, делает ее уникальной, невоспроизводимой и до сих пор не описанной никем из самых наблюдательных и любознательных американских ученых.

4. Элементы микроуровня НИС США

НИС США на микроуровне начинается с реального человека, деятельного и творчески активного, точнее, с яркой, высококвалифицированной и инициативной личности в науке, бизнесе, общественной организации и в правительстве. Там, где нет умной, инициативной и деятельной личности, там нет инно-

ваций. Любые инновации в университетах и федеральных лабораториях начинаются с НИОКР и их авторов. Автор и разработчик новшества в США такой же, как в России, но, судя по статистике патентных ведомств, минимум в пять раз более массовый, чем у нас. Система вознаграждений и гарантия выплат привлекает все новых и новых разработчиков. В США, в отличие от России, к соавторам предъявляют весьма жесткие требования, требуя четкой идентификации их творческого вклада. Руководители организаций, включая НИИ и КБ, не могут быть соавторами за исключением их единоличных заявок без соавторов. Такие случаи единоличного авторства там рассматриваются особенно внимательно. Их итог — отзыв руководителя с его должности и понижение в должности с предоставлением свободы творчества.

Второй по значимости фигурой в инновации является личность инновационного менеджера, который продвигает новшество на рынок [19]. Но это обязательно ученый или изобретатель с большим продуктивным опытом в реализации изобретений, но не специалист с юридическим или экономическим образованием, как иногда бывает у нас. Если автором и его консультантами допущена ошибка в выборе этой ключевой личности, организующей реализацию идеи и принимающей ответственные решения, то за этим неминуемо следуют лишь неудачи и прекращение финансирования этих лиц.



Рис. 2. Модель микроэлементов НИС США

Инновационный менеджер доводит НИОКР до коммерциализации через лицензию, передаваемую от авторов в конкретные предприятия, преимущественно в малый бизнес [20].

В университетах и федеральных лабораториях договорные отношения с научными работниками как потенциальными авторами изобретений составлены так, что вновь сгенерированную и лабораторно проверенную идею автор ноу-хау или изобретения изначально обязан в виде служебной записки изложить своему руководству. Далее назначается комиссия и дата обсуждения, изложенного в записке нового технического решения, и организуется его экспертная оценка и лишь затем проводится его обсуждение с участием приглашенных специалистов. Состав комиссии определяется из числа экспертов и специалистов, исключительно исходя из их компетенции в данной проблеме, в том числе и из числа приглашенных со стороны. Все эксперты, оценщики и специалисты как члены комиссии подписывают соглашение о конфиденциальности по этой теме до обсуждения. После чего на них лежит строгая ответственность за

несанкционированное использование или передачу этих сведений кому-то. Штрафы за нарушение — миллионы долларов и потеря доверия в деловом мире. В результате экспертизы, оценки потенциальных коммерческих выгод по итогам обсуждения комиссией принимается решение о патентовании нового перспективного технического решения или сохранении его в тайне, и оформления для него режима ноу-хау. Здесь же на комиссии определяются дальнейшие пути коммерциализации идеи. Если она патентуется, то срочно готовится публикация, не раскрывающая технических деталей, и в течение года после публикации подается заявка в Патентное ведомство США. Эта публикация гарантирует приоритет и авторство изобретения. У нас до сих пор процедура обратная: если была авторская или чужая публикация, то заявка отклоняется. В Америке заявки подают исключительно физические лица, внесшие конкретные творческие вклады, которые обязательно обсуждаются на специальной комиссии и составляется протокол о вкладах. Нас, в частности, ознакомили с анкетой, которую заполняет каждый из авторов, куда не до-

пускаются руководители, спонсоры и иные лица. И это чрезвычайно важно со стратегических позиций развития национальной науки, лишенной ученых-имитаторов.

5. Элементы макроуровня НИС США

Макроуровень НИС США включает основные функциональные блоки, создающие и реализующие инновации на рынке и в госсекторе. Государство при этом в отдельных нишах является основным покупателем инновационной продукции, например, в области космоса и вооружений.

На макроуровне НИС США включает четыре наиболее общих функциональных блока — государство, науку, бизнес и образование. К чести 200-летнего института президентства в этой стране следует отметить исторически весьма тесное взаимодействие всех четырех вышеназванных функциональных элементов НИС США [21], чего нельзя сказать о зачатках российской НИС. Каждый из этих элементов является интегратором вокруг себя представителей других элементов. Так формируются доверительные партнерские отношения ученых и разработчиков с преподавателями университетов, с представителями бизнеса и с госчиновниками, складывающиеся годами. На их основе в интересах общего дела образуются своеобразные неформальные анклавные специалисты по отдельным темам и в различных научных направлениях, образовательных центрах, отдельных рыночных нишах услуг и товаров, функциональных службах государственных органов. При этом государственные органы озадачены не столько непосредственными инновационными проблемами, сколько проблемами роста занятости, за которые они отчитываются. Бюджетное финансирование увеличивается там, где рабочих мест было создано больше. С целью роста занятости создаются бизнес-инкубаторы во главе с весьма опытными, не моложе 50 лет, так называемыми «серийными» предпринимателями, когда-то создавшими и затем продавшими целую серию своих собственных предприятий.

Преследуя цель создания множества новых рабочих мест и объектов бизнеса, госчиновники в решении этой задачи в качестве приоритета, безус-

ловно, выделяют инновационный бизнес, поскольку он интенсивнее всего наращивает численность вновь занятого населения. Более того, состоявшийся инновационный бизнес на основе патентов и ноу-хау более устойчив, чем традиционный. В этом заключается основной смысл частно-государственного партнерства, которое у нас понимают иначе — через совместное, чаще неэффективное, использование бюджетных денег.

Американцы во всех сферах деятельности имеют иную кадровую политику. В отличие от россиян они продвигают только лиц с положительным опытом в конкретной области. У них понятие «своя команда» существует лишь в науке, в научных школах, в инновационных проектах и в бизнесе, но не в госструктурах, где существование таких «команд» невозможно в принципе, что и у нас не допускалось в советский период. К так называемым «эффективным менеджерам» из других отраслей у них относятся с недоверием и нередко дают им испытательный срок. То, что в США исключение, у нас, к сожалению, широкая повседневная практика. Американцы генетически не воспринимают лиц, не имеющих конкретного опыта в конкретной сфере деятельности.

Особенно они сторонятся неудачников с негативным опытом и результатами деятельности, которых деликатно стараются не замечать и не продвигать, тем более в качестве членов «своей команды». И наоборот, они всячески поддерживают тех, у кого есть идеи, результаты и накоплен позитивный опыт.

Тем не менее, любым инициативным, независимо от возраста, личностям, включая неудачников, они все же дают шанс на удачу. И это правильно. Это единственный путь процветать всем вместе и становиться еще сильнее. В США экономическим базисом, создающим новые рабочие места и наполняющим бюджет государства налоговыми сборами, являются не природные ресурсы, которые там имеются и хранятся про запас, а мозги творчески активного населения и эффективный бизнес. Поэтому и отношение к бизнесменам не как у нас — как к дойным коровам, а как к благодетелям, обеспечивающим занятость населения и наполнение госбюджета.

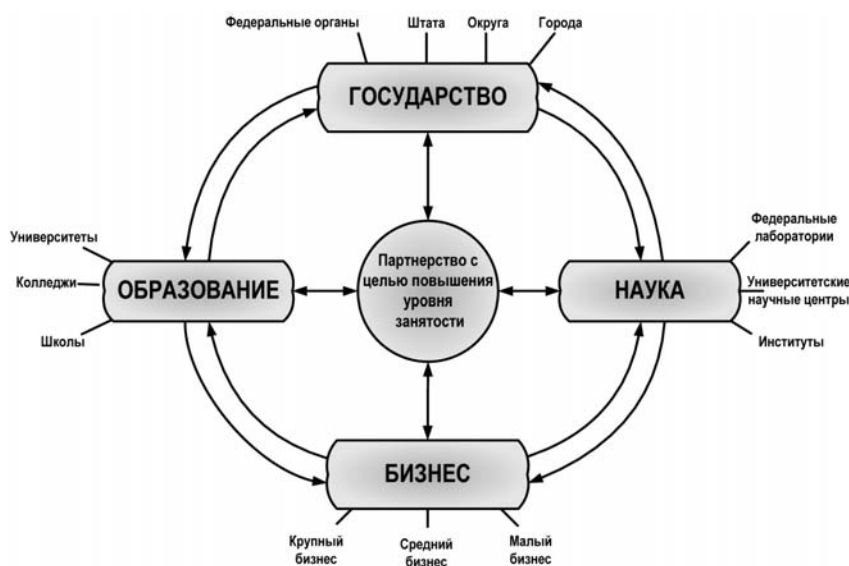


Рис. 3. Модель макроэлементов НИС США

6. Проблемы «утечки» мозгов

Беда большинства наших специалистов самой высокой квалификации в том, что практически всюду они находятся либо во главе малых предприятий, на которые правительство и общественные организации не обращают внимания, либо работают в крупных учреждениях, компаниях и институтах, что называется, «под чиновниками-администраторами». По сути, они находятся, порой, в роли «крепостных», работая в основном на их имидж, медали и премии, не получая ничего, кроме умеренной зарплаты. А идей у наших граждан много. К сожалению, авторские права на новые идеи, инициативы, технологии, методики, бизнес-предложения и даже проекты, в основном, у нас либо обезличены, либо принадлежат чиновнику, подписавшему и оформившему итоговый документ. Роль творческой личности в чиновничьей системе и крупной организации в нашей экономической системе, к сожалению, ничтожна.

Нынешнее время можно с полным основанием называть «золотым веком чиновников», когда реальная потребность в специалистах у нас в стране стала минимальной, а «утечка мозгов» из страны — максимальной.

В этой ситуации специалисты зачастую не в состоянии себя реализовать в своей стране и организовать сколько-нибудь продуктивные и перспективные научные международные контакты с зарубежными специалистами. Они не могут самостоятельно развивать собственные идеи ни в науке, ни в бизнесе. Причем сами чиновники этой потребности ни в самореализации специалистов, ни в их международном сотрудничестве в должной мере не ощущают, поскольку в процессе длительного администрирования сами специалистами уже не являются, а административной ответственности за свое бездействие или «скромные результаты» не несут, а оценивать свою деятельность никому не позволяют.

Авторы изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, программных продуктов, ноу-хау, селекционных достижений в России последние полвека не в почете. Им, за редким исключением, авторских вознаграждений не платят. Их публикации в научных журналах чиновники не читают. Даже научными открытиями, опубликованными в монографиях и статьях, специалисты не в состоянии обратить на себя внимание высших чиновников, обязанностью которых в действительности должен быть именно поиск и поддержка талантов. Замалчивание этой темы усугубляет проблему самореализации наших специалистов. Поэтому Программа SABIT становится, как говорится, светом в окне для ее участников.

Американское правительство традиционно внимательно относится к национальным и иностранным талантам. Оно знает о массе способных личностей и о классных специалистах, работающих на территории США, и всячески адресно им содействует в продвижении их идей и в создании собственного бизнеса.

Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса там высоко эффективна и весьма развита по сравнению с российской. Если судить формально — по названиям, у нас есть многое из того, что есть там, но сущность всяческих отечественных ассоциаций, общественных и некоммерческих организаций иная. Наши, скорее, не помогают, а паразитируют на малом и среднем бизнесе.

Во всех цивилизованных странах эти проблемы не возникают ввиду наличия национальной интеллектуальной элиты, которая у нас пока разобщена и не формализовалась, а официальным лицам эти проблемы чужды. Они о них не знают и потому их не решают, что усугубляет ситуацию.

7. Выводы

Если кратко суммировать новые знания, полученные в результате изучения НИС США, то следует отметить следующее:

- инновации американцам интересны тем, что это лучший инструмент роста занятости граждан для любого государства. Американцы на основе инноваций лучше остальных решают проблемы экологии и потребительского разнообразия товаров;

- главные действующие лица в инновационной системе не чиновники и олигархи, а авторы изобретений и ученые с великолепными идеями и практическими результатами;

- система образования в США явно более полноценная, с точки зрения междисциплинарности, и практически лучше ориентированная. Она гораздо органичнее связана с большой наукой и бизнесом;

- нормативной базой НИС США является ИС, которая органически вплетена во все без исключения технологии, процедуры и операции общего инновационного процесса. Без ИС все инновации, по признанию американцев, рассыпаются на самых ранних стадиях, чего не могут понять отечественные экономисты-инновационщики;

- НИС США — это саморазвивающаяся среда, построенная на прозрачных, корректных и комфортных отношениях всех ее участников, основой которых является ИС;

- отдельные отечественные разработки в сфере инноваций и управления творческими, инновационными и высокотехнологичными производственными процессами, по научному уровню не ниже американских, а в ряде случаев их превосходят. Поэтому со стороны высших чиновников здесь требуется внимание и активная, действенная поддержка этих разработок, эффект от которых может быть более впечатляющим, чем во многих экономически развитых странах.

Но самое главное — руководство страны, наконец-то, должно определиться с «главным конструктором НИС России» — не в лице олигарха или чиновника, а высокопрофессионального специалиста с многолетним научно-практическим опытом. Из-за этой нерешительности мы уже потеряли 20 лет. Сколько еще?

ЛИТЕРАТУРА

1. Европа, Россия, Украина. 29.11.2004 | Т. ЦИХАН, «Теория и практика управления», N11, ноябрь 2004.

2. Заварухин В.П. Бутоны инноваций (Основные элементы инновационной стратегии США). Институт США и Канады РАН. Журнал «Российское предпринимательство» № 10, 2002.

3. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей. Инновационная стратегия правительства США в XXI веке. Емельянов С.В. «Менеджмент в России и за рубежом», № 3/2002.

4. Tools for Innovation. Arthur B Markman, Kristin L. Wood Publisher: Oxford University Press, USA (August 13, 2009).
5. Intellectual capital on regional innovation systems: toward the momentum of growth rates of business performance. Miguel Gonzalez-Loureiro, Pedro Figueroa Dorrego. International Journal of Transitions and Innovation Systems (IJTIS). Volume 1 — Issue 1 — 2010. P.82-99.
6. Bone S., Saxon T. Developing Effective Technology Strategies //RTM. — 2000, № 3.
7. Cherbourg H. Open Innovations: the New Imperative for Creating and Profiting from technology// RTM. — 2003. — № 3.
8. Hwang A.S. Integrating Technology, Marketing and Management Innovation // RTM. — 2004. — № 4.
9. Управление инновациями-2010: Материалы международной научно-практической конференции 15-17 ноября 2010/Под ред. Р.М.Нижегородцева. — М.: ЛЕНАНД, 2010.
10. Принципы и механизмы формирования национальной инновационной системы. Материалы Всероссийской научно-практической конференции 2-3 декабря 2010 г. — Дубна, изд. ОЭЗ, 2010.
11. Иванова Н.И. Неумолимый рок инноваций // Эксперт, № 28 (617), 14 июля 2008.
12. Иванова Н.И. «Инновации — это экономическое измерение прогресса...» // Международные процессы, Том 7, № 3 (21). Сентябрь-декабрь 2009.
13. Сергеев В.М. 2008. Инновация как политическая проблема // Политика. N21.
14. Hughes, A. (2006), "Optimal Innovation Systems: Lessons from the UK and the USA", in Innovation: management, policy & practice, Vol. 8, Issue 4-5: pp 369-377, December.
15. Josh Lerner, 2010. «Innovation, Entrepreneurship and Financial Market Cycles,» OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2010/3, OECD Publishing.
16. Hughes, A. (2009) "On Universities and Innovation Policy: Some reflections based on US and UK Experience" *Papers and Proceedings of the Manchester Statistical Society*, Manchester Statistical Society.
17. The Myths of Innovation. Scott Berkun. Publisher: O'Reilly Media, Inc.; 1 edition (May 15, 2007).
18. Bronwyn H. Hall & Josh Lerner, 2009. «The Financing of R&D and Innovation,» NBER Working Papers 15325, National Bureau of Economic Research, Inc.
19. Hwang A.S. Integrating Technology, Marketing and Management Innovation // RTM. — 2004. — № 4.
20. Иванова Н. И. Наука в национальных инновационных системах// Инновации. — 2005. — № 4.
21. Иванова Н. И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем. М., ИМЭМО РАН. Монография. 2001.

Д. Е. Сорокин,
д.э.н., проф., член-корр РАН,
первый зам. директора ИЭ РАН;
О. С. Сухарев,
д.э.н., профессор, в.н.с. ИЭ РАН,
o_sukharev@list.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУКИ

Аннотация: в статье рассматривается проблема эффективности экономических систем, ограниченность критериев эффективности, применяемых на коротких интервалах времени согласно статичным критериям. Автор связывает задачу обеспечения динамической эффективности с необходимостью поиска уровня достаточного финансирования этой системы, чтобы она не увеличила своё дисфункциональное состояние. Рассматривается ряд примеров, показывающих относительность понятия эффективности, с особым акцентом на функционирование образовательной системы и фундаментальной науки.

Ключевые слова: эффективность, дисфункция, образование, фундаментальная наука, финансирование

1. Классические представления об эффективности и их изменение

Принято считать, что основы учения об экономической эффективности заложил итальянский экономист Вильфредо Парето в работе «Учение политэкономии», которая увидела свет в 1906 году. Бесспорным является одно — понятие эффективности выступает центральным понятием экономической науки, предметом научных дискуссий, политических дебатов. Существует множество подходов к определению (измерению) разных видов эффективности, и даже к определению понятия «эффективность». Это связано с тем, что действительно имеется несколько видов эффективности, а к тому же каждая экономическая школа стремится внести своё видение в освещение названной проблемы.

Экономическая наука сегодня нуждается в современных представлениях об экономической эффективности, которые выводили бы её из плоскости моделей, привязанных к равновесной точке, или отклонению от равновесия, которые к тому же довольно трудно интерпретировать в практическом смысле. Более того, имеется ряд сфер деятельности, где определить эффективность проблематично, однако, экономисты стараются это делать различными изощрёнными методами, что не означает успешного решения вопроса. К таким сферам, относится образование, фундаментальная наука, здравоохранение, вопросы военного строительства и др.

Сегодня под Парето-эффективностью понимают состояние системы, при котором невозможно улучшить состояние каких-то элементов этой системы, чтобы не ухудшить состояние других элементов этой

же системы. Данное представление довольно широкое — оно касается как отдельных систем, так и агентов. Применительно к каждому объекту существует своя эффективность. Поэтому эффективность является относительным понятием. К тому же, экономическая наука использует различные модели для описания наблюдаемых хозяйственных явлений и процессов, и эти модели отражаются в измерении эффективности.

Эффективность изменяется с течением времени и закон такого изменения довольно сложен. Она меняется от страны к стране, от системы к системе и зависит от институциональных структур, технической базы экономики, природных ресурсов, человеческого капитала, здоровья населения, а также изменений, затрагивающих каждый из названных факторов. Проблема эффективности состоит ещё и в том, что она сильно зависит от поведения агентов и от того, в каких условиях, при каких ограничениях происходит хозяйственный процесс, складывается та или другая форма поведения. Эффективность инновации будет определяться не только её содержанием, то есть тем, в чём она собственно состоит, но и процентной ставкой в стране — дороговизной кредита и, что очень важно, структурным соотношением числа новаторов и консерваторов в экономике.

Именно это соотношение будет определять состояние рынков, включая и рынки инновационных результатов, общую склонность к инновационной деятельности (мотивы и стимулы). В свою очередь общая склонность к инновациям зависит, разумеется, и от других факторов, таких, например, как традиции и культурологические основания экономико-инновационного поведения.

Ограничения с течением времени изменяются и, в итоге, изменяется эффективность функционирования системы. Иными словами, как бы печально это ни звучало, но эффективность фактически программируется институционально и также меняется, как бы не хотелось экономистам объективировать этот важнейший показатель. Вне проблемы эффективности, видимо, нет и самой дисциплины — экономической науки. Любой контекст, любой ракурс всё равно приводит нас к измерению, оценке и главным в этом вопросе выступает — эффективность. Даже в эпоху меркантилизма, когда объектом рассмотрения являлось богатство и формы его накопления, проблема эффективности была налицо. Другое дело, что эффективным признавался как можно более высокий уровень богатства,

измеряемый драгоценными камнями, золотом, серебром и т.д. Таким образом, эффективно то, что в условиях существующих ограничений, даёт наибольший доход (богатство). Это концепция условной максимизации, причём условия эффективности связываются с равновесным состоянием системы. Тогда решение нахождение экстремума, если оно удовлетворяет ограничениям и даёт максимум функции, будет искомым. Но это решение абсолютно бессильно относительно динамически изменяемых ограничений — это совершенно иной процесс оптимизации и поиска оптимума, когда сами ограничения динамически изменяемая функция. Но каков тогда закон этой динамики? Возникает проблема установления данного закона, которая не так легка не только по математическим причинам, сколько по причинам сугубо экономическим. Существо проблемы в том, что динамика является нелинейной и не может быть экстраполирована на значительные интервалы времени, потому как при этом будет наблюдаться эффект потери качества системы, который невозможно учесть в моделях подобного класса¹.

Когда эффективность предстаёт в виде сравнения фактического и ожидаемого результата совсем не понятно — а мог ли быть достигнут этот ожидаемый результат? Если при таких ограничениях (текущих) он и не мог быть достигнут, тогда можно ли ставить задачу расчёта отношения того, что есть и того, что и не могло быть достигнуто, если не изменить систему ограничений? Ответ, конечно отрицательный. Такая постановка фальсифицирует представления об эффективности. Малое может быть вполне эффективным, но оно отличается от большого, например своей структурой, особенностями функционирования. Если взять экономику США и экономику Африканской страны, например, Мозамбика или Египта. отдельные отрасли вполне эффективно функционируют.

Однако, думаю понятно, что это разные эффективности, даже если они близки по значению друг к другу (например, 0,3 для африканской страны и 0,5 для США). Формально получается эффективно и то, и другое, по крайней мере, с позиции модели эффективности, имеющей широкое применение в экономической науке. Одновременно, одна отрасль является доминирующей в мире, так как и экономика США довлеет в мире, а другая является полностью зависимой и подчинённой технологически. Следовательно, это качественно разные эффективности, хотя если использовать один и тот же показатель или модель эффективности, то оба результата (расчёта) дадут положительное значение эффективности. Если же использовать разные модели, тогда возникнет проблема сравнения полученных результатов. Адекватное сравнение в этом случае выполнить трудно.

Следовательно, вопрос относительно оценки эффективности остаётся открытым.

Как оценить траекторию развития мировой экономики? Может быть, она является неэффективной в принципе, и промышленная цивилизация движется в тупик? Уровень загрязнений постоянно растёт, опасность климатологических непоправимых и необратимых изменений резко увеличивается, неуклонно

возрастает уровень бедности и разница в благосостоянии между наиболее богатыми и бедными странами. Считать ли такое развитие эффективным?

Конечно, важным параметром выступает темп этих процессов. Однако, даже если они протекают замедляющимся темпом, их скорость достаточно высока, а институциональные механизмы настолько прочны, что затруднены меры преодоления столь устойчивой динамики. Какие бы дискуссии не велись, а их итог сводится к необходимости обеспечения догоняющего развития для беднейших стран, благотворительности и компенсационной помощи.

Особая проблема — это загрязнение окружающей среды. Специфика данной проблемы в самой её постановке. Пока к природе и экосистемам будут относиться как к среде, окружающей что-либо, ничего не удастся изменить в лучшую сторону. Поскольку эта среда окружает «главные» процессы производства и потребления благ, постольку на это окружение и перекладываются издержки производства и потребления. Отрицательные экстерналии эффекты существенно перевешивают положительные, хотя достоверных оценок обоих видов эффектов нет, тем не менее, по ущербу природе, который виден визуально даже без проведения необходимых расчётов, можно говорить о его значительном размере.

Проблема здесь состоит в том, что перечисленные выше проблему предполагают краткосрочную оценку эффективности, а на самом деле процессы являются аккумулируемыми и долгосрочными. Поэтому речь необходимо вести о разном во времени эффективности, динамическом параметре².

Приведём несколько примеров.

1. Правительства различных стран мира на протяжении уже многих десятилетий выделяют всё увеличивающиеся финансовые (бюджетные) ресурсы на борьбу с организованной преступностью. Вместе с тем, по имеющимся данным, организованная преступность не только не снижается, но даже укрепляет свои позиции, и доля преступного бизнеса в производстве ВВП в течение последних десятилетий только возросла. Выходит, что борьба с организованной преступностью ведётся неэффективно, по крайней мере, возрастающие финансовые вложения в этот процесс, не оправдываются получаемыми результатами.

2. Представьте себе отдел по борьбе с распространением наркотиков. Всем понятно, как важна работа такой службы для общества. Так вот, зная о каналах распространения наркотиков и местах торговли в рамках конкретного города, этот отдел не будет торопиться, чтобы разоблачить сеть и призвать участников к ответственности. В случае применения таких действий, сеть не возникает по оценке специалистов этого же отдела на протяжении 7-12 месяцев. За такой период будут спасены множество жизней и судеб молодых людей. Однако, сеть продолжает существовать, а отдел функционирует по собственному плану, арестовывает одного курьера и распространителя в месяц или квартал. Почему так происходит, несмотря на то, что специалисты отдела имеют достаточную информацию, чтобы «накрыть» всю сеть? На самом деле, они работают по

¹ Проблема оценки качества не менее важна, чем эффективности, потому как не всегда ясно, увеличивается ли с течением времени качество системы.

² См.: Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009., где фактически определены основы динамической теории эффективности, применённой к различным социальным системам.

утверждённого плану и отчитываются перед вышестоящими службами о своей работе. Но что мешает им изменить план? Если объект их работы прекратит существование до года, тогда отдел будет реорганизован, частично, либо полностью сокращён. Специалисты, работающие в этой сфере, потеряют работу. Вопрос о переквалификации и привлечению к другим задачам в рамках службы предполагает затраты и также связан с тем, что кадры данной квалификации будут утеряны. Следовательно, налицо неэффективность управления, которая просто программирует дальнейшую неэффективность на всех звеньях, что и приводит к общей неэффективности в решении указанной задачи, несмотря на то, что затрачены колоссальные ресурсы на противодействие распространению наркотиков. Точнее, это даже не неэффективность, а некий режим «управляемой эффективности», которая могла бы быть выше, но отсутствуют мотивы такого её повышения в связи с долгосрочны-

ми последствиями организационного характера. Тем самым, организационно-управленческие механизмы фактически программируют эффективность системы, и даже возможности её изменения. Подобная логика применима к функционированию системы образования и фундаментальной науке.

Приведенные два примера взаимосвязаны между собой. Они описывают проблему эффективности, причём эффективности, которая предстаёт не просто как соотношение результата (эффекта) к затратам (Д.Рикардо понимал эффективность именно в таком ракурсе), а результата, фактически состоявшегося к ожидаемому результату. При этом, оценка затрат имеет, разумеется, существенное значение.

Классический подход к оценке эффективности отдельных направлений деятельности в экономике отражает табл.1. Условно выделены следующие сферы деятельности (системы): информация, финансы, наука, техника, производство.

Таблица 1 — Экономическая эффективность отдельных систем

Наименование системы	Показатель эффективности системы	Параметры для расчёта
Информационная	$R_1 = V_1 / Z$ $R_{T1} = Tr / N$ $R_{T2} = Tr / Z$ $R_{T3} = Tr / Q$ $R_{T4} = V_1 / Tr$	V_1 – скорость обработки информации; Z – затраты на обеспечение данного технологического параметра системы; Tr – транзакционные издержки в системе; N – число занятых в экономике; Q – объём продукта/дохода, создаваемого в экономической системе $R_{T1}, R_{T2}, R_{T3}, R_{T4}$ – величины, определяющие динамику транзакционных издержек в системе и «транзакционную» эффективность
Финансовая	$R_F = \Delta F / F$ $R_{AB} = A / B$	ΔF – приращение финансов, денежного капитала; F – абсолютная величина (объём) финансов, денежного капитала A – доля финансов, обслуживающих спекуляцию, обслуживающих услуги, не имеющие значимого социального значения (фиктивный капитал и его оборот); B – доля финансов, обслуживающих производственный сектор и социально значимые и необходимые услуги
Наука	$R_S = E_S / Z$	E_S – экономический эффект, Z – затраты, вызвавшие данный эффект
Техника	$R_T = KP_T / Z$ или P / Z	KP_T – коэффициент полезного действия техники или P – производительность техники; Z – затраты этот эффект или производительность обеспечивающие
Производство	$R_P = Pr / Z$	Pr – прибыль; Z – затраты производства

Все указанные подсистемы имеют свои цели развития, им требуется определённый объём ресурсов и т.д.

Нужно отметить, что ожидаемая эффективность не известна. В советской экономике проблема решалась нормативно, то есть вводился нормативный коэффициент эффективности, и фактическая эффективность сравнивалась с ним, либо для расчёта эффекта сразу применялась вводимая норма. Например, расчёт экономического эффекта капитального строительства домов определялся произведением нормативного коэффициента эффективности на сметную стоимость объекта и продолжительность строительства $E = E_n \cdot K \cdot T$, а в случае досрочной сдачи дома на величину сокращения продолжительности строительства.

В экономике рынков можно задаться нормативной эффективностью, но это бессмысленно, поскольку рыночный динамизм (спрос, предложение, иные факторы) даст совершенно иное значение эффективности. Поэтому лучше сразу ориентироваться на ту эффективность, которая может быть обеспечена в известных границах производственных и технологических возможностей. Другое дело, если нормированную величину воспринимать как желательную или ожидаемую эффективность. При этом важно учитывать, насколько возможно достижение такой эффективности, ведь постановка какой-то цели, формулировка желания не всегда связаны с объективными возможностями.

Таким образом, подводя некий итог выше приведенных рассуждений об эффективности, необходимо отметить:

во-первых, развитие современной экономики происходит согласно антипаретовского вектора, то есть промышленная цивилизация перекладывает основные издержки на окружающую среду и самого человека;

во-вторых, налицо необходимость поиска критерия или принципов эффективности экономики, которые в необходимой степени учитывали бы и одновременно предотвращали подобный исход в развитии, причём были бы просты и понятны в практическом исполнении, что находило бы выражение в соответствующих изменениях институциональной системы;

в-третьих, необходим анализ условий наибольшей эффективности с тем, чтобы обеспечить эти условия для конкретных функционирующих экономических систем, чтобы перманентное изменение ограничений постоянно обеспечивало бы возможность достижения максимальной эффективности вне условий равновесной динамики, а, наоборот, применительно к неравновесным нелинейным системам.

Анализ условий максимальной эффективности, предпринятый М.Алле в рамках маржиналистской традиции неоклассической школы равновесия, безусловно, элегантен в теоретическом смысле, но, к сожалению, не учитывает ни адаптивной эффективности, ни мотивационной или институциональной эффективности, а также возможностей обеспечения наибольшей эффективности при неравновесии системы, когда это неравновесие усложнено серьёзным отклонением от институционального оптимума¹.

Возможно, парадокс и состоит как раз в том, что в равновесии, которое трудно достижимо в реалии, может и не наблюдаться социально-экономического

оптимума. Как видим, многое в анализе зависит от того, как и что мы определяем, каким содержанием наделяем то или иное понятие или представление, какой критерий эффективности вводим в рассмотрение. Часто экономисты ведут разговор об эффективности в рамках модели экономической системы, а затем пытаются оценить, насколько реальное состояние отвечает этой модели.

По существу любой экономический анализ в итоге выходит на проблему эффективности. Если рассматривать саму экономическую науку в качестве сферы действия определённого числа агентов, то немаловажен вопрос эффективности функционирования и этой сферы. Первейшим вопросом эффективности функционирования любой экономической системы является вопрос её финансирования и исполнении ею своих функций, которые проектировались изначально для этой системы.

2. Проблема дисфункции экономической системы как проблема системной эффективности

Что побуждает агентов (политиков и экономистов) искать способы изменения различных систем, их коррекции, с целью улучшить их состояние и решить некие задачи. Во-первых, сама постановка задач, а, во-вторых, оценка текущего состояния, которое признаётся неудовлетворительным, то есть не отражает то, что ожидается и хочется увидеть. Однако, в чём причины того, что система оказалась в таком состоянии? Эти причины могут быть различными, в общественной системе действует множество факторов, которые суммарно или порознь могут не позволить системе прийти в желаемое состояние, причём неверная оценка текущего состояния и желаемого состояния, необоснованные способы воздействия могут только усугубить это состояние, отдалив систему от желательного уровня развития. Очень часто совершается ошибка постановки целей изменения системы, исходя из так называемого опыта иных стран, причём успешного. При этом упускаются из виду сугубо специфические условия прихода данных систем в этих странах к такому состоянию. Опыт не может переноситься без соответствующих уточнений и учёта присутствия подобных обстоятельств в иной социально-культурной среде.

Под дисфункцией экономической системы будем понимать расстройство функций, сокращение их числа, снижение потенциала качества исполнения функций, невыполнение или игнорирование установленных правил и норм. Но в чём выражается расстройство, кто расстраивает функции, почему сокращается их число, или снижается качество, в чём причина невыполнения правил, которые формируются в ходе скрупулёзного законодательного труда. Ведь если функции и правила введены, то они введены агентами и их сокращение или неисполнение то же осуществляется агентами (зачастую, это разные группы агентов). Причём, часто сокращение функций принимает облик обычного их неисполнения, когда введено значительно больше, чем необходимо и чем можно исполнить. Тем самым система или институт работают, но как бы не в полную силу, отличаясь от режима наиболее эффективного функционирования. Если агенты понимают, что сложилось такое положение вещей и пробуют исправить ситуацию, то критически важным становится подбор институтов и из-

¹ Алле М. Условия эффективности экономики. – М.: Науч.-изд. Центр «Наука для общества», 1998.

менений, способных и пригодных к тому, чтобы исправить ситуацию к лучшему.

Функционирование экономической системы можно описать семью основными группами параметров: целью (целями) существования и развития, функциональным разнообразием (набором полезных функций, оправдывающих назначение и существование системы), областью приложения целей и функций (усилий), временем жизни и функционирования до коренного изменения, издержками действия, устойчивостью к внешним по отношению к системе воздействиям и внутренней устойчивостью системы («мутационная» устойчивость)¹. Важнейшим фактором дестабилизации состояния системы является управление. Поэтому управление может усилить дисфункциональное состояние системы, приблизить её к кризису — системной дисфункции.

Если констатируем наличие дисфункции системы, например, образования, Академии наук или здравоохранения, то каков порядок действий элиминации подобного процесса? Нужна ли реформа этих систем или, может быть речь необходимо вести о восстановлении элементарного управления системой и её финансирования. В конечно счёте, важен диагноз — это дисфункция всей системы, либо проявление дисфункций по отдельным базовым или вспомогательным функциям, либо дисфункция управления. Проблема состоит в том, что сами действия и изменения якобы направленные на реформирование этих подсистем способны ввергнуть их в худшее состояние, нежели предыдущее.

Наука и образование как системы должны быть автономными в обществе — они не должны обслуживать текущие нужды экономики и промышленности, хотя общая функция обеспечения экономики кадрами, безусловно, остаётся, но важнее функция обеспечения образовательного уровня и образования населения в широком ключе. Наука и образование подобны мозгу в человеческом организме, поэтому в самом крайнем случае при лечении иных подсистем медики затрагивают мозг и уж в самом крайнем случае проводят его трепанацию. Наука и образование в России по не обоснованным причинам представляют опытные полигоны на протяжении уже длительно-го времени без заметных улучшений.

Если же эти подсистемы становятся не автономными в обществе, тогда в силу кризисных процессов в экономике, эти подсистемы поневоле подстраиваются под них, усугубляя его в долгосрочном плане.

Система не сможет возобновить многие виды деятельности и производств при потере кадров. Установка, что образование должно обслуживать капитал, текущие потребности — противоречит исконной функции образования — «внекапиталистической» и даже многократно шире, чем только экономические функции. Это функция — культурная, воспитательная, историческая, познавательная и ряд других, которые формируют общество, слагают его интересы, обуславливают назначение науки и образования как видов творческой деятельности людей. Сводить же функции науки и образования исключительно к экономическим задачам — подготовке кадров, либо коммерциализации их услуг и разработок, результатов труда в этих сферах, значит нормативно превращать эти подсистемы

в примитивные, вспомогательные, обслуживающие капитал и приспособляющиеся к нему организации.

Поэтому введение такого мотива [денежного, коммерциализации] и составит дисфункцию по важнейшей функции системы образования и науки, а низкая заработная плата занятых в этой сфере, в общем, снизит мотивацию и приведёт к понижению качества исполнения имманентных функций данной системы, даже на элементарном уровне передачи знаний. Если правила передачи изменять постоянно (часы, нагрузку преподавателей, систему отчётности, контроля), то режим перманентных изменений правил также способен резко увеличить дисфункциональность системы (так как не может не сказаться на режиме передачи знаний), повысить издержки адаптации и собственно передачи знания. Увеличение интенсивности труда при той же заработной плате способно сыграть роль сильнеешего «демотиватора» преподавательского труда. В таком случае речь не ведётся даже о некой главной функции, поскольку требует нормализации обычная функция.

Ряд систем в экономике по своему составу и содержанию вообще не пригодны к постоянным изменениям функционального свойства, реорганизациям. Они, будучи введёнными в действие, должны функционировать по установленным правилам, и каждое изменение должно планироваться и обосновываться и не осуществляться без острой потребности в нём. Особенно это относится к способам передачи знаний и обучению. Формы обучения могут изменяться, но это внутреннее корпоративное дело образовательной системы — она сама должна искать возможности повышения эффективности способа передачи знания. Нужно здесь учитывать, что мозг получающего знания должен быть также готов к восприятию нового способа передачи, то есть, ментальность и традиции народа будут влиять на технологию передачи знаний. Это обстоятельство почти не учитывается при реформировании образования. Агента никто не видит, не предоставляет ему времени на адаптацию, причём ни профессору, ни студенту. В таком режиме успешность любых действий будет под большим вопросом. Система образования и здравоохранения относятся именно к таким системам, где ряд базовых функций просто нельзя трогать, они являются неприкосновенными и нанесённый ущерб по ним способен резко снизить эффективность этих подсистем. К чему проводить организационные и институциональные изменения, часто поверхностные по существу, когда эти подсистемы [образование, здравоохранение, наука] не обеспечены элементарным оборудованием и технологиями. Почему тогда не свести «реформу» к элементарному оснащению фондами — приборами, оборудованием, технологиями и развернуть масштабное обучение персонала работе на этом оборудовании. Это потребует значительных инвестиций и ответственных управленческих решений, то есть работы, а проще декларировать переименования, введение неких стандартов — правил, и по существу ни за что не отвечать, сохраняя status quo.

Да и логика любых реформ должна сводиться к тому, чтобы после коренного изменения системы дать ей функционировать в спокойном «нереформенном» режиме. Нескончаемое реформирование просто способно разрушить экономическую систему, привести её к самому низкому качеству функционирования, де-

¹ Подробнее см. Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. — М.: Машиностроение, 2001.

стабилизации и закреплению этого дисфункционального состояния надолго.

3. Фундаментальная наука — проблема эффективности и финансирования

Дисфункция системы может возникнуть по причине недостаточности финансов. Тогда каждая функция получит меньшую величину финансов в единицу времени, что суммарно может резко ослабить качество системы. Вот почему, когда по оборонному заказу финансы поступают только ко второму кварталу, такие случаи известны в России, нарушается возможность исполнения этого заказа на должном уровне. Условно говоря, «монетарный диапазон», то есть минимум и возможный максимум финансирования, любой системы, обеспечивает возможность исполнять и наращивать полезные функции, создаёт склонность системы к росту. Аналогичный процесс присущ для фундаментальной науки и системы образования. Они создают продукт совсем иного жизненного цикла и срока окупаемости, чем обычный продукт на рынке. Классические критерии бюджетной эффективности, применяемые в анализе инвестиционных проектов, либо при бюджетном планировании, относительно задач фундаментальной науки напрямую не применимы по указанной причине.

Образование и наука, как взаимосвязанные системы, не могут «управляться» рынком, поскольку рынок как таковой является для данных систем неэффективным способом управления, к тому же, рынок не составляет такой способ в принципе — и это обстоятельство не учитывается многими экономистами на Западе и в России. Наличие рынка детерминировано как минимум двумя агентами. Если нет двух агентов, воплощающих спрос и предложение, то нет и рынка, представляющего собой взаимодействие этих агентов, двух и более. Если агентов $N = n_1 + n_2$, причём n_1 — олицетворяют собой спрос по стоимости, n_2 — соответственно предложение, то соотношение n_1/n_2 определит состояние рынка — равновесное или неравновесное, и динамику, отвечающую неравновесному состоянию. Управляющий характер рынка собственно и сводится к этой динамике — повышающейся ($n_1/n_2 > 1$), либо понижающейся ($n_1/n_2 < 1$) цене. Именно динамика цены на благо обуславливает принуждающую силу агентов вести себя так, а не иначе, являясь результатом взаимодействия многих агентов со стороны спроса и предложения, определяет их выбор по набору благ, то есть их решение. В этом и состоит «управляющее» влияние.

Однако, на фундаментальную науку, например, как такового текущего спроса просто нет, то есть величина n_1 не определена, по крайней мере, со стороны частного сектора. А вот государство может составить величину n_1 , предложение же науки n_2 , но цена здесь не связана с частным обменом и точно не может быть установлена (исходя из полезности или ценности блага в силу высокой неопределённости этого параметра), следовательно, динамика цены здесь ничего не отражает и вообще вряд ли наблюдаема в текущем режиме. Какова цена фундаментальной разработки науки, которая осуществлялась в ходе исследований скажем 3 года, а если 5 или 10 лет?

Намного значительнее то, какое финансирование науки осуществляет государство, достаточно ли оно, чтобы осуществить разработку за как можно сжатый период времени. Но здесь возникает проблема оценки

окупаемости финансирования одних и других разработок, ожидаемой отдачи от них и общего влияния на технологическое развитие экономики. Этим финансированием фактически закладывается величина n_1 , которая с течением длительного лага времени сыграет свою роль в указанном соотношении. Однако, n_2 — предложено будет много позже и самое плохое с точки зрения «рыночной логики», что область фундаментальной науки, даже приняв финансы и израсходовав их, может не обеспечить ожидаемого n_2 — предложения даже с течением длительного времени. Этим, а также иными причинами, определяется невозможность применения «рыночной логики» к развитию фундаментальной науки. Учитывая, что фундаментальная наука тесно связано и в определённой степени организует прикладную науку и образование, следовательно, она же накладывает ограничение на применение рыночной логики и в указанных подсистемах. Более того, образование, даже получая некую величину спроса n_1 на текущий момент, имеет ту же проблему с обеспечением n_2 , поскольку n_2 можно обеспечить только через период $[t_1, t_2]$, за который уже изменится и величина спроса n_1 .

Таким образом, надо предвидеть изменение n_1 и n_2 через некоторый период и в динамическом режиме, видя такое изменение, там, где $n_1 > n_2$, цена будет расти на эти профессии, увеличивать подготовку кадров по этим профессиональным направлениям. Однако, откуда взять специалистов, которые бы обеспечили подготовку этих кадров, ведь их нужно то же подготовить и располагать мощностью для приёма студентов. Здесь легко решить вопрос, переключив занятые мощности с подготовки одних профессий на другие, кстати, и осуществив переподготовку преподавателей в скоростном режиме, заведомо с невысоким качеством.

Подобное «рыночное» реагирование системы образования на изменения в экономике означает фактически неуправляемую подстройку этой системы по складывающуюся в силу некоего набора причин хозяйственную структуру. В дальнейшем образование становится обслуживающим элементов такой сложившейся структуры, например, сырьевой экономики, и чтобы изменить ситуацию «рыночным способом» нужно фактически по новому задать динамику n_1/n_2 , переориентировав систему образования в обратном порядке. Мне представляется подобная логика объяснения развития системы образования во многом ущемленной, поскольку она никак не связана с качеством работы этой системы, её исконными базисными функциями, а также упрощает управление данной системой, не принимает «автономное» предназначение этой системы. Система образование не должна ориентироваться в своей работе на общий спрос в экономике. Вектор её развития должен быть устремлён ко всеобщему высшему образованию, для тех, кто желает его получить, причём важнейшей компонентой становится программирование будущего спроса на кадры и квалификацию самой системой образования, подобно тому, как корпорации через СМИ и рекламу фактически программируют спрос на потребительские блага на рынке, тем самым, нивелируя влияние принципа «независимости потребителя», который ранее считался в экономической науке чуть ли не базовым, но сейчас утратил своё прежнее значение. Конечно, такое управление предполагает развитие системы профессиональной

ориентации и раннего выявления склонностей и способностей агентов с тем, чтобы обеспечить их профориентацию и обучение по способностям, подготовить их выбор профессии. Потери, которые несёт человеческое общество с отсутствием эффективной системы профотбора, в рыночной экономике, не подлежат учёту, но они явно не маленькие. Эффективное управление образованием предполагает подобный отбор, как и выстраивание политики в области заработной платы в зависимости от складывающейся и перспективной потребности в профессиональных кадрах.

Фундаментальная наука тем отличается от прикладных наук и образования, что её центральной функцией становится получение нового знания, потребность в котором на сегодняшний день может не осознаваться. Иными словами, параметры спроса, цены разработки на текущий момент не являются актуальными для фундаментальной науки, не отражают потребности в новом знании, хотя финансирование и уровень затрат представляют лимит при выполнении фундаментальных исследований.

Эта потребность также как и само знание остаются неизвестными. Только по прошествии времени, причём в каждом конкретном случае для данного направления науки, это время своё, будет ясна перспектива применения этого нового знания, возникнет спрос на него, а в ходе прикладных исследований будут получены технологии, применимые в промышленности и других сферах человеческой деятельности. Если фирма производит некий портфель продукции, то задача определения полноты этого портфеля, принятие решений по изменению его структуры могут решаться теми или иными методами, включая модели оптимизации. Однако, что касается воспроизводства фундаментальных направлений науки в стране, то в этом случае «рыночная логика» совершенно не применима. Высокий уровень исходной специализации позволяет разбираться в важности направления науки только узким специалистам, до конца осознающим перспективу. И здесь присутствует асимметрия информации, когда узкие специалисты понимают перспективы своего направления, но не до конца понимают перспективы параллельных или иных направлений науки, в которых они меньше специалисты или не специалисты вовсе. В связи с этим возникает проблема такая: каждый из представителей научного направления будет ратовать за своё направление, но как распределить финансовые и другие ресурсы на развитие некоего спектра научных фундаментальных направлений — развивать все одновременно, либо выбрать некоторые из них, но тогда какие и по какому критерию. Как видим, задача довольно сложная, учитывая её долгосрочно ориентированный характер, почти не решаемая.

Эти фундаментальные направления науки закладывают возможности технологического прорыва в будущем, но специфика развития науки и техника такова, что этот прорыв может быть осуществлён с опозданием и вообще не тем государством, которое желает его осуществить (можно опоздать с развёртыванием каких-то технологий, однако, ряд развивающихся стран, не смотря на опоздание, всё равно финансируют свои, например, ядерные программы исследований). Тогда придётся довольствоваться копированием или заимствованием зарубежного опыта, хотя можно финансировать и свои исследования,

в надежде повторить результат самостоятельно. При этом важны условия отставания, специфика получаемого результата, возможности развёртывания технологий.

В любом случае свёртывание направлений фундаментальных исследований лишает экономику в будущем технологий и высоко квалифицированных кадров. Следовательно, для стимулирования развития фундаментальной науки нужны следующие факторы: высокая заработная плата, самая высокая по экономической системе, в связи с этим внутренние хорошо организованные процедуры отбора кадров и воспитания молодёжи, с предоставлением жилья, лабораторий, возможностей раскрыть теоретические и организационные таланты, с выдвижением на должности принятия решений в науке, Академии наук, нравственная и чистая атмосфера, основанная не на сопротивлении идеям, а на их беспристрастном обсуждении, подробном изучении и развитии.

Поэтому нельзя организовывать фундаментальную науку по иерархическому принципу административного подчинения. Иерархия по учёным степеням — кандидата (задача), доктора наук (проблема) обоснована, а вот дальнейшие звания с автоматическим вознаграждением за занимаемое место развёртывают борьбу за эти места, а наука становится инструментом этой борьбы. Особенно это касается гуманитарных наук и экономики, которой автор занимается непосредственно, где доказать больший или меньший вклад не представляется возможным. Нельзя действовать в экономической науке по правилу: «раз академик, значит всё верно» и поддерживать в надежде, что и он потом тебя поддержит на члена-корреспондента. Эти модели как невидимые нити опутывают Российскую академию наук, особенно гуманитарное отделение и, особенно, секцию экономики.

Поскольку Академия является государственной структурой, то все штатные единицы научных работников должны подпадать под закон о государственной службе, ибо фундаментальные исследования — это государственная служба, ибо желание агента заниматься творчеством на благо людей и будущую перспективу человеческого общества — это государственная задача и мотивация, это не мотив торгаша-спекулянта, стремящегося максимизировать прибыль или минимизировать убытки, это не мотив капиталиста нарастить капитал и собственность, это высший мотив, как и мотив врача, учителя и вся система общественных отношений и институтов должна быть пересмотрена в пользу этих мотивов, даже если придётся отказаться от базовых капиталистических институтов ради этого.

Поэтому и пенсия должна быть начислена исходя из закона о государственной службе, пенсионное законодательство должно применяться ко всем должностям в стране без исключения, без трансформации и придумки новых должностей. Система выбытия труда, персонала должна быть продумана на более высоком уровне, чем система ввода и продвижения, потому что ввод во многом зависит и определяется выбытием. Штатные сотрудники Академии должны готовить учеников целенаправленно и этот труд должен высоко и хорошо оплачиваться с привязкой к фундаментальным результатам, полученным руководителем и учениками. То, что в России имеется Академия наук как отдельная организация — это не недостаток, раз в других странах нет аналогичной структуры, а достоинство, только

этим фактором нужно умело воспользоваться, использовать уже созданную и организованную структуру, повысить её эффективность и влияние на экономику и развитие. Пусть недостатком станет отсутствие аналогичных структур за рубежом. Фундаментальные исследования это такой тип работы и деятельности человека, который никогда не может в должном значении финансироваться частным образом, точнее, в принципе не может (фундаментальное знание — это не частный товар) здесь нужны масштабные и перманентные государственные инвестиции. Финансирование фундаментальных исследований должно строиться на критериях отбора целевых задач, предполагать обеспечение финансами определённых компетенций. Как объяснить необходимость финансирования библиотек, музеев, театров, архивов, памятников архитектуры (реставрацию), сохранение культурного наследия (запасников), заповедников и т.д. Все перечисленные объекты с позиций классических критериев эффективности — неэффективны. В идеале «чистый» рынок стремится их обнулить. Но это означает уничтожение первооснов современного общества, его памяти, культуры, истории. Значение этих факторов неизмеримо. Финансы назначаются на поддержание функционирования этих объектов, не исходя из их подлинных потребностей расширения, а исходя из необходимости покрытия самых необходимых затрат. Более того, выстраиваются приоритеты и план реставрационных работ, те объекты, которые ещё могут функционировать без реставрации, заносятся в список на это мероприятия в последнюю очередь. Приходится расставлять финансовые приоритеты, которые обязательно совпадают с приоритетностью и важностью культурных объектов. Фундаментальная наука является также культурным феноменом, но её отличает от культурных объектов то, что на данный момент известно её некоторое состояние, но каким оно должно стать через прожекты времени никому неизвестно — поиск и процесс познания всегда сопряжён с неудачами. Это отличает фундаментальную науку от объектов культуры, которые существуют и со временем только изнашиваются.

Правда часть культурных благ вновь создаётся талантливыми современниками, но, как правило, их культурное значение будет понято немного позже момента создания. Такое свойство фундаментальной науки резко должно отличать форму финансирования от объектов культуры. По существу, это финансирование «очень длинными» деньгами определяющего экономического развитие будущего знания. Эффективность функционирования науки не может определяться текущими сносками и цитированием учёного, количественными показателями (число научных работ), наличием хозяйственных договоров в научной организации и т.п. Эти показатели могут использоваться только для сопоставления текущих затрат и текущих результатов, но это не есть эффективность фундаментальной науки и данной научной организации. Иногда, в последнее время всё чаще, в том числе и на Западе, можно слышать, что фундаментальная наука не даёт кардинально новых прорывов. Последняя четверть XX века подтверждает якобы этот аргумент. В связи с чем, обостряется дискуссия относительно необходимого объёма финансирования фундаментальной науки.

Другой совсем разговор, когда крупные корпорации финансируют фундаментальные исследования

в своих лабораториях, однако, они, во-первых, создают эти лаборатории, привлекают в них даже нобелевских лауреатов, во-вторых, эти исследования касаются решения технологических проблем, с быстрым перетеканием результата в прикладную плоскость.

Например, в биотехнологиях, новых материалах, нанoeлектронике, фармацевтической промышленности и т.д. Россия не располагает аналогичным по уровню развития корпоративным сектором, в связи с чем, разрушение имеющейся структуры — Академии наук, а не повышение её эффективности, видится как дальнейший инструмент подрыва конкурентоспособности в виде ликвидации базы для фундаментальных работ. Даже если предположить, что работа проводится неэффективно, то демонтаж организации, где она проводится, лишит общество самого объекта, где можно было бы повысить эффективность. Часто приводятся цифры по высшему образованию в России, когда рост числа с высшим образованием осуществляется на фоне резкого падения качества и отсутствия потребности в таких кадрах в реальных секторах экономики. Но вывод, будто необходимо сократить число подобных «неэффективных» высших учебных заведений, чтобы сэкономить финансы, не приведёт к решению задачи повышения качества этих кадров, как и к решению проблемы трудоустройства необразованных кадров. Плохое всеобщее образование всё-таки лучше отсутствия образования в принципе.

Организация науки и образования должна предусматривать щедрое финансирование. Бюджет науки и образования должен быть целевым, то есть привязан соответствующими строками к установленным нормативным целям. Тематика фундаментальных работ должна быть установлена и финансироваться из бюджета. Это главный принцип эффективной организации и работоспособности. Следовательно, диссертационные советы должны финансироваться, а не работать на общественных началах (бесплатно для участников) исследования, включая государственный заказ на них — также. Наука должна быть выведена из домашнего хобби на уровень государственного финансирования. Там, где технологические разработки могут быть заказаны и профинансированы бизнесом — это делается уже сейчас. Нужно учитывать, что в России, корпоративный бизнес слаб, лишился опытно-научной и соответствующего финансирования и воссоздания этой базы осуществить пока не может. Фундаментальная же наука лежит вне сферы его компетенции.

Вопрос, каким должен быть объём этих финансовых ресурсов остаётся открытым. Почему в своих проектировках правительство отстающей в развитии страны должно ориентироваться на процент от ВВП развитых стран и доводить финансирование до такого же уровня, при несоизмеримо меньшем самом ВВП. Может ли при меньшем финансировании система оставаться более эффективной, чем при большем финансировании, и сколько направлений в рамках фундаментальных исследований может быть обеспечено достаточными для их развития финансами. Иными словами, какова должна сложиться специализация страны в области фундаментальных научных работ. Россия за последние двадцать лет потеряла много перспективных направлений. Видимо, вне зависимости от результата на коротком и

среднем интервале, финансирование должно быть таким в рамках определённых магистральных направлений фундаментальной науки, которые установлены с учётом исходных заделов (накопленного опыта, знаний), а также с учётом качественной оценки будущего и характером развития мировой фундаментальной науки, чтобы воспроизводить кадры, как минимум, не в сокращающемся режиме и не снижающейся квалификации, в рамках этого фундаментального направления. Оценкой может стать только решение задач — то есть содержательная сторона научных исследований, а не число патентов, публикаций и цитирований в публикациях. К сожалению, оценка может быть только качественная и давать специалистами. Число патентов, цитирование, внедрение в промышленность — это уже институциональные механизмы. В экономике может быть множество полезных патентов и изобретений, но они лежат мёртвым грузом, потому как институциональные условия и состояние объектов потенциального внедрения ожидает желать лучшего. Неверно оценив эффективность и распределив финансы, можно надолго снизить конкурентоспособность сферы науки и экономики в целом, начав не те действия и не в той последовательности и без должных финансов.

Финансирование фундаментальной науки должно быть таким, чтобы обеспечивать в обществе её участникам элитный образ жизни и наивысший материальный достаток по основным профессиональным группам (по уровню заработной платы), чтобы механизмы отбора позволяли отбирать самых аналитически способных агентов, чтобы в обществе была создана атмосфера уважения к этому труду, мнению учёного, рекомендациям, которые тот даёт для правительства своей страны.

Таким образом, для обеспечения эффективности развития фундаментальной следует устанавливать

приоритеты — магистральные направления исследований и выделять научные школы, не пытаясь финансами уничтожить их многообразие, что способно нанести вред развитию фундаментальных исследований. С точки зрения финансов, объём средств должен поступать равномерно, под целевые ориентиры долгосрочного характера, без введения критериев отдачи по году или даже трём годам. Исключение составляют конкретные технологические разработки, где результат предсказуем и ожидаем, может быть относительно быстро внедрён с получением результатов в экономике. В сфере науки всегда имеются невозвратные потери, на которые обществу необходимо идти, ради вероятности получения неординарных результатов в будущем.

Однако, правильная постановка целей и выбор финансов под эти цели, при перманентном накоплении усилий в одном направлении, обеспечат кумулятивный результат, если даже не сточки зрения решения научно-технической проблемы, то с позиций подготовки кадров данной квалификации. Сопоставление текущих затрат и результатов здесь не является критерием финансирования в принципе. Он может выступать лишь «лёгким» ориентиром для неких промежуточных тактико-технических, а задач, а также получения результатов вспомогательного характера, технологий, изобретений. Это своеобразный мультипликатор фундаментальной науки, который может подлежать промежуточной оценке. Если сравнение не даёт удовлетворительного ответа о неэффективном состоянии, необходимо искать базисные причины. Заключённые, в том числе, в неверном оформлении приоритетов, недостаточном финансировании науки, которое воспроизводило её дисфункциональное состояние и не позволило решить множество задач.

Н.М. Мухетдинова,
д.э.н., профессор, эксперт Комитета Государственной Думы
по экономической политике, инновационному развитию
и предпринимательству
mnaderam@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РОССИИ: ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОСНОВ

Аннотация: В статье рассмотрена проблема формирования в России системы государственного стратегического планирования, отвечающей современным реалиям. Особое внимание уделено государственным программам и долгосрочной бюджетной стратегии.

Ключевые слова: государственное стратегическое планирование, законопроект «О стратегическом планировании в Российской Федерации», документы стратегического планирования, государственные программы, долгосрочная бюджетная стратегия, программный бюджет.

О современном состоянии стратегического планирования. Формирование в России системы государственного стратегического планирования, отвечающей современным реалиям, выступает для нашей страны жизненной необходимостью. Советский Союз, как известно, был первой страной в мире, создавшей эффективную систему стратегического планирования, обеспечивающую высокие темпы развития экономики, повышение технологического уровня производства и уровня жизни населения. Методология и технологии составления и реализации долго— и среднесрочных планов были утрачены в 1990-е годы в ходе перехода России к рыночной модели развития.

Советский опыт, как известно, с той или иной степенью успешности был использован во многих зарубежных странах. Наряду с рыночными регуляторами они широко применяют систему государственного регулирования экономики, включающую централизованное прогнозирование, планирование и программирование социально-экономических процессов. Ко все более широкому признанию в мире роли стратегического планирования подталкивает и нестабильность мировой экономики. В условиях длительного существования диспропорций, замедленного формирования новой рыночной макроструктуры обеспечить сбалансированность экономики можно только при сочетании рынка с планом. Положительные результаты такого взаимодействия достигнуты в КНР, Бразилии, Японии, Южной Кореи [7, с.157].

Во многих странах планирование является конституционно-правовым институтом (Испания, Португалия, ФРГ). В отдельных государствах принимаются законы о планировании (Ирландия). Во всех развитых государствах существует система органов, осуществляющих различные виды прогнозирования и планирования.

Наиболее развитая система индикативного планирования сложилась во Франции, Италии, Японии, Нидерландах, Мексике, Индии. Индикативный план включает формулировки среднесрочных целей развития

экономики, прогнозные показатели и тенденции, концептуальные алгоритмы преобразования структурных пропорций. Ключевые разделы плана касаются экономического роста, инвестиций, финансовых потоков, сбалансированности экономики, инфляции и конкуренции. В большинстве случаев стратегические задачи выражаются в конкретных (количественно определенных) плановых заданиях, но последние носят рекомендательный характер [4, с. 11-12].

Отметим, что в последние десятилетия во многих зарубежных странах применение методов индикативного планирования трансформировалось в использование программных методов управления экономикой, о чем речь пойдет ниже.

Многие ведущие российские экономисты подчеркивают, что в свете нарастающих угроз и вызовов без долгосрочного плана и долгосрочных механизмов его реализации Россия не сможет выстоять и сохраниться как великая держава [7, с. 156].

Начало формированию элементов системы долгосрочного планирования социально-экономического развития в постсоветской России было положено принятием в 1995 г. действующего до настоящего времени Федерального закона №115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» (далее — ФЗ №115)¹. За последние годы органами исполнительной власти освоена технология подготовки и принятия самых разнообразных стратегий, программ и концепций развития. Как правило, данные документы достаточно четко определяют цели, которые желательно достичь, описывают текущее состояние и выделяют проблемы, требующие решения. Однако слабым местом этих документов является отсутствие эффективных механизмов их практической реализации, регулирования и контроля за выполнением мероприятий программ.

Результатом многолетней работы по построению системы стратегического планирования в стране является создание ее отдельных элементов: утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (далее — Концепция 2020), установившая приоритеты развития, соответствующие перспективным направлениям становления нового технологического уклада; созданы стратегии развития субъектов Российской Федерации, реализуется 46 федераль-

¹ Федеральный закон от 20 июля 1995 г. №115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

ных целевых программ. Приняты 40 из 43-х государственных программ, которые будут являться центральным звеном создаваемой системы стратегического планирования. Регулярно разрабатываются документы среднесрочного и краткосрочного прогнозирования, образованы институты развития. Правительством России приняты и реализуются решения по структурно-технологической модернизации российской экономики. Однако многие из этих решений остались нереализованными в условиях кризисного сжатия государственных доходов. В целом система стратегического планирования не срабатывает должным образом, из-за чего Россия упускает возможности опережающего развития отечественных технологий, входящих в ядро нового технологического уклада и конкурентоспособных в масштабах мирового рынка.

Значительную активность в формировании стратегического планирования, несмотря на отсутствие федеральной законодательной базы, с начала 2000-х годов проявили региональный и муниципальный уровни публичной власти России. В 2012 г. на XI Общероссийском форуме «Стратегическое планирование в регионах и городах России: потенциал интеграции» отмечалось, что стратегии регионального развития разработаны во всех 83 субъектах Российской Федерации (утверждены были 70 из них). Однако стратегии субъектов Федерации чаще всего не интегрированы в процесс управления регионом, не говоря уже о связи с процессом управления федерального уровня. Анализ проведенной на Форуме готовности встраивания стратегий 16 субъектов Российской Федерации в единую систему стратегического планирования (по таким критериям, как этапы реализации стратегии, сценарии реализации и др.), показал, что ни одна из них не была к этому готова [4, с. 14–15].

Большая часть документов стратегического планирования регионов и муниципалитетов, как показывает практика, имеет недостатки, общие с федеральными — слабую проработанность механизмов их практической реализации, отсутствие скоординированности, контроля и ответственности за достижение планируемых результатов.

Задачи, решаемые законопроектом «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Около полутора лет в Государственной Думе России идет напряженная работа по подготовке к принятию проекта федерального закона «О государственном стратегическом планировании». Законопроект №143912-6 был подготовлен Правительством РФ в соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» (далее — Указ № 596)¹ и внесен в Государственную Думу 1 октября 2012 г., принят в 1 чтении 21 ноября 2012 г. Ко второму чтению законопроекта поступило свыше 200 поправок, которые всесторонне рассматривала рабочая группа, включающая депутатов Государственной Думы, членов Совета Федерации, представителей научного и бизнес-сообщества. К концу 2013 г. законопроект под названием «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в целом подготовлен ко второму чтению². Принятие

законопроекта предусмотрено в весеннюю (2014 г.) сессию работы Государственной Думы.

Законопроект направлен на создание законодательных основ системы долгосрочного стратегического планирования, координации государственного и муниципального стратегического управления и бюджетной политики, определяет полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и порядок их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в данной сфере.

Стратегическое планирование определено как деятельность его участников по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития страны, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, а также мониторингу и контролю реализации документов стратегического планирования, направленную на решение задач устойчивого социально-экономического развития страны, улучшение качества и уровня жизни населения, укрепление ее национальной безопасности.

Методология стратегического планирования, как показывает накопленный со второй половины XX века опыт, предусматривает определенный набор документов и алгоритм действий:

— наличие системы долго—, средне— и краткосрочных прогнозов социально-экономического развития, выбор приоритетов технико-экономического развития, механизм и инструменты их реализации, включающие систему долгосрочных концепций, среднесрочных программ и индикативных планов, институты организации соответствующей деятельности, а также методы контроля и меры ответственности за достижение необходимых результатов;

— четкое целеполагание, в том числе — разделение целей, критериев успешности развития (фундаментальных целей, целей второго уровня с измеримыми макроиндикаторами) и инструментальных целей;

— документы социально-экономического, отраслевого и территориального стратегического планирования должны составлять единый комплекс и разрабатываться на общей методологической основе для обеспечения согласованности и иерархической взаимосвязки всех его элементов [2, с. 8].

Предмет правового регулирования законопроекта, как видно из вышеуказанного, является очень многоплановым, включает субъекты, отношения и интересы существующей в стране трехуровневой системы управления, затрагивает и предполагает внесение изменений в уже действующую нормативно-правовую базу, а также принятие новых правовых актов, регламентирующих порядок разработки документов планирования и прогнозирования. Это в определенной мере объясняет многочисленные замечания к законопроекту, которые стали поступать в Государственную Думу после его внесения Правительством России в октябре 2012 г., а также длительный и сложный период его подготовки ко второму чтению.

Рабочая группа в течение года внесла в законопроект серьезные изменения, учитывающие наиболее важные замечания, в результате которых он выглядит логически более стройным, конкретным, содержащим механизмы реализации его положений.

¹ Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». URL: <http://www.text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения: 25.12.2013).

² Текст законопроекта размещен на официальном сайте Государственной Думы. URL: [ttm://www.duma.gov.ru](http://www.duma.gov.ru) (дата обращения 10.12.2013).

Ко второму чтению законопроекта изменилось его название, так как в него вошли вопросы регулирования общих принципов организации стратегического планирования на муниципальном уровне, который не входит в систему органов государственной власти. Более детально прописаны вопросы планирования пространственного развития, контроля реализации документов стратегического планирования.

Выделены уровни стратегического планирования, включая целеполагание как начальный уровень планирования (определение стратегических целей и приоритетов в сфере социально-экономической политики и обеспечения национальной безопасности государства, определение направлений реализации указанных целей, важнейших задач, подлежащих решению).

В числе участников системы стратегического планирования включен уполномоченный орган в сфере стратегического планирования (на всех уровнях власти) — субъект, который будет осуществлять и координировать процесс планирования.

Повышена роль Президента России в стратегическом планировании, устранен пробел первоначальной версии законопроекта, в котором отсутствовали полномочия Федерального Собрания в стратегическом планировании.

По сравнению с ФЗ №115 (его действие будет прекращено после принятия данного законопроекта) в нем более детально урегулированы процедуры стратегического планирования, утверждены перечни и согласованы документы стратегического планирования всех уровней власти, распределены полномочия участников этого процесса и определен порядок проведения стратегического контроля. Впервые предложена система мониторинга реализации документов государственного стратегического планирования, в результате которого должна проводится оценка эффективности и степени достижения целей социально-экономического развития, а также выработка мер по повышению эффективности системы стратегического планирования.

Формируемая законопроектом система долгосрочного стратегического планирования предусматривает разработку на федеральном, региональном и муниципальном уровнях комплекса взаимосвязанных документов.

Перечень документов стратегического планирования, разрабатываемых на федеральном уровне, показан в табл. 1.

Таблица 1

Уровень стратегического планирования	Название документа
I –й уровень – целеполагание	Ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации Стратегия национальной безопасности Российской Федерации
II-й уровень - прогнозирование	Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации Стратегический прогноз Российской Федерации Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период
III-й уровень – планирование и программирование	Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации Государственные программы Российской Федерации, в том числе государственная программа вооружения, федеральные целевые программы Долгосрочная бюджетная стратегия Российской Федерации Отраслевые документы стратегического планирования Стратегия пространственного развития Российской Федерации Стратегия социально-экономического развития макрорегиона Доклад о результатах и об основных направлениях деятельности федерального органа исполнительной власти Схема территориального планирования Российской Федерации

Источник: составлено автором в соответствии с текстом законопроекта «О стратегическом планировании в Российской Федерации», подготовленного ко второму чтению.

Отметим, что в этом перечне в ходе доработки законопроекта появился ряд новых видов документов. На уровне целеполагания в перечень документов стратегического планирования включено ежегодное Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации. Вместо разрабатывавшихся ранее концепций и программ социально-экономического развития предусмотрена разработка стратегии социально-экономического развития Российской Федерации.

Расширился и перечень документов, разрабатываемых на уровне прогнозирования. В него включены прогноз научно-технологического развития, а также стратегический прогноз Российской Федерации. Как отмечают специалисты, среднесрочный экономический прогноз по существу уже представляет собой плановый документ, так как наряду с показателями индикативного или ориентирующего характера он содержит ряд директивных плановых показателей [5, с. 146].

В перечень документов, разрабатываемых на уровне планирования и программирования, введен ряд новых документов территориального стратегического планирования, что имеет существенное значение для осуществления сбалансированного развития регионов и макрорегионов нашей страны.

В аспекте финансового обеспечения развития системы долгосрочного стратегического планирования трудно переоценить введение законопроектом таких документов, как государственные программы и долгосрочная бюджетная стратегия Российской Федерации. Разработка стратегических документов развития должна быть скоординирована и подкреплена существующими финансовыми ресурсами государства.

Государственная программа Российской Федерации — это документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимовязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих достижение приоритетов и целей государственной политики в одной или нескольких областях социально-экономического развития и национальной безопасности Российской Федерации.

Государственные программы являются уже практически действующим инструментом стратегического планирования. Нормативная и методологическая база для их разработки была сформирована в 2010 г. В мае 2013 г. необходимые концептуальные изменения были внесены в Бюджетный кодекс России: статья 179 содержит нормы о порядке формирования, утверждения, объеме бюджетных ассигнований и оценке эффективности реализации государственных программ.

Долгосрочная бюджетная стратегия Российской Федерации разрабатывается в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации на основе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации с учетом стратегии социально-экономического развития Российской Федерации и иных документов стратегического планирования. Ее задачами являются определение возможностей государства по финансированию предлагаемых к реализации программ развития, увязка реализуемых госпрограмм по ресурсам с возможностями федерального бюджета.

Таким образом, эти два вида документов стратегического планирования будут обеспечивать координацию стратегического планирования и мер бюджетной политики, необходимость которой была особо отмечена в Указе № 596.

Долгосрочная бюджетная стратегия находится в стадии разработки. В Бюджетном кодексе РФ до настоящего времени не установлен ее статус. В целях устранения данного пробела Правительство России 12 декабря 2013 г. внесло в Государственную Думу проект федерального закона, дополняющий Бюджетный кодекс статьей 170.1, которая вводит и раскрывает содержание понятий «долгосрочное бюджетное планирование» и «бюджетная стратегия». Его принятие предусмотрено также в весеннюю сессию (2014 г.) работы Государственной Думы.

Таким образом, законопроект «О стратегическом планировании в Российской Федерации» определяет место этих двух документов (государственных программ и бюджетной стратегии) в системе документов стратегического планирования, а Бюджетный кодекс РФ регулирует их финансово-бюджетные характеристики. Государственные программы, включая в себя те или иные стратегические задачи развития, установленные документами целеполагания, финансируются через бюджет, формирующийся по программному принципу. Критерием исполнения бюджета при этом становится уровень достижения целей социально-экономической политики, на финансовое обеспечение которых были направлены бюджетные средства.

В законопроекте установлена иерархия взаимоотношений основных документов стратегического планирования: документ целеполагания — стратегия социально-экономического развития Российской Федерации реализуется через документы, разрабатываемые в рамках планирования и программирования — государственные программы и бюджетную стратегию Российской Федерации. Как подчеркнул председатель Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам С. Рябухин, «долгосрочное бюджетное планирование должно быть интегрировано в процесс формирования и реализации долгосрочной стратегии развития страны и обеспечивать сбалансированность стратегического планирования по ресурсам, привлекаемым для достижения долгосрочных целей государственной политики, механизмам и срокам их достижения» [4, с. 8].

Программное управление и программный бюджет: выявившиеся проблемы. Наша страна находится на начальном этапе перехода на программное управление на основе государственных программ. Формирование перечня и разработка программ в целом закончены. Государственные программы Российской Федерации охватывают практически все сферы деятельности органов исполнительной власти, значительную часть бюджетных ассигнований (58% в 2014 г.) и других материальных ресурсов. Они также объединяют регулятивные и финансовые инструменты для достижения поставленных в них целей.

Федеральными органами исполнительной власти — ответственными исполнителями государственных программ в настоящее время разрабатываются планы реализации государственных программ на трехлетнюю перспективу, которые должны обеспечить связь программно-целевого планирования с бюджетным процессом.

Начальная практика реализации государственных программ выявила ряд существенных недостатков в методологии их подготовки. Они наиболее явно проявились в ходе обсуждения проекта федерального бюджета страны на 2014-2016 гг., впервые подготовленного в программной структуре расходов по 39 госпрограммам, сгруппированным по 5 направлениям в аналитических целях¹. Полноценная система государственных программ, позволяющая с помощью комплекса взаимоувязанных мероприятий и межотраслевого взаимодействия достигать поставленные цели и решать намеченные стратегические задачи социально-экономического развития страны, как показала практика, пока не сформирована.

Перечень государственных программ, утвержденный Правительством Российской Федерации, включает 43 госпрограммы. Из них на момент внесения проекта бюджета в Государственную Думу, было утверждено 40 программ. Расходы на реализацию госпрограмм составляет лишь 58,5 %, 56,2 % и 54,9 % общего объема расходов федерального бюджета 2014-2016 гг. соответственно.

Цели, задачи, показатели госпрограмм не увязаны со стратегическими приоритетами, которые заявлены в Концепции 2020, другими документами Правительства Российской Федерации. Сроки реализации государственных программ существенно варьируют (от 5 до 18 лет), что затрудняет взаимоувязку содержащихся в них целей, задач и показателей. Выявился преимущественно отраслевой, ведомственный подход к формированию, недостаточен состав и уровень показателей, в том числе по сравнению с уже достигнутой лучшей мировой практикой. Государственные программы по ключевым секторам (инфраструктура, здравоохранение, образование, наука) были сформированы с финансированием, примерно на 1-1,5 трлн. рублей превышающим объем их финансирования, заложенный в бюджете.

По итогам Госсовета 4 октября 2013 г. Президентом России В.В. Путиным Счётной палате Российской Федерации дано поручение провести комплексный анализ государственных программ, включая оценку сбалансированности их целей, задач, индикаторов, мероприятий и финансовых ресурсов, а также соответствия этих программ долгосрочным целям социально-экономического развития Российской Федерации.

Становление программного метода управления, который в настоящее время широко используется во многих странах мира, происходило на протяжении длительного времени. Начало этому процессу положили США, где в 1960-е годы были начаты реформы бюджетного процесса, ныне определяемые общим названием «планирование — программирование — бюджетирование» (ППБ) или «бюджетирование на базе осуществляемых программ» (program budgeting). Импульс реформе дали программы Министерства обороны, подготовленные им исходя из поставленных целей и задач в соответствии с многолетним планом развития. Эти программы и были поставлены в центр бюджетного процесса США. С публикацией в 1965 г. руководства ООН по программному бюджетированию роль его методов возросла, и они стали основой ре-

формирования бюджетного процесса во многих странах [1, с. 30; 6, с.3]. Программный бюджет отличается от традиционного тем, что все или почти все расходы государства включены в программы.

В настоящее время в мире не существует единой модели построения программного бюджета, но задача, которую он должен реализовать, одинакова и состоит в обеспечении прочной связи между стратегическими планами государства и государственным бюджетом [6, с. 4]. Иными словами, программный бюджет выступает средством финансового обеспечения задач социально-экономического развития, определенных системой стратегического планирования страны.

С учетом первого опыта формирования программного бюджета России на 2014-2016 гг. и выявившихся при этом значительных проблем в нашей стране также следует ожидать определенного переходного периода к становлению качественного программного управления.

Заключение и выводы. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости скорейшего принятия законопроекта «О стратегическом планировании в Российской Федерации», что позволит начать на его основе практическое движение по формированию единой системы планирования. Законодателями совместно с научно-экспертным сообществом проделана огромная содержательная работа.

Безусловно, модель стратегического планирования, формируемая законопроектом, далека от совершенства. Акцент в данной модели, как показано выше, сделан на программном подходе. Фиксируя противоречивость существующего состояния в этой сфере на законодательном уровне, законопроект, в первую очередь, устанавливает систему документов, которые должны подготавливаться при планировании на всех уровнях управления. Пока предусматривается создание лишь некоторых элементов целостной взаимоувязанной системы стратегического планирования в Российской Федерации [2, с. 12].

Не все заслуживающие внимания предложения, которые поступили в Государственную Думу и методологические подходы, опубликованные в экономической литературе, включены на данном этапе в законопроект. По мнению академика С. Ю. Глазьева, в составе документов стратегического планирования должен быть индикативный план социально-экономического развития на трехлетний период, устанавливающий намечаемые показатели развития и систему мер по их достижению [2, с. 8].

Такой же позиции придерживается руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН В. К. Сенчагов. Он полагает, что без разработки общенационального плана развития страны невозможно обеспечить взаимосвязь целей и ресурсов. Мнение о возможности решить эту задачу в рамках разработки долгосрочных государственных и целевых федеральных программ не подтвердилось практикой, поскольку в них выявились, как отмечено выше, значительные дисбалансы [7, с. 156].

Опыт развития Казахстана, который является лидером среди стран СНГ и Центральной Азии по экономическому росту и темпам экономических преобразований, убедительно подтверждает справедливость позиции данных экономистов. Успешно реализуемая в Казахстане Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию

¹ Проблемы качества подготовки государственных программ детально обсуждались на заседании Государственного Совета 4 октября 2013 г. «О мерах по повышению эффективности бюджетных расходов». URL: <http://www.news.kremlin.ru/news/19359/> (дата обращения: 06.10.2013).

на 2010-2014 гг. является первым 5-летним индустриальным планом реализации 10-летней стратегии развития страны. Система государственного планирования Казахстана предусматривает жесткую иерархию и оптимизацию всех программных стратегических документов страны. Государственная программа выступает единственным документом такого уровня в сфере экономики на 5 лет, интегрируя в себя в целях сохранения последовательности и преемственности ранее принятые программные документы в сфере индустриализации. Программа содержит конкретные целевые индикаторы по росту ВВП, производительности труда, снижению энергоёмкости, росту доли инновационных предприятий и другие показатели¹.

Счетная палата России отмечает целесообразность определения перечня ключевых общегосударственных целей и задач, требующих поэтапного решения. Представляется, что такой Перечень национальных приоритетов должен относиться к уровню целеполагания в системе документов стратегического планирования и, возможно, выступать органической составной частью стратегии социально-экономического развития. Он позволил бы сформировать скоординированный и взаимоувязанный по целям, задачам и срокам полноценный комплекс крупномасштабных госпрограмм (или единую Государственную программу социально-экономического развития, состоящую из более конкретных программ) и сконцентрировать ресурсы на их реализации в целях интенсификации социально-экономического развития страны, повышения ее устойчивости и безопасности.

В настоящее время, учитывая состояние экономики и качество государственного управления, видимо, дополнение документов целеполагания Перечнем основных социально-экономических проблем (задач), стоящих перед страной и формирование общенационального плана развития — это задача следующего этапа. Принятие законопроекта позволит упорядочить существующие документы и обеспечить движение вперед, овладевая теми инструментами, которые в нем предусмотрены. Предстоит масштабная разноплановая работа по совершенствованию государственных программ, обеспечению координации и непротиворечивости законодательства (с Бюд-

жетным, Градостроительным кодексами России, массивом регионального законодательства), развешиванию работы уполномоченного федерального органа по стратегическому планированию.

Комплекс этих и других пока не учтенных вопросов может быть отработан путем внесения поправок после принятия законопроекта. Скорейшее принятие законопроекта «О стратегическом планировании в Российской Федерации», предусмотренного Указом № 596, обеспечит законодательную основу продвижения вперед в формировании важного институционального элемента системы государственного управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белостоцкий А.А. Зарубежный опыт долгосрочного бюджетного планирования и прогнозирования // Вопросы экономики и права. — 2012. — № 1. — С. 227-230.
2. Глазьев С. Ю. Снова к альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики (предложения на 2013 год)//Российский экономический журнал. — 2013.— №3.— С.3-37.
3. С. Глазьев С.Ю., Фетисов Г. Г. О стратегии устойчивого развития экономики России//Экономист.— 2013.— №1.— С. 3-13.
4. Законодательное обеспечение государственного стратегического планирования. Процедуры и практика утверждения долгосрочных национальных стратегий в парламентах (сборник материалов). — Москва: Издание Совета Федерации, 2013. — 65 с.
5. Клепач А.Н., Г. Куранов Г.О. Развитие социально-экономического прогнозирования и идеи А.И. Анчишкина//Вопросы экономики. — 2013. — №8. — С. 143-155.
6. Малиновская О.В., Скобелева И.П. Основы становления программного бюджетирования в России// Финансы и кредит — 2013 — №35 (563). — С.2-13.
7. Сенчагов В. К. О формировании новой парадигмы бюджетной политики//Вопросы экономики. — 2013. — №7.— С. 152-158.

¹ Тезисы Министра индустрии и торговли Республики Казахстан Исекешева А.О. на заседании Правительства Республики Казахстан. Астана, 22 февраля 2010 года. <http://thenews.kz/2010/02/24/265006.html>

ИНСТИТУТЫ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ

А. Н. Неверов,

д. э. н., профессор, зав. кафедрой РАНХ

и ГС при Президенте России

psychecon@gmail.com

УРОВЕНЬ АДАПТИВНОСТИ АГЕНТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: В статье делается попытка обоснования введения уровня адаптивности агентов как лимитирующего фактора институциональных и технологических изменений. Автор, соединяя психологические и институционально-эволюционные концептуальные модели, выделяет нейрофизиологические, психические и социально-экономические детерминанты адаптивности и предлагает модель расчета информационной нагрузки от институционально-технологических изменений.

Ключевые слова: экономическая психология, поведенческая экономика, адаптивность экономических агентов, институциональные изменения.

Проблема выявления законов и закономерностей поведения экономических агентов, выступающая предметной областью новой междисциплинарной науки — поведенческой экономики (или в российской и западноевропейской традиции — экономической психологии), пока крайне далека от своего решения. Между тем именно на стыке между поведенческой экономической теорией и теорией институциональных изменений располагается целый ряд возможных решений методологических проблем современной экономической теории, обладающих существенным эвристическим потенциалом.

Как мы уже неоднократно отмечали, современная стадия эволюции социально-экономических систем (которую мы предлагаем обозначить как ноосферную) характеризуется резким изменением ресурсной основы экономического развития и постоянным возрастанием антропотворных элементов в данном процессе¹. В итоге современная глобальная социально-экономическая система находится в состоянии кардинальной качественной и структурной трансформации, приобретающей на сегодняшний день форму глобального структурного кризиса. В этих условиях модернизация отечественной экономической системы, переход ее функционирования

на инновационный путь и необходимость повышения уровня экономического благосостояния населения нашей страны, требуют выявления принципов и закономерностей эволюции социально-экономических систем на современном этапе. Решение данной проблемы должно учитывать общий контекст эволюции социально-экономических отношений, в котором необходимо выделить как минимум три момента.

Во-первых, все больший вклад в динамику и специфику экономических отношений вносят фундаментальная наука и развитие технологий, т.е. те элементы, которые согласно современным научным воззрениям соответствуют становлению ноосферы. В этих условиях значительно растет динамика технологических изменений в экономике, которую уже называют термином «технологическая гонка». Сегодня скорость технологических сдвигов уже сравнялась с циклом профессиональной подготовки².

Во-вторых, современный мировой экономический кризис демонстрирует недостаточную адекватность новым условиям хозяйствования традиционной рыночной модели экономики и концептуальную слабость теорий постиндустриальной экономики, информационной экономики, постэкономического общества и так называемой «новой экономики». Сейчас уже очевидно, что каждая из данных моделей эволюционного развития социально-экономической системы исходила из излишне оптимистических прогнозов относительно перехода от индустриального типа к некоему постиндустриальному развитию. В то же время, изменение экономических отношений связанное с развитием информационных технологий со всей очевидностью показывают огромную роль в происходящих процессах экономико-психологических компонентов, в частности, иррациональных компонентов экономического поведения.

В-третьих, как никогда остро стоит вопрос о регулировании эволюции социально-экономической си-

¹ См.: Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

² См.: Неверов А.Н. Образовательные технопарки: точки роста в ноосферной экономике. – Саратов, 2010.

стемы, с целью минимизации ее негативных для природы и человека последствий. Важную роль здесь приобретает анализ новых явлений в экономической жизни, таких как информатизация и компьютеризация, разработка био— и нанотехнологий, генная инженерия, приводящих к структурным изменениям в экономике, природе и обществе.

По мере нарастания сложности и отрицательной энтропии социально-экономических систем все большую роль в поддержании их функционирования и определении направления развития начинает играть разумная человеческая деятельность, реализуемая через механизм инновационного экономического развития и экономическое поведение. Каждая новая комбинация факторов производства вызывает усложнение социально-экономических связей и детерминирует возрастание многообразия продуктов экономической деятельности. Ограниченность когнитивных возможностей экономических субъектов, установленная в исследованиях А. Тверски, Д. Канемана, М. Алле, Г. Саймона и др., и усиление вышеозначенных процессов приводят к возникновению ситуации, когда сложность и темп социально-экономической эволюции начинают значительно превышать возможности экономических субъектов по их оценке и отражению.

Данная способность представляет собой нечто иное как адаптивность экономических агентов. К сожалению, большинство существующих моделей как поведенческой экономической теории, так и в институциональной теории данный параметр не включают. Между тем, проблема адаптивности экономических агентов поставлена в экономической теории начиная с 1980-х гг. На сегодняшний день тот небольшой объем публикаций, который затрагивает данный аспект, ставит вопрос, прежде всего, о механизмах саморазвития и обучения экономических агентов как об основном содержании адаптивности. На макроэкономическом уровне в моделях экономического роста рассматриваются модели с обучением на собственном опыте и распространением знаний. Неоклассическая традиция, реализуемая в работах Arrow (1982), Sheshinski (1967) и Romer (1986), рассматривает приращение знаний (и следовательно, адаптивных возможностей) как побочный эффект от инвестиций — чем больше фирма инвестирует в капитал, тем большим объемом релевантных знаний она предположительно обладает. При этом знание рассматривается как общественное благо, которое каждый другой экономический агент способен получить по нулевой цене. В этом смысле распространение знаний в рамках определенной экономической системы происходит практически мгновенно.

Западные исследователи активно обосновывают правомерность и актуальность самой постановки вопроса о том, что экономические агенты содержательно меняются в процессе своего жизненного цикла и тем самым ставят на повестку дня изменение базовой методологической предпосылки экономической теории — концепции рационального экономического агента, на концепцию адаптивного экономического агента.

Общеизвестно, что если мы рассматриваем систему как динамическую, содержащую в себе эндогенные изменения, т.е. активную (или точнее содержащую в себе активные элементы), то в ней автоматически должен возникать эффект адаптивности, т.е. приспособляемости к изменениям. В этом

случае на гносеологическом уровне можно говорить о переходе от априорной к адаптивной системе. Такой переход выступает обязательным элементом современной теории открытых систем, и соответственно, является необходимым условием для применения данной методологической схемы к экономической реальности.

Такие исследования ведутся давно и во многом успешно. Здесь надо отметить эволюционную теорию фирмы, теорию институциональных изменений (Д. Норт, В.Л. Тамбовцев, О.С. Сухарев, В.М. Полтерович, М. Олсон, Э. Остром и др.), всевозможные концепции и периодизации технико-экономического развития (Н.Д. Кондратьев, С.Ю. Глазьев, О.С. Сухарев, К. Перес, Ю.В. Яковец и т.д.).

В частности, по мнению целого ряда исследователей (Д. Норт, Съестранд и др.) институциональные инновации (т.е. сознательно спланированное и целенаправленно осуществляемое введение нового института) имеют характер общественных благ: во-первых, они не могут быть предоставлены одному индивиду без того, чтобы не предоставить их и другим, а во-вторых, будучи предоставлена одному лицу, институциональная инновация может быть предоставлена другим без дополнительных издержек. Давайте проверим данное утверждение применительно к существующей практике реформирования в РФ. Как мы видим, с 1988 г по настоящее время в нашей стране происходит постоянное изменение системы формальных институтов, приобретающее уже перманентный характер. Ряд институциональных изменений имеет на сегодня необратимый характер. Сюда следует отнести переход от планово-административной системы к квазирыночной, трансформация институциональной среды рынка труда и т.д. Ряд институциональных изменений как можно видеть это на примере реформы военного ведомства и в ряде случаев — в системе образования — носят обратимый характер. В таких случаях введение кардинальных институциональных инноваций, кажущееся резкой сменой правил игры имеющей долгосрочный характер, на практике оказывается отмененной при смене руководящих лиц того или иного министерства. При этом институциональная обратимость как сейчас уже можно утверждать не означает возврата системы в прежний режим функционирования. Вся вышеозначенная совокупность изменений полностью подтверждает первый тезис, согласно которому институциональное изменение в сфере формальных институтов предоставленное одному агенту в большинстве случаев (но не всегда) автоматически меняет условия хозяйствования для всех агентов данного класса или сектора экономики. В то же время, мы видим, что распространение формальных институтов на другие группы и сектора экономики, да и просто на другие группы агентов всегда требует существенных затрат со стороны власти. Более того, в каждом конкретном случае возникают дополнительные издержки, связанные как обеспечением действия новых институтов, так и с сопротивлением инновациям большинством экономических агентов. Эта позиция привела Д. Норту, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста к включению насилия в качестве одного из рычагов институциональных изменений¹.

¹ Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. — М., 2011. — 480 с.

Таким образом, мы получаем общую закономерность, связанную с тем, что институциональные (и технологические) изменения, вынуждают агентов корректировать, а в ряде случаев и кардинально менять модели и стратегии экономического поведения. В такой ситуации оказывается, что становится возможной ситуация, что экономический агент с большим опытом оказывается в менее конкурентоспособной позиции. Так, в наших лабораторных экспериментах зафиксирован факт, что в условиях высокой неопределенности конъюнктурных колебаний вероятность неэффективных действий лиц с экономическим образованием, особенно с научными степенями в сфере экономики, оказывается значительно выше, вероятности аналогичных действий агентов не знакомых с теоретическими аспектами экономических процессов. Последние реагируют ситуативно, тогда как первые — стремятся опираться на закономерности, которые основаны на теории вероятности и могут не иметь решающего значения в краткосрочном периоде. Кстати в 2013 г. именно за факт невозможности предсказания в коротком периоде колебаний на фондовом рынке была вручена Нобелевская премия. На концептуальном уровне объяснение данного факта дано, насколько можно судить, только в работах О.С. Сухарева, где оно озаглавлено как «модель эффекта шахматной игры»: в которой на уровне схемы показано, что если в процессе взаимодействия происходит изменение правил, то вероятность победы более квалифицированного игрока будет неуклонно сокращаться, тогда как вероятность победы менее квалифицированного игрока возрастать¹.

Действительно, уровень адаптивности экономического агента лимитируется его психофизическими, когнитивными и другими психическими характеристиками. Этот факт, по всей видимости, никогда не отрицался в экономической теории, однако в большинстве экономических моделей в расчет обычно не принимается.

Адаптивность экономических агентов ограничивается антропологическими показателями, среди которых одно из ведущих мест играют когнитивные (познавательные), психофизиологические и психические факторы. Так, в работах психофизиологов (В.Б. Швырков, Ю.И. Александров, И.О. Александров и др.) на большом экспериментальном материале показано, что система индивидуального знания по мере своего усложнения на уровне нейронов становится все менее адаптивной, поскольку за каждой группой нейронов закрепляется определенная функция, которую они либо реализуют, либо не реализуют. Тем самым уже на базовом нейрофизиологическом уровне (который в настоящее время в лабораториях США и с прошлого года в нашем Центре психолого-экономических исследований СНЦ РАН реализуется в рамках программы так называемых «нейроэкономических» исследований) мы можем говорить о том, что чем менее квалифицированным (обученным) выступает экономический агент, тем предположительно более адаптивным является его нейрофизиологический аппарат. Подобные ограничения адаптивности установлены и при изучении когнитивных возможностей индивида. Так широко известно «золотое число внимания» — 7 ± 2 , определяющее количество независимых объектов, которые может в каждый момент времени удерживать в поле своего внимания человек.

¹ См.: Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). — М., 2011. — С. 156–182.

Более того, в работах И.О. Александрова установлено, что период постановки новой задачи перед агентом, обозначаемый им как период готовности характеризуется применением более коротких стратегий по сравнению с другими этапами деятельности, а также максимальным числом актуализированных компонентов знаний². Отсюда можно утверждать, что в ситуации введения нового формального института неизбежно сокращается средняя длина стратегии экономического агента и повышается нагрузка на его центр принятия решений, в котором аккумулируются знания.

Объясняется это тем, что при длительности производственного процесса результат принимаемых решений существенно отстоит во времени от условий, наличных при их принятии. Кроме того, в условиях нацеленности на рынок, результат напрямую зависит от внешней оценки. Поэтому когда в экономическом поле действует достаточное количество субъектов, а именно этим только и может быть вызвано децентрализованное принятие решений, действия хозяйствующих субъектов приобретают способность к несинхронизированности во времени.

Используя наше определение сущности информации как следствия изменений среды³, мы можем согласиться с такой трактовкой. Для обоснования этого положения введем следующие условные обозначения: I_n — первичная информация, E_n — среда, I — изменение, Q — объем. Теперь используя эти обозначения формализуем основной принцип появления информации:

$$Q_{In} = \Delta E_n = Q_i$$

При этом отметим особо, что информация сама по себе не тождественна изменениям среды, а является продуктом этих изменений и, соответственно, производной от них. Однако объем первичной информации тождественен объему изменений. Тем самым можно говорить о количественном, но не качественном равенстве. Напомним, что первичная информация — эта та, которая возникает от изменений окружающей среды, тогда как вторичная является продуктом изменения информации в поле субъекта. В связи с этим вторичная информация может быть преобразована бесконечное количество раз, поэтому мы ее обозначим как I_n^n .

Тем самым мы получаем, что первичная информация возможна только относительно текущей ситуации и ее получение субъектом возможно только относительно уже свершившихся изменений среды или же относительно изменений, которые начали реализовываться. В связи с этим получаем зависимость следующего вида:

$$I_{nr} = E_n + Q_{ip} + I_s$$

где, I_{nr} — вся потенциально доступная субъекту информация; E_n — состояние среды, Q_{ip} — объем прошлых изменений, I_s — текущие изменения.

Из этого следует, что получение информации субъектом в каждый конкретный момент времени сводится к вышеозначенной формуле. Тогда как ситуация, когда решение зависит от изменения изменений, проистекает из первичной информации, которая будет произведена позже. В случае же когда в

² См., напр., работы И. Пригожина.

³ См.: Неверов А.Н. Экономико-психологические факторы общественно-го развития. — Саратов, 2008.

поле действует множество субъектов, причинно-следственные связи за счет перекрестных воздействий на общую среду превращаются в нелинейные. Это приводит нас к мысли о том, что действительно **современная экономическая ситуация должна описываться в моделях фундаментальной неопределенности, а не неясности.**

Однако, мы описали только одну, объективную, сторону данного процесса. Теперь наложим на нее субъективную — связанную с восприятием самого субъекта окружающей среды и ее изменений.

Здесь есть серьезнейшее отличие, связанное с тем, что субъект фиксирует окружающую среду за пределами поля субъектности как неизменную (абстрагируется от ее изменений). Мы это видели в приведенных выше работах выдающихся отечественных ученых, отмечали и при анализе работ ведущих зарубежных экономистов. Это обстоятельство доказано в рамках гештальт-психологии и косвенно подтверждается эмпирическими данными, полученными в других психологических школах. Такое единение выводов методологически различных подходов позволяет говорить о данном факте как об эмпирическом обобщении.

Таким образом, обобщая вышеизложенное можно утверждать, что по мере накопления изменений ΔEn° увеличивается диспропорция между знаниями субъекта о En° и реальным состоянием En° . Эта диспропорция после прохождения определенного порога начинает вызывать проблемы с поведением субъекта, обусловленные столкновения последнего с реакциями внешней среды, которых он не ожидал и не мог ожидать исходя из своих знаний о них. В этот период происходит осознание субъектом зоны, где произошло данное столкновение, как зоны знания о незнании, т.е. смещение на данную область реальности зоны проблемы **Pr**. По мере накопления знаний о произошедших изменениях определенная часть **Pr**, переходит в зону освоения и затем превращается в зону трансформации **A**.

На ноосферной стадии эволюции социально-экономических систем накопление изменений ΔEn° происходит в максимально сжатые сроки, вызывая дефицит знаний и избыток информации. Именно этот процесс вызывает выделение знаний как особого элемента производственной функции¹. Данный процесс детерминирован высоким темпом общих изменений и связанной с ними генерации информации. Таким образом, можно говорить о том, что по мере развития социально-экономических отношений параметр адаптивности экономических агентов становится одним из тех элементов, которые невозможно игнорировать.

Факторами адаптации выступают текущий уровень благосостояния агента и уровень (качество и количество) человеческого капитала (прежде всего его интеллектуальной составляющей).

Как мы уже отмечали в зависимости от соотношения уровня адаптивности агента и динамики экономических (институциональных и технологических) изменений экономической системы агент переходит в одно из трех состояний: экономического объекта (темп изменений существенно превышает адаптивные возможности), экономического агента (темп изменений в целом совпадает с уровнем адаптивных возможностей) или экономического субъекта (уровень адаптивности превышает скорость изменений и тем самым формируется феномен «опережающей адаптивности»).

Очевидно, что сама по себе адаптивность экономических агентов должна приниматься во внимание наукой только при условии построения динамических моделей, охватывающих определенный временной отрезок, поскольку в ежесекундном периоде скорость экономических изменений и соответственно адаптивность стремятся к нулю и, следовательно, могут быть отброшены как несущественные параметры.

Таким образом, мы получаем два параметра, необходимых для оценки эффективности институциональных и технологических изменений: скорость изменений и уровень адаптивности.

При этом, судя по имеющимся в современной науке данным, сам по себе уровень адаптивности представляет собой некий интервал, а не точку, обладающий максимально возможным (сопряженным с высокими издержками для экономического агента) темпом адаптации и минимальным уровнем (на котором адаптация происходит практически в рутинном режиме). Минимальный уровень образуется изменениями внешней для агента среды, которые он в состоянии заметить (назовем их «явными» изменениями). Согласно диалектическому закону перехода количества в качество, можно предположить, что совокупность неявных (для агента) изменений накапливаясь переходит в явные изменения. Таким образом, за пределами интервала адаптивности экономического агента изменение его поведения не происходит (либо в связи с тем, что механизм адаптивности не запускается, либо в связи с тем, что скорость изменений превышает возможности по адаптации к ним). Очевидно, что в случае превышения темпом экономических изменений уровня адаптивности (максимального из действующих агентов) механизм эволюции социально-экономической системы нарушается, поскольку принцип естественного отбора экономических агентов становится невозможным.

¹ См.: Неверов А.Н. Концепция ноосферной экономики. – Саратов, 2009.

MANAGEMENT

NEW INSTITUTIONAL THEORY

O.S. Sukharev

Doctor of Economics, Professor,
RAS Institute of Economics
o_sukharev@list.ru

NEW INSTITUTIONALISM AND EVOLUTION: FUNDAMENTAL TRENDS OF THE THEORY AND THEIR VERIFICATION

Abstract: The article considers the issues of the development of a new institutionalism, difficulty of explaining «the nature of a firm», institutional changes and choice. An approach to verification of economic knowledge has been proposed on the basis of a twofold model to improve the methodology of economic science. Fundamental problems of institutional direction of economic thought and the theory of evolution such as time, choice, institutions changes and emergent properties of the system are investigated. The sphere of competence of institutional and evolutionary analysis is being formed, which makes it possible to avoid the problem of contrasting it with the neoclassic or claims for necessary integration of orthodoxy and evolutionary theory that have become popular in a number of recent publications.

Keywords: new institutionalism, evolutionary theory, principles of verification, reductionism, emergence, problem of choice.

E.V. Popov

Doctor of Economics, RAS Corresponding Member
Head of IE Economic Theory Centre of RAS Ural Branch
epopov@mail.ru

INSTITUTIONS: TRANSACTION THEORY

Abstract: The article represents principles and scientific ideas of transaction theory of institutions, the key content of which is based on the quantity measurement of the quality of institutions through the evaluation of economic transactions. Main works of the theory founders and practical possibilities for application of theoretical principles have been presented. The author's research works on the transactions of firms on the base of market potential, creation of institutional atlases, institutional effects of employee opportunism reduction, evaluation of transaction costs of hybrid organizations and formalization of external transactional functions of a firm have been systematized.

Keywords: transactions, transaction costs, economic institutions, economic theory.

INSTITUTIONS, SYSTEMS AND DEVELOPMENT STRATEGY

E.V. Balatsky

Doctor of Economics,
Head of Department, State University of Management
ebalatsky@inbox.ru

TECHNOLOGIES AND INSTITUTIONS: THE OUTLINE OF RELATIONSHIPS

Abstract: The article examines a global world system with technologies and institutions as key factors of the

development. It has been shown that along with the main evolutionary pattern of physical risks transmitting to social ones, it triggers an opposite effect when social risks turn over to physical ones. The impact of economic growth and demographic factors on this process and the contours of a new model of the development based on the population decline are considered.

Keywords: institutions, technologies, economic growth, physical risks, social risks, demographic burden.

B.A. Yerznkyan

Doctor of Economics, Professor,
Head of RAS CEMI, State University of Management
yerz@cemi.rssi.ru

INSTITUTIONAL FEATURES OF ECONOMIC SYSTEMS AND THE PROSPECTS OF THEIR DEVELOPMENT IN RUSSIA

Abstract. The article considers institutional features of the economic systems in the framework of developed and developing / transition countries under corporate and socio-economic environments. Problems and prospects of their development in Russia have been highlighted.

Keywords: economic system, corporate governance, limited access procedures, open access procedures, economic development, Russia.

A.S. Neshitov

Ph.D., Professor,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences
a-nesh@yandex.ru

NEW ECONOMIC STRATEGY AS THE BASIS FOR THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF RUSSIAN ECONOMY MANAGEMENT

Abstract: The article reveals the failure of market fundamentalism and principles of the «Washington Consensus» to manage the development of economy in Russia. It is shown that the current world economic crisis is also associated with a loss of management of the capitalist system. Necessity for a new Strategy of Russia and the inseparability from its institutional management system of the economy development has been substantiated.

Keywords: economic crisis, market fundamentalism, management, institutional system, economic policy.

N.Ya. Petrakov

RAS Academician

V.A. Tsvetkov

RAS Corresponding Member

Acting Director for RAS Institute of Market Problems
tsvetkov@cemi.rssi.ru

INCENTIVE SYSTEM FOR FUNDING SCIENCE AND THE HIGH-TECH, SCIENCE-INTENSIVE SECTOR OF ECONOMY

Abstract: The article deals with the issue of the formation of a system to promote the science and a high-tech, science-intensive sector of the RF national economy.

Keywords: system, promotion, funding, science, high technologies.

B. B. Leontiev

Doctor of Economics, Professor, RAEN Corresponding Member, Director General of the Federal Institute of Certification and Valuation of Property and Business (CJSC «SOIS»), Deputy Chairman of the Committee on Intellectual Property of the RF CCI, Expert for the «SKOLKOVO» Fund
info@sois.ru

STATE SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE USA

Abstract: The National Innovation System (NIS) of the USA, created at the state level, is the association of high-skilled professionals from the government, science, business and education. Principal difference between the NIS of the USA and the current Russian NIS lies in the American practicability and renowned professional competence of their organizers and participants. The article analyses the USA NIS both as structural elements and in general when comparing it with the Russian organization of innovations and the intellectual property.

Keywords: analysis, business, State, innovations, innovative systems, intellectual property, micro-level, macro-level, science, experience, practice, structure, creative activity, phenomenon, economy, efficiency.

D. E. Sorokin

Doctor of Economics, Professor, RAS Corresponding Member, First Deputy Director for RAS IE

O. S. Sukharev

Doctor of Economics, Professor,
RAS Institute of Economics
o_sukharev@list.ru

EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS AND THE PROBLEM OF FUNDING SCIENCE

Abstract: The article examines the efficiency of economic systems, restriction of efficiency criteria applied at short time intervals according to static criteria. In order to ensure dynamic efficiency it is necessary to find a level of sufficient funding of the system to avoid the increase of its dysfunctional condition. A number of examples given by the author show the relativity of the efficiency conception with a special emphasis on the functioning of the educational system and fundamental science.

Keywords: efficiency, dysfunction, education, science, funding

N. M. Muhetdinova

Doctor of Economics, Professor,
Expert for the State Duma Committee on Economic Policy, Innovation and Entrepreneurship Development

STRATEGIC PLANNING IN RUSSIA: LEGISLATIVE SUPPORT

Abstract: The article considers the problem of the formation in Russia of a system of the state strategic planning meeting contemporary realities. Special attention is paid to the state programs and long-term budget strategy.

Keywords: state strategic planning, draft law «On Strategic Planning in the Russian Federation», strategic planning documents, state programs, long-term budget strategy, programme budget.

INSTITUTIONS AND BEHAVIORAL MECHANISMS**A. N. Neverov**

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

THE LEVEL OF ADAPTABILITY OF AGENTS AND THE EFFICIENCY OF INSTITUTIONAL AND TECHNOLOGICAL CHANGES IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Abstract: The author makes an attempt to substantiate the introduction of a level of adaptability of agents as a limiting factor for institutional and technological changes. Combining psychological and institutional-evolutionary conceptual models the article highlights the neurophysiological, psychic and socio-economic determinants of adaptability and advises a model of calculating the information load originating from institutional and technological changes.

Keywords: economic psychology, behavioral economics, adaptability of economic agents, institutional changes.

Журнал «Экономические системы» ориентирован на активный диалог с заинтересованными читателями на предмет:

- поиска тем, идей, концепций, статей, инновационных проектов, которые могли бы быть освещены на страницах журнала;
- приглашения к активному участию в дискуссионном клубе по актуальным проблемам современной экономики, который будет регулярно собираться в форме круглого стола;
- подбора студентов, аспирантов и докторантов с последующим участием их в работе Института экономики РАН, Московского государственного индустриального университета, Академии промышленности и менеджмента;
- внедрения в российскую экономику инноваций при содействии государственных и предпринимательских структур, с которыми активно сотрудничает журнал.

Требования к рукописям статей

В редакцию предоставляются статьи и аннотация в двух экземплярах, подписанных авторами, с указанием ФИО, ученой степени и ученого звания, почтового адреса, адреса e-mail (обязательно), номера телефона. К распечатке прикладывается электронная версия на жестком носителе с текстом и иллюстративным материалом.

Аннотация должна содержать краткие сведения, дающие представление о цели, содержании статьи и важнейших результатах.

В статье следует выделить список ключевых слов, не превышающих 10, которые отражают основную тематику. Объем рукописи от 6 до 20 стр. (формат А4), включая рисунки, таблицы и прочий иллюстративный материал.

Текст статьи должен быть выполнен в текстовом редакторе Word (версии 97/2000, XP или последующие). Статья должна быть набрана шрифтом 14 кегля через 1,5 интервала, абзац отделяется одним маркером конца абзаца.

Название статьи должно быть кратким (не больше 10 слов) и ясным, соответствующим целям исследования.

Все рисунки должны быть выполнены в соответствии с ГОСТ, последовательно пронумерованы, иметь подрисовочные надписи. Кроме этого, желательно предоставить весь иллюстративный материал в отдельных файлах исходного формата, причем имя файла должно указывать номер рисунка в тексте.

Таблицы должны быть последовательно пронумерованы и иметь краткие заголовки.

В статье должна применяться Система международных единиц (СИ).

Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003, располагается в конце статьи с указанием ФИО автора и источника, названия, наименования издания, места и года выпуска, номера тома, количества страниц в книге и перечня страниц в журнале.

Статья может быть прислана в редакцию по электронной почте, в этом случае распечатка не требуется.

Фамилии авторов, названия организаций, название статьи и аннотация должны быть представлены на русском и английском языках.

Журнал «Экономические системы» зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-48713 от 28 февраля 2012 г.

Журнал входит в национальную информационно-аналитическую систему — Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс: 41049 — каталог «Пресса России»

Электронный адрес журнала: **Ldv31@mail.msiu.ru** (Левкив Дмитрий Викторович)

115280, г. Москва, ул. Автозаводская, д. 16
8(495) 276-32-53 и 8(495) 620-35-67

Интернет версию журнала можно найти по адресу <http://es.msiu.ru/>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ № 1 - 2014

Научный журнал

Подписано в печать 12.02.2014. Формат 60×90¹/₈. Бумага офсетная № 1.
Печать офсетная. Усл. п.л. 9,25. Тираж 1200 экз. Заказ

Отпечатано в типографии
ЗАО «Новые печатные технологии»
тел.: +7 (495) 223-92-00
info@web2book.ru, www.web2book.ru