

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 4

НОМЕР 4

2012

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи
и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств
массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Нуреев Р.М. (НИУ-ВШЭ)

Заместители: Дементьев В.В. (ДонНТУ), Вольчик В.В. (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:

Аронова С.А. (Орловский ГУ), Аузан А.А. (МГУ), Белокрылова О.С. (ЮФУ),

Кирдина С.Г. (ИЭ РАН), Клейнер Г.Б. (ЦЭМИ РАН, ГУУ),

Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ), Левин С.Н. (КемГУ),

Литвинцева Г.П. (НГТУ), Малкина М.Ю. (Нижегородский ГУ),

Лемещенко П.С. (БГУ)

Мау В.А. (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ),

Полищук Л.И. (НИУ-ВШЭ), Сидорина Т.Ю. (НИУ-ВШЭ),

Розмаинский И.В. (СПб. филиал НИУ-ВШЭ),

Хасанова А.Ш. (КАИ), Шаститко А.Е. (МГУ).

Ассистент редактора Оганесян А.А.

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (University of Paris 1, France),

Гриценко А.А. (Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина)

Кохен С. (Erasmus School of Economics, Holland),

Кэрол Леонард (University of Oxford, UK)

Маевский В.И. (ИЭ РАН), Мизобата С. (Kyoto University, Japan),

Цвайнерт Й. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Наш сайт: www.hjournal.ru
Тел. +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

- Вольчик В.В.** Институциональные изменения: на пути к созданию
общей теории 4

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Дзагурова Н.Б.** Усиление стимулирующих воздействий при построении
трудовых контрактов как рискованная институциональная
трансплантация..... 7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТИТУТ

- Розмаинский И.В.** Экономическая культура как фактор и барьер
экономического роста..... 22
- Дубянский А.Н.** Культурный аспект ростовщичества и процента..... 33
- Кадочников Д.В.** Теоретико-экономический анализ культуры
и культурных ценностей: вопросы методологии..... 43
- Одинг Н.Ю., Савулькин Л.И.** Культура, институты и экономическое
поведение в России..... 60

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: РОЛЬ ИНСТИТУТОВ

- Кавицкая И.Л.** Институциональные детерминанты эффективности
монетарной политики..... 73
- Сапункова Н.А.** Особенности мер нестандартной монетарной политики
в экономиках с развивающимися рынками..... 83

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ

- Калюжнова Н.Я., Долгов Ю.В.** Институциональные ловушки
в российской нефтепереработке..... 102
- Малкина М.Ю., Абросимова О.Ю.** Институциональный анализ
естественных монополий в современной России..... 117

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

- Барсукова А.В.** Развитие инвестиционного процесса в СКФО:
институциональный анализ..... 133

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

- Хвесеня Н.П.** Инновации: антропологический и институциональный
подход..... 144

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: НА ПУТИ К СОЗДАНИЮ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор
кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет,
e-mail: volchik@mail.ru*

В рамках многочисленных течений институционализма в экономической теории признается важность изучения проблемы институциональных изменений. Однако теории институциональных изменений представляют собой, скорее, множество совершенно не стыкующихся осколков таинственного пазла, чем величественное здание структурированных теорий и концепций.

Экономисты не являются пионерами в исследовании институциональных изменений. Наряду с экономической наукой более широкий класс теорий социального изменения включает работы в рамках социологии, политической науки, истории, а также социальной антропологии. Неслучайно свою книгу о критике теорий социального изменения Р. Будон назвал «Место беспорядка» (*Будон 1998*). Беспорядок в теориях социальных изменений не обошел и экономистов, разрабатывающих теории институциональных изменений в различных хозяйственных порядках.

Если экономисты и знают, что такое «хорошие» или эффективные институты, то точно не могут выписать рецепта для стран с «плохими» или неэффективными институтами. Почему так происходит? И можно ли улучшить эту ситуацию? Данные вопросы не являются риторическими, но ответы на них вряд ли можно свести к построению формальных моделей, например, снижения коррупции при принятии нового антикоррупционного законодательства. Для естественных государств, в терминологии Норта, Уоллиса и Вайнгаста, институты, порождающие коррупционное поведение, выполняют важную функцию обеспечения стабильности порядка с ограниченным доступом, и разрушение таких институтов может уничтожить или дестабилизировать ситуацию в конкретном национальном хозяйственном порядке (*Норт, Уоллис и Вайнгаст 2011*).

Построение общей теории институциональных изменений невозможно в рамках одной из социальных наук (*Tang 2011*), и здесь экономический или какой-либо иной империализм может только помешать этому. Экономическая теория, безусловно, за последние сто лет значительно продвинулась в понимании процесса качественной институциональной динамики, но успехи могли бы быть еще более

© В.В. Вольчик, 2012

значительными, не будь победного шествия формализма в ней самой. Концентрация на частных формальных и игровых механизмах реализации правил мало может помочь в понимании процессов возникновения и изменения правил и институтов в контексте конкретных исторических, антропологических и культурных условий.

Разнообразие и адаптивная эффективность институтов способствуют стабильности экономических, а в более широком смысле, и социальных порядков (*Норт 2010; Хайек 2006*). Чем разнообразнее институты в хозяйственном порядке, тем легче происходит адаптация к различным шокам, таким как экономические кризисы. Однако институциональные изменения в современном мире связаны с влиянием глобализации и международных организаций на процесс внедрения глобальных стандартных институтов (ГСИ) (*Chang 2011*). Внедрение ГСИ является, с одной стороны, частным случаем импорта институтов, а с другой, – отражением процесса стандартизации механизмов экономического регулирования. Данные процессы могут оцениваться неоднозначно по отношению к экономической эффективности по причине того, что такие изменения препятствуют институциональному разнообразию, что неизбежно будет сказываться на адаптивной эффективности институтов.

Длительная стабильность порядков с «плохими институтами» показывает, что естественные государства или порядки с ограниченным доступом представляют собой своеобразную норму функционирования социальных институтов, что необходимо учитывать при планировании и осуществлении институциональных реформ.

Формирование эффективных экономических институтов возможно при условии стабильности социального порядка. Но исторически самыми распространенными, а зачастую и самыми стабильными порядками являлись и являются естественные государства, представляющие собой различные вариации порядков ограниченного доступа, где доминируют субоптимальные институты по сравнению с порядками открытого доступа.

Изменения институтов неизбежно порождают реакцию со стороны включенных в их действие организаций, групп специальных интересов и индивидов. Такая реакция является фактором того, что социальные порядки являются адаптивно-сложными (*Артур 2003*) и неэргодическими системами. Несмотря на фундаментальную неопределенность, связанную с взаимоадаптацией институциональных инноваций и основных акторов, построение классификаций и исторические исследования организационных форм и групп специальных интересов представляются очень важными особенно в контексте эволюции сложных форм экономической координации в усложняющемся мире.

Невозможность создания общей и непротиворечивой теории институциональных изменений не означает, что надо оставить все попытки теоретизирования в этой сфере и сконцентрироваться на эмпи-

рических исследованиях.

Обилие эмпирических, особенно количественных статистических и эконометрических работ, несильно помогают экономической науке адекватно отвечать на вызовы времени, что отчетливо продемонстрировал кризис, начавшийся в 2008 году. И хотя количественные исследования всегда будут по своей наукообразности и «объективности» опережать качественные, экономистам стоит обратить внимание, прежде всего, на последние.

Описательные, историчные, нормативные исследования институтов способствуют накоплению багажа, который в будущем может послужить основой для разработки более совершенных теорий институциональных трансформаций. И наш журнал способствует росту разнообразия исследований институтов и их изменений.

ЛИТЕРАТУРА

Артур Б. (2003). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 1. № 3.

Будон Р. (1998). Место беспорядка. Критика теорий институциональных изменений. М.: Аспект Пресс.

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.

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

Хайек Ф. (2006). Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН.

Chang, Ha-Joon (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 7. Issue 4.

Tang, S. (2011). A general theory of institutional change. London; New York: Routledge.

УСИЛЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ТРУДОВЫХ КОНТРАКТОВ КАК РИСКОВАННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПЛАНТАЦИЯ¹

ДЗАГУРОВА НАТАЛИЯ БОРИСОВНА,

*доцент, кандидат экономических наук,
кафедра экономического анализа организаций и рынков,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
e-mail: ndzagourova@gmail.com*

Обсуждение трудовых контрактов высших менеджеров частных компаний в нашей стране часто сопровождается призывами к созданию такой системы компенсации, которая обеспечивала бы задание материальных стимулов, достаточно сильных для того, чтобы обеспечить некую неоппортунистическую модель их поведения. При этом частыми являются рекомендации по заимствованию западного, особенно американского, опыта построения стимулирующих контрактов, которые зачастую порождают негативные контрактные экстерналии, оказывающиеся не менее опасными, чем сама проблема, решению которой они призваны способствовать. В статье описываются причины и последствия изменения принципов построения контрактов американских высших менеджеров в конце XX века. В ней также обсуждаются факторы, затрудняющие построение эффективных стимулирующих контрактов.

Ключевые слова: моральный риск; множественные цели; стимулирующие контракты; институциональная трансплантация.

High-powered incentives are still often considered in Russia as an undoubtedly efficient tool to overcome moral hazard problem. This point of view remains popular despite the failure of incentive contracts in the motivation system of the US CEO and the recent theoretical advancements which help to explain the reasons for this failure by so called negative contract externalities. The causes and consequences of high-powered motivation system which became widespread in the USA at the end of the twentieth century are described in the paper. It cautions against its thoughtless institutional transplantation totally inspired by the desire to create incentives which are strong enough to prevent the opportunistic behavior and calls attention to the danger to create incentives which are excessively strong.

Keywords: moral hazard; multitasking; incentive contracts; institutional transplantation.

Коды классификатора JEL: D02.

Обсуждение трудовых контрактов высших менеджеров частных компаний в нашей стране часто сопровождается призывами к созданию такой системы компенсации, которая обеспечивала бы задание материальных стимулов, достаточно сильных для того, чтобы

¹ Статья подготовлена в рамках программы фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ, проект «Оценка эффектов антимонопольной политики».

обеспечить некую неопортунистическую модель их поведения. Лозунг «incentivization» становится все более популярным и при формировании компенсаций чиновников, занятых в российских государственных структурах управления. Собственно, это признание целесообразности усиления стимулов, задаваемых агенту,

- непосредственно связано с традиционными теоретическими представлениями о действенности стимулирующих контрактов как инструмента ослабления проблемы «принципал-агент»;
- предполагает копирование американского опыта построения стимулирующих контрактов высших менеджеров (если не по форме выстраиваемых стимулирующих контрактов, то по силе задаваемых стимулов).

Грядущие результаты этого заимствования затруднительно признать многообещающими. Дело не только и не столько в специфике институциональной среды, сколько в том, что применяемые в США схемы компенсации высших менеджеров имеют весьма неоднозначную оценку при их функционировании на «материнской почве» и в силу этого заведомо не могут претендовать на роль «лучших практик», рекомендуемых к институциональной трансплантации.

Действительно, в 80-90-ые годы XX века в США шел процесс активного расширения доли стимулирующих выплат. К их числу относились бонусы и выплаты в соответствии с «долгосрочным мотивационным планом (long-term incentive plan - LTIP)». Но особенную роль играло предоставление CEO опционов на покупку акций по фиксированной цене, соответствующей рыночной стоимости акций на момент предоставления опциона (иногда используются аналогичные по сути, но более простые и дешевые в реализации схемы предоставления менеджерам прироста курсовой стоимости с оговоренных в опционе (cashless exercise programs) или фантомных (т.е. им не принадлежащих) пакетов акций и пр.).

Однако практический опыт применения стимулирующих контрактов в целом и стимулирующих контрактов высших менеджеров, в частности, свидетельствует о значимости так называемых негативных контрактных экстерналий, сопутствующих их применению, которые в ряде случаев оказываются не менее опасными, чем сама проблема, решению которой они призваны способствовать.

Последствия усиления стимулов, задаваемых высшим менеджерам, в полной мере проявили себя уже в самом начале XXI века.

В статье описываются причины и последствия изменения принципов построения контрактов высших менеджеров в США конце XX века, а также обсуждаются факторы, затрудняющие построение эффективных стимулирующих контрактов.

1. СТИМУЛИРУЮЩИЕ КОНТРАКТЫ И НЕГАТИВНЫЕ КОНТРАКТНЫЕ ЭКСТЕРНАЛИИ

Заметное воздействие на теорию контрактов, представляющую собой одно из наиболее динамично развивающихся направлений неинституциональной теории, в последние десятилетия оказал переход от рассмотрения простейшей схемы «принципал–агент», в которой два контрагента взаимодействуют по поводу выполнения некоторой (единственной) задачи, к ее более сложным модификациям, предполагающим множественность как задач, так и взаимодействующих сторон. Соответственно этому различают постановки, в которых присутствует

- множественность задач (multitasking);
- множественность принципалов (common agency);
- множественность агентов (moral hazard in teams).

Этот переход сопровождался переоценкой представлений о роли и последствиях применения стимулирующих контрактов, традиционно рассматривавшихся как основной инструмент преодоления морального риска. Беспокойство по поводу того, что стимулы могут оказаться недостаточно сильными, сменило понимание того, что стимулы могут оказаться избыточными и/или искаженными, в результате чего поведение агента, активно реагирующего на задаваемые ему стимулы, будет разительным отличаться от исходных ожиданий и интенций принципала.

Собственно, именно об этом писал еще в 1975 г. С. Керр в своей уже признанной классической работе «On the folly of rewarding A, while hoping for B». В этой работе он привел множество примеров того, как стимулы, задаваемые в самых разных областях (политика, спорт, медицина и пр.), приводят к результатам, отличным от предполагаемых. С. Керр призывал тщательно анализировать возможные нежелательные последствия использования стимулирующих контрактов - «негативные контрактные экстерналии». Эта статья внесла заметный вклад в теорию мотивации и во многом предвосхитила выводы теории морального риска в условиях множественности целей. В частности, Б. Холмстром и Р. Милгром (*Holmstrom and Milgrom 1991, 24-52*) связали возможную нецелесообразность задания агенту сильных стимулов по отдельным задачам (даже в тех случаях, когда достигаемый результат легко измерим, а агент является весьма восприимчивым к задаваемым стимулам) с множественным характером задач, выполняемых агентом, а именно - объяснили её опасностями отвлечения внимания агентов от выполнения иных задач, оценка выполнения которых может быть сопряжена со значительными трудностями.

Предположив, что принципал поручает агенту выполнение некоторого набора задач, Б. Холмстром и Р. Милгром дополнили

² Типичную для анализа проблем морального риска со скрытым действием.

исходную гипотезу ненаблюдаемости усилий, прилагаемых агентом², предположением о различной степени наблюдаемости **результатов** реализации этих задач. В частности, как пример ими рассматривался крайний случай, когда до принципала доходит лишь искаженный «белым шумом» сигнал о результате выполнения только одной из двух предписанных агенту задач (задачи 2).

Характер взаимосвязи задач с точки зрения принципала детерминируется видом функции его валового выигрыша, аргументами которой являются усилия, прилагаемые агентом по реализации каждой из задач: $B^P(e_1, e_2, \dots, e_N)$. В частности, предполагается (Holmstrom and Milgrom 1991), что, несмотря на отсутствие какой бы то ни было информации об итогах реализации первой задачи, наниматель крайне заинтересован в приложении агентом усилий по её выполнению: $B^P(0, e_2) = 0$ (например, задачи совершенно комплементарны с точки зрения принципала).

Характер взаимосвязи задач с точки зрения агента определяется видом функции издержек $C(e_1, e_2, \dots, e_N)$, характеризующей субъективную денежную оценку усилий агента при реализации им множественных целей. Формальное разграничение задач как замещающих друг друга или же комплементарных по функции издержек агента обуславливалось направлением перекрестных эффектов, т.е. знаком второй смешанной производной функции издержек агента $\frac{\partial^2 C(e)}{\partial e_i \partial e_j}$. Её положительность, т.е. возрастание предельных издержек одного усилия при увеличении усилия по реализации иной задачи, предполагала замещаемость усилий, а отрицательность – их комплементарность. В общем случае, т.е. с учетом возможной недифференцируемости функции речь шла об её супермодулярности или же субмодулярности³.

Учет взаимосвязи, существующей между задачами по функции издержек агента, вынуждает отказаться от рассмотрения стимулирующих воздействий лишь под углом зрения возложения на агента части риска с целью заставить его прилагать дополнительные усилия (сверх минимально возможных). Как совершенно справедливо отметили Холмстром и Мигром, при множественности целей, выполняемых агентом, стимулы, задаваемые принципалом по отдельным видам работ (задачам), влияют не только на общий уровень прилагаемых агентом усилий, но и на их распределение между отдельными задачами. Если задачи являются

³ Супермодулярность (субмодулярность) функции предполагает, что ее приращение при одновременном увеличении аргументов превышает сумму (оказывается меньше суммы) «изолированных» приращений. Рассмотрим функцию издержек агента, аргументами которой являются усилия, прилагаемые агентом по реализации первой второй задачи. Пусть, например, $C(e_1, e_2) = C(4, 10) = 30$ и единичное приращение первого усилия увеличивает общие издержки на 3 единицы, т.е. $C(5, 10) = 33$, в то время как единичное приращение второго усилия увеличивает общие издержки на 2 единицы, т.е.: $C(4, 11) = 32$. Если $C(5, 11) > (30 + 3 + 2) = 35$, то функция $C(e_1, e_2)$ супермодулярна, а если $C(5, 11) < 35$, то субмодулярна).

комплементарными с точки зрения агента, то принципалу достаточно будет задать агенту стимулы по тем из них, которые относятся к категории наиболее легко измеримых. Однако несовпадение характера взаимосвязи задач с точки зрения агента и принципала (в частности, замещаемость задач по функции издержек агента в сочетании с их предполагаемой комплементарностью для принципала⁴), может быть чревато для нанимателя крайне неприятными последствиями.

В частности, в рассмотренной ими модели построение системы оплаты труда исключительно на основании наблюдаемого сигнала о результатах реализации второй задачи повлечет за собой нежелательное для принципала сокращение усилий агента по выполнению первой задачи. Невозможность противодействия этому процессу за счет создания сильных стимулов по первой задаче (ввиду ненаблюдаемости ее результата), предполагает нецелесообразность использования сильных стимулов и при оплате второй задачи, результат выполнения которой легко может быть оценен принципалом.

Альтернативное объяснение нецелесообразности задания агенту сильных стимулов было предложено Дж. Бейкером (*Baker 2002, 728-751*), который акцентировал внимание не на возможной «конкуренции» задач по функции издержек агента, а на так называемой «коррумпируемости» стимулов: даже тесно коррелированные с «истинной» продуктивностью агентов наблюдаемые сигналы могут привести к негативным контрактным экстерналиям, если они начинают использоваться в качестве базы для построения стимулирующих контрактов.

Теория Дж. Бейкера имеет непосредственное отношение к обсуждению того, каким образом складывались события в области наиболее широкого применения стимулирующих контрактов, каковой была и остается оплата труда американских высших менеджеров.

Значительная доля такого рода стимулирующих выплат в общем объеме компенсации часто полагается типичной чертой американской системы корпоративного управления чуть ли не с момента ее формирования в 20-30-х годах XX века, чуть ли не данью традиционному американскому индивидуализму. Но, это мнение, во многом, ошибочно, поскольку на самом деле эти значительные стимулирующие выплаты являются продуктом изменений, которые совсем недавно (а именно, в 80-90-х годах XX века) были внесены в систему вознаграждения высших менеджеров в США, прежде отличавшуюся и более низким уровнем компенсаций и существенно более слабыми стимулирующими воздействиями. (*Halland Liebman 1998*).

⁴ Собственно, внимания заслуживает и диаметрально противоположная ситуация - комплементарность задач с точки зрения агента в сочетании с их замещаемостью для принципала.

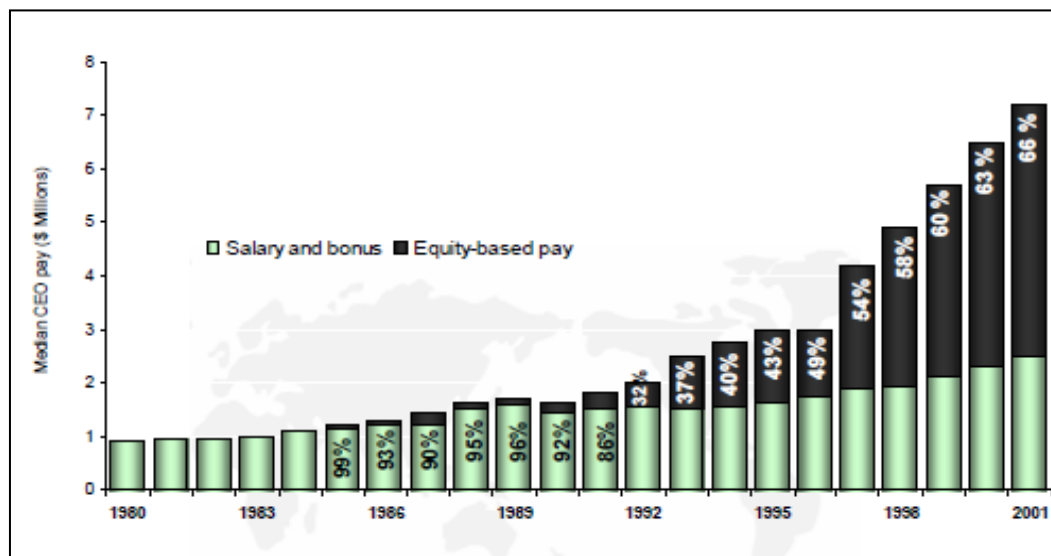


Рис. 1. Изменение медианного значения вознаграждения американских CEO в 1980-2001 гг. (млн. долл.). (нижняя часть столбца – оклад и бонусы, черным выделена часть доходов, получаемая в виде стимулирующих выплат, привязанных к акциям компании (equity-based pay).

Источник: (Hall 2003).

Результаты резкого увеличения доли стимулирующих выплат, которое, как обычно полагается в теории контрактов, должно было способствовать согласованию интересов менеджеров и акционеров и ослаблению остроты проблемы морального риска, оцениваются преимущественно негативно. Например, высказывается мнение, что именно усиление стимулов CEO, начавшееся в США в конце XX в., послужило одной из основных причин массовых злоупотреблений менеджеров, вскрытых во время волны американских корпоративных скандалов начала XXI в. (Enron, Global Crossing, Tyco, Adelphia Communications, WorldCom и др.).

2. АМЕРИКАНСКИЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СКАНДАЛЫ НАЧАЛА XXI ВЕКА

Для американских корпоративных скандалов 80-х годов XX века типичными были злоупотребления, вызванные сделками с заинтересованностью⁵. Новая волна американских корпоративных скандалов, датируемая началом XXI века, имела качественное отличие: одной из важнейших форм злоупотреблений высших менеджеров стало искажение истинного состояния дел в компании (завышение прибылей, занижение банковской задолженности и пр.). Однако эти злоупотребления высших менеджеров, выглядящие относительно невинно на фоне прямого и откровенного воровства,

⁵ The Law and Economics of Insider Trading: A Comprehensive Primer.

сопутствующего заключению сделок с заинтересованностью, в ряде случаев имели для руководимых ими компаний много более сокрушительные последствия, чем те, которыми потенциально могло бы быть чревато присвоение менеджерами части акционерной собственности.

В период, предшествовавший широкому применению сильных стимулов при построении компенсации высших менеджеров, последние обычно использовали политику создания «запасов на черный день» («rainy day reserves»), при которой часть доходов от особо успешных периодов не оглашалась. Тем самым создавался резерв, позволяющий маскировать краткосрочные спады в доходах, негативно воспринимаемые рынком. К концу 1990-х поведение менеджеров в США кардинально поменялось – они, напротив, стали фиксировать в текущей отчетности доходы будущих периодов, выстраивая своего рода пирамиды.

Масштабы приписок, которые были вскрыты в ходе расследования отдельных корпоративных скандалов не могут не впечатлять: «Enron завысила прибыль более чем на \$1 млрд. и скрывала долги на \$8 млрд. Объем выявленных в 2003 г. нарушений в компании HealthSouth (один из крупнейших операторов больниц в США) составил \$4,6 млрд., Xerox в 2002 г. призналась в приписках на \$6,4 млрд., а Qwest Communications завысила свои доходы в 2000 - 2001 гг. на \$2,5 млрд.» (Оверченко и Сафин 2004). Приписки в финансовой отчетности корпорации Worldcom (крупнейшем в истории США мошенничестве) превысили \$ 11 млрд.

Однако сколь бы впечатляющим ни был масштаб злоупотреблений в отдельных компаниях (будь то американский энергетический гигант Enron или телекоммуникационная компания Worldcom), существенного внимания заслуживает и степень распространенности этих явлений. Косвенным ее индикатором могут служить данные о пересмотрах финансовой отчетности компаний, вызванных допущенными пропусками информации, которую следовало бы включить в отчетность, или ее прямыми искажениями (разумеется, речь при этом не идет о корректировках, вызванных техническими причинами, например, изменениями принципов и стандартов финансовой отчетности и пр.).

Собственно, довольно сложно отделить невольные ошибки от заведомого искажения финансовой отчетности, однако характерной чертой американского корпоративного ландшафта стало постоянно и чрезвычайно быстро растущее число пересмотров финансовой отчетности фирм, которое не может не настораживать, выступая своего рода индикатором неблагополучия. В начале 90-х годов случаи такого пересмотра исчислялись десятками. Но, начиная со второй половины девяностых годов прошлого века, произошел лавинообразный рост случаев пересмотра финансовой отчетности, вызванных как претензиями со стороны внешних аудиторов или

регулирующих органов, так и инициированных самими компаниями (менеджерами или же внутренними аудиторами).

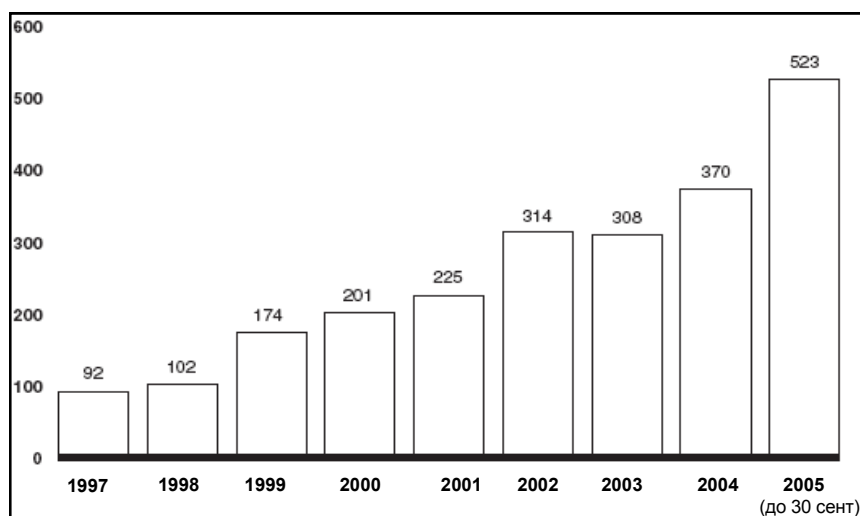


Рис. 2. Общее число объявленных пересмотров финансовой отчетности, 1997-2005 гг.

(данные исследований, проводимых US General Accounting Office - GAO).

Источник: GAO Report on Financial Accounting Restatements. 2007. 12.

3. СТИМУЛИРУЮЩИЕ ВЫПЛАТЫ И ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ СЕО

Что же стало причиной изменений в поведении высших менеджеров? Почему основные злоупотребления, вскрытые в ходе американских корпоративных скандалов начала XXI века, связаны именно с приукрашиванием реального положения дел в компании, т.е. нацелены, в конечном счете, на прирост курсовой стоимости акций компаний? Этот показатель является значимым для владельцев небольших пакетов акций которые, в подавляющем большинстве, и являются владельцами акций американских компаний. Однако в чем состоит причина того, что во имя достижения этих целей высшие менеджеры готовы рисковать своей репутацией и личной свободой? Кстати, перечень сроков тюремного заключения, полученных основными фигурантами дел компаний Enron и WorldCom, впечатляет не менее, чем размеры потерь, понесенных акционерами.

Одним из наиболее часто приводимых объяснений является указание на сильные финансовые стимулы к повышению курсовой стоимости акций, которые создаются системой вознаграждения, практикуемой в США при оплате высших менеджеров.

До 1980 г. менеджмент корпораций был нацелен не столько на максимизацию благосостояния акционеров, сколько на рост фирмы (или повышение ее стабильности). Иначе говоря, менеджмент выражал интересы фирмы в целом.

Введение стимулирующих выплат способствовало переориентации высших менеджеров на те самые цели, которые являются приоритетными для акционеров, а именно на рост курсовой стоимости. Значительное усиление стимулирующих выплат в 90-х годах создало ситуацию, в которой у менеджеров появилась серьезная заинтересованность в росте курсовой стоимости акций, т.е. в достижении тех же целей, которые являются приоритетными для акционеров американских корпораций. Однако далее в полной мере проявил себя часто обсуждаемый в организационной экономике принцип «вы получаете то, за что платите (you get that you pay for)».

Рост курсовой стоимости акций, действительно, как правило, сопровождает успешное развитие компании, однако в тот момент, когда компенсация, получаемая менеджерами, начинает быть тесно связанной с уровнем курсовой стоимости акций, возникает риск, что его прирост будет обеспечиваться, за счет фальсификации финансовой отчетности.

Вознаграждение Кеннета Лэя (Kenneth Lay), CEO Enron, включало опцион в виде заблокированных акций – он получал собственность на них только через 4 года, что по идее должно было ориентировать его на долгосрочный рост компании, защищая акционеров от краткосрочных манипуляций. Но согласно этому же плану Лэй получал право свободно распоряжаться своими акциями, если рост цен на акции Enron компании более чем на 20% превышал рост индекса S&P 500. Несложно догадаться, каким был темп роста курсовой стоимости акций Enron, обеспеченный г-ном Леєм.

4. ПРИЧИНЫ РАСШИРЕНИЯ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТИМУЛИРУЮЩИХ ВЫПЛАТ В КОНЦЕ XX ВЕКА В США

Возможно связать резкое увеличение роли стимулирующих выплат в США со смещением акцентов при определении целей функционирования фирм в направлении повышения приоритетности интересов акционеров (о котором писали, в частности, Хансманн и Краакман) (*Hansmann and Kraakman 2000, 449-459*). Предполагалось, что предоставляемые CEO опционы, устанавливающие непосредственную зависимость между курсовой стоимостью акций и объемом вознаграждения, создадут, тем самым, для высших менеджеров «адекватные стимулы для менеджеров, нацеленные на повышение стоимости корпорации» (*Jensen and Murphy 1990, 143*).

Наряду с возросшим акцентом на максимизацию стоимости компании для акционеров (share holder value) расширение роли стимулирующих выплат (по крайней мере, отчасти) может быть обусловлено популярностью подходов, развиваемых в теории контрактов, где стимулирующие контракты рассматривались как эффективное решение проблем оппортунистического поведения управляющих в условиях слабой информированности акционеров (и/

или Совета директоров) о действиях СЕО (моральный риск со скрытыми действиями) или же их неспособности оценить адекватность поведения СЕО реально возникающим ситуациям (моральный риск со скрытой информацией).

Однако наряду с этими факторами, расширяющееся использование опционов в 80-90-ые годы подстегивалось и соображениями совершенно иного, как нельзя более практического характера.

Отчасти повышение удельного роста стимулирующих выплат в общем уровне компенсаций может быть объяснено так называемой концепцией «власти менеджеров» (*managerial power approach*), которая учитывает институциональные особенности взаимодействия между менеджерами и членами Совета Директоров. Наиболее подробным ее изложением является статья Бебчука, Фрайда и Волкера «Власть менеджеров и извлечение ренты при построении компенсации менеджеров» (*Bebchuk, Fried and Walker 2002, 751-846*).

Совет директоров или специализированный комитет по компенсациям, создаваемый при Совете Директоров рассматриваются в этой концепции не как органы, руководствующиеся в своем поведении исключительно интересами акционеров, а как лица, имеющие свои эгоистические интересы.. С одной стороны, несмотря на то, что члены Совета директоров, владеют некоторым пакетом акций данной компании, их собственные потери от роста компенсаций менеджеров можно счесть пренебрежимо малыми. С другой стороны, неговорчивость при обсуждении предстоящего повышения уровней компенсации высших менеджеров может быть чревата для них потерей места в Совете директоров, приносящим значимые доходы при крайней необременительности этой нагрузки.

Даже лишены возможности непосредственно влиять на процессы назначения и отставки членов Совета директоров, высшие менеджеры все же в состоянии оказывать на них косвенное влияние, проводником которого могут быть иные «дружественные» члены Совета директоров. Более того, формирование у члена Совета Директоров репутации борца с избыточными компенсациями высших менеджеров может сопровождаться потерей реальных или потенциально доступных мест в Советах директоров прочих компаний. В результате, менеджеры получают в торге по поводу уровня своей компенсации значимые преимущества, позволяющие им добиваться значительных уступок от членов Совета директоров, раздираемых конфликтами интересов.

Тем самым, концепция «власти менеджеров» связывает процесс расширения доли стимулирующих выплат со стремлением членов Совета директоров выбрать наиболее приемлемую форму оформления уступок, которые они делают менеджерам, «закамуфлировав» при этом суть происходящего. Сделать это много легче, если речь идет не о повышении фиксированной части оклада высших менеджеров, а о

введении различного рода стимулирующих выплат, которые имеют много большее моральное оправдание, поскольку зависят от достижения результатов, выгодных акционерам (подобно достигнутому росту курсовой стоимости акций компании).

Наряду с большей легкостью получения согласия на введение стимулирующих выплат по сравнению с повышением фиксированных окладов высших менеджеров, по мнению Брайана Холла и Кевина Мерфи (*Hall and Murphy 2003, 49-70*), значимую роль, сыграли

1)налоговые льготы;

2)возможности, которые выдача опционов предоставляла в области занижения бухгалтерских издержек компаний.

Во-первых, «в соответствии с налоговыми нормами США выдача опциона не создает повода для взимания налога с обеих этих сторон. То, что происходит позднее, зависит от того, принадлежат ли эти опционы к категории (Incentive Stock Options (ISO). В случае ISO (qualified option) – получатель опциона не платит ничего в момент исполнения опциона и вынужден платить налог на прирост капитала (capital gains tax) только в случае последующей продажи этих акций, но компания, предоставившая опцион, не может списать эту сумму с величины своих расходов. В противном случае (non-qualified option) разница между рыночной ценой и ценой исполнения образуют налогооблагаемый доход для получателя опциона, но дают возможность на ту же сумму сократить расходы компании. Последнее в сочетании с ограничениями, обычно сопровождающими выдачу ISO имеет своим следствием то, что, как правило, подавляющее большинство опционов, выдаваемых сотрудникам компании принадлежат к категории «non-qualified»» (*Hall and Murphy 2003, 49-70*).

Дополнительным фактором, способствующим расширению практики стимулирующих выплат стало предпринятое в 1994 году изменение налогового режима: введенный запрет на причисление к издержкам компании вознаграждения менеджеров, превышающего \$1 млн. (что означало выплату этих сумм из прибыли) не касался выплат стимулирующего характера, включая выплаты по исполненным опционам (например, выплату разницы между оговоренной и рыночной ценой фантомного пакета акций).

Во-вторых, «поскольку корпорации в США по-разному учитывают одни и те же доходы и расходы, в зависимости от того, идет ли речь о налоговом или бухгалтерском учете, опционы были особенно выгодны в свете того, что правила GAAP US допускали неучет выданных опционов в издержках компаний как в момент их выдачи, так и в момент их исполнения. В 1995 году компаниям было рекомендовано учитывать опционы в составе своих издержек по справедливой рыночной цене («fair market value»), используя методику оценки Black-Scholes или сходную с ней. Но это не было обязательным требованием, и компании могли ограничиться простым

раскрытием размеров выданных опционов в приложениях к финансовой отчетности без учета этих сумм в своих издержках. Только очень немногие компании последовали (этим) рекомендациям до конца 2002 года. И лишь после череды корпоративных скандалов в 2003 году начался массовый добровольный переход к учету выданных опционов в составе издержек компаний» (*Hall and Murphy 2003, 49-70*).

Нормы, не предполагавшие учет выданных опционов в числе издержек компании, делали опционы выгодными высшим менеджерам не только, поскольку они сами являлись их получателями, но и потому, что их использование позволяло завышать фактический уровень получаемой прибыли.

Этот мотив был не менее значимым для распространения стимулирующих выплат, чем рассматриваемое в теории контрактов противодействие оппортунистическим устремлениям агента. Подтверждением его значимости может служить распространенность опционов не только как элемента вознаграждения высшего менеджмента, где она могла бы, по крайней мере, иметь некое теоретическое оправдание, но и опционов, использовавшихся как элемент оплаты сотрудников компаний, не входящих в группу 6 высших менеджеров. Характерно, что на их долю приходилось более 90% выдаваемых опционов (серая часть гистограммы на рис. 2, где приводится информация о стоимости опционов на момент их выдачи сотрудникам компаний, входящих в индекс S&P 500 (т.е. пятисот крупнейших корпораций США) в период с 1992 г. по 2002 г. Данные о стоимости выданных опционов отражены с учетом инфляции 2002 года в долларах. Они взяты из базы S&P ExecuComp. Из данных исключены компании, не предоставлявшие опционы хотя бы одному из пятерых наиболее высокооплачиваемых менеджеров.

Разумеется, в третью категорию получателей опционов («прочие сотрудники компании») в первую очередь входили менеджеры, занимавшие достаточно крупные посты, но, тем не менее, масштабы этого явления довольно значительны. В соответствии с данными Национального центра по собственности работников (National Center on Employee Ownership - NCEO), от 7 до 10 млн служащих американских компаний в 2000 году имели опционы (по сравнению с только 1 млн. – в 1992 году).

По оценкам компании Merrill Lynch, «если бы административные опционы расценивались бы как расходы, то совокупная прибыль компаний, входящих в индекс S&P 500, была бы ниже объявленной ими на 8 % в 2000 г., на 21% в 2001 г. и на 10 % - в 2002 г. ... Ситуация в технологическом секторе выглядит еще более печально: при включении стоимости опционов объявленная прибыль технологических компаний из S&P 500 сократилась бы на 39 % в 2001 году и на 71(!) % в 2002 году» (*Антонец 2002, 28-29*).

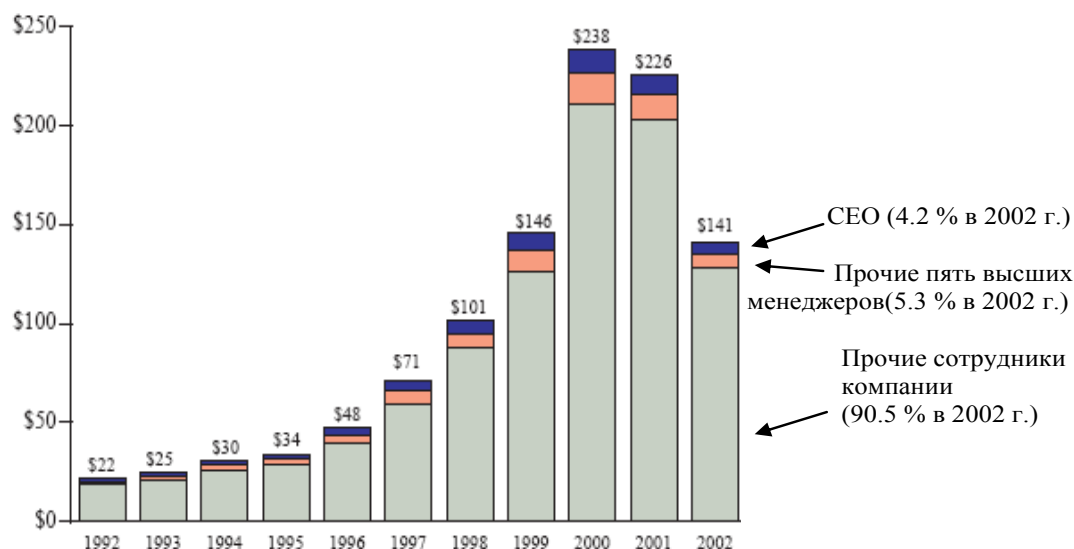


Рис. 3. Средний размер выпущенных компаниями, входящими в индекс S&P 500, опционов в млн. долларов (с разбивкой на опционы СЕО, пятерых наиболее высокооплачиваемых менеджеров и опционы, полученные прочими сотрудниками компаний) за период с 1992-2002 г.г.

Источник: (Hall and Murphy 2003).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Распространение стимулирующих выплат высших менеджеров в США, столь стремительно нараставшее в конце XX века, имеет сложные и многообразные объяснения, не сводимые к простому указанию на их высокую эффективность в преодолении проблемы морального риска. Оно явилось результатом сочетания целого ряда факторов: популярности теоретических представлений о приоритетности интересов акционеров и целесообразности согласования с ними интересов высших менеджеров, рентоориентированного поведения последних, получивших в лице опционов удобный инструмент для повышения уровня своих доходов, и пр.

Негативные контрактные экстерналии, сопряженные со стимулирующими контрактами высших менеджеров, уже в самом начале XX века активно проявили себя в череде американских корпоративных скандалов, явственно продемонстрировавших опасность увлечения сильными стимулами. Все это должно являться серьезным предостережением для тех, кто призывает к трансплантации этих институтов на российскую почву. Как свидетельствует американский опыт, выпустив этого джинна из бутылки, его практически невозможно загнать обратно. Ни шок от корпоративных скандалов, ни особые условия, созданные экономическим кризисом не привели к значимому сокращению силы

применяемых стимулов. Негативные контрактные экстерналии, сопряженные с применением стимулирующих воздействий, имеют вполне внятные теоретические объяснения, которые (наряду с негативными итогами практического применения последних) делают крайне резонными отказ от распространенного, но крайне опасного представления о том, что «хороший стимул – это сильный стимул».

ЛИТЕРАТУРА

Антонец О. (2002). Скандал в корпоративном семействе Директор info. 28-29.

Дзагурова Н.Б. (2006). Контрактный дизайн в условиях множественности задач, выполняемых агентом // *Экономическая школа. Аналитическое приложение*. № 3. (http://economicus.ru/ise/Pdf_Z3/z3_art2_p51-90.pdf).

Оверченко М. и Сафин А. (2004). «Нарисованные» \$74,4 млрд. WorldCom подвела итог махинаций своих руководителей «Ведомости». 15 марта.

Baker, G. (2002). Distortion and Risk in Optimal Incentive Contracts // *Journal of Human Resources*. Vol. 37. Issue 4. 728-751.

Bebchuk, L. and Grinstein Y. (2005). The Growth of Executive Pay // *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 21(2). Vol. 21. Issue 2. 283-303.

Bebchuk, L., Fried J.M. and Walker, D.I. (2002). Managerial Power and Rent Extraction in the Design of Executive Compensation // *University of Chicago Law Review*. Vol. 69. 751-846.

Block, S. «Stock options vs. restricted shares: A case of risk vs. reward».

Coffee Jr., J.C. (2005). A Theory of Corporate Scandals: Why the U.S. and Europe Differ // *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 21. Issue 2. 198-211.

Hall, B.J. (2003). Six Challenges in Designing Equity-Based Pay // *Journal of Applied Corporate Finance*. Vol. 15. Issue 3. 21-23.

Hall, B.J. and Liebman, J.B. (1998). Are CEOs Really Paid Like Burecrats? // *The Quaterly Journal of Economics*. Vol. 113. Issue. 3. 653-691.

Hall, B.J. and Murphy, K.J. (2003). The Trouble With Stock Options // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 17. Issue 3. 49-70.

Hansmann, H.R. (2000). The End Of History For Corporate Law // *Georgetown Law Journal*. Vol. 89. 449-459.

Holmstrom, B. and Milgrom, P. (1991). Multitask Principal- agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // *Journal of Law Economics and Organization*. Special issue. 24-52.

Jensen, M.C. and Murphy, K.J. (1990). CEO Incentives — It's Not How Much You Pay, But How // *Harvard Business Review*. (May/June). 138-153.

Kaplan, S.N. (1997). The Evolution of U.S. Corporate Governance: We Are All Henry Kravis Now // *Journal of Private Equity*. 7-14

Kerr, S. (1975). On the Folly of Rewarding A, While Hoping for B // *Academy of Management Executive*. Vol. 9. Issue 1. 7-14.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР И БАРЬЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Национального исследовательского университета –
Высшей школы экономики, Санкт-Петербург,
e-mail: rozvit@mail.ru*

Цель данной работы – проанализировать роль экономической культуры в процессе экономического роста. Автор предлагает новое определение экономической культуры и новую классификацию её типов, а также показывает, в каких случаях разные виды экономических культур стимулируют рост, а в каких препятствуют ему. Критерий классификации – воздействие той или иной экономической культуры на текущее потребление. Основной практический вывод состоит в том, что сложившаяся в постсоветской России экономическая культура является барьером роста.

Ключевые слова: экономическая культура; экономический рост; потребление; аскетическая культура; гедонистическая культура; посткейнсианские модели экономического роста.

The goal of this paper is to analyze the role of economic culture in the economic growth process. Author offers new definition of economic culture, and also new classification of its types. The author shows in what conditions different types of economic culture encourage or discourage economic growth. The classification criterion is an influence of economic culture type on current consumption. The main practical conclusion is that economic culture of the Post-Soviet Russia is a barrier to growth.

Keywords: economic culture; economic growth; consumption; ascetic culture; hedonistic culture; Post-Keynesian models of economic growth.

Коды классификатора JEL: A19, B49, B59, E02, O43, P50, P51, P59.

ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ

В последние десятилетия экономический рост в развитых странах замедлился. Что же касается России, то все достижения в области роста в 2000-х годах были обусловлены в основном благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой цен на нефть. При этом отраслевая структура производства скорее деградировала, что, к тому же, сочеталось с деиндустриализацией и разрушением значительной части производственного потенциала страны (*Белкин и Стороженко 2007*). Все эти известные всем тенденции выдвигают на первый план вопрос о барьерах экономического роста, вопрос, который в полной мере не исследован в современной экономической теории.

Одна из основных целей данной работы состоит в том, чтобы проанализировать значение такого фактора – и, одновременно, ограничителя – роста, как *экономическая культура*. Хотя этот термин нередко встречается в экономико-теоретических публикациях –

правда, почти исключительно неортодоксального, «немагистрального» [non-mainstream] толка – его однозначного определения так и не было предложено, а его макроэкономическая роль так и не была глубоко осмыслена.

Что такое экономическая культура, как можно классифицировать ее типы и в чем заключается ее влияние на макроэкономическое функционирование народного хозяйства? И могут ли определенные типы экономической культуры оказаться барьерами экономического роста? Данная работа предназначена для того, чтобы попытаться ответить на эти и связанные с ними вопросы.

И для того чтобы это сделать, мы будем исходить из посткейнсианского подхода к исследованию роста. Этот подход состоит в акцентировании особой роли динамики совокупного спроса и, в особенности, инвестиций – как феномена, отличного от сбережений, - как фактора роста (*Dutt 1992; Lavoie 2006; Bhaduri 2006*). На наш взгляд, такой подход дает более глубокое понимание процессов роста, чем «магистральный», неоклассический подход. Последний отождествляет сбережения с инвестициями и не уделяет никакого внимания факторам совокупного спроса. Поэтому именно в рамках посткейнсианского анализа роста можно адекватно продемонстрировать значимость экономической культуры как фактора и барьера роста. Но начнем мы с определения того, что такое экономическая культура, и с выяснения того, от чего зависит её формирование и на что она сама в первую очередь влияет.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА, ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СТИЛЬ И ИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Как уже отмечалось, в современной магистральной экономической теории понятия *экономической культуры* просто нет, а в неортодоксальной теории этот термин используется, но при этом отсутствует четкое понимание того, что он означает, в какой связи он находится с другими терминами и какова его экономическая роль.

Мы предлагаем следующую дефиницию. Экономическая культура определяется нами как *совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры*.

Экономическая культура страны формируется под влиянием ее географического положения – климата, почвы, - религии или иной какой-либо идеологии, которая ее заменяет, - а также экономической и социальной истории. Именно эти факторы лежат в основе ценностей, норм и прочих аспектов, формирующих содержание экономической культуры. Но почему экономическая культура важна?

Мы утверждаем, что экономическая культура является важнейшим фактором, определяющим *хозяйственный стиль* общества. *Под хозяйственным стилем мы имеем в виду*

укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения. Как агенты воспринимают экономическую информацию, как они себя ведут в хозяйственной жизни, как они взаимодействуют друг с другом, и, наконец, к каким типам аллокации [allocation] времени, дохода, богатства и прочих ресурсов и активов они склонны, – всё это определяется ценностями, нормами и стереотипами, которыми они руководствуются.

Мы полагаем, что *хозяйственный стиль – важнейший фактор, определяющий систему предпочтений агентов и тот выбор, который они делают в реальной жизни.* Этот фактор влияет на множество типов экономических решений, принимаемых хозяйствующими субъектами.

Первый «блок» таких решений охватывает тот выбор, который делают агенты, осуществляя аллокацию своих ресурсов и активов – времени, дохода и богатства. Это не только рассматриваемые в современной макроэкономике решения об аллокации времени между трудом и отдыхом; решения об аллокации времени и прочих ресурсов и активов между неквалифицированной работой и накоплением человеческого капитала; решения об аллокации дохода между потреблением и сбережениями; и решения об аллокации богатства между деньгами, ценными бумагами и прочими активами.

Это также решения о выборе между краткосрочными и долгосрочными инвестициями, т. е. между инвестициями с быстрой окупаемостью и прочими инвестициями; и решения об аллокации времени и прочих ресурсов между проеданием и накоплением капитала здоровья.

Второй блок решений таких решений охватывает предпочитаемую агентами степень честности в экономических отношениях с контрагентами. В какой степени агенты склонны преследовать свой личный интерес, т. е., в какой степени они склонны к оппортунистическому поведению? Или, напротив, в какой степени они склонны отождествлять свои личные интересы с интересами прочих агентов? Мы полагаем, что степень оппортунизма членов общества – важнейший ингредиент хозяйственного стиля этого общества.

Третий блок решений таких решений охватывает предпочитаемую агентами степень расчетливости реализуемых вариантов выбора. В какой степени агенты, принимая решения, просчитывают издержки и выгоды по каждому из них, или же они, делая свой выбор, опираются в основном на привычки, эмоции в виде «спонтанного оптимизма» (animal spirits) или среднее мнение. Степень расчетливости или просчитанности [calculatedness] – т. е., по сути, то же самое, что степень рациональности решений (Розмаинский 2003) – также является важнейшей характеристикой хозяйственного стиля.

Таким образом, выбор «больше работать/меньше отдыхать», или выбор «больше сберегать/меньше потреблять», или выбор нечестного поведения по отношению к контрагентам – всё это примеры решений, зависящих от хозяйственного стиля, принятого в обществе.

Мы утверждаем, что *именно формируемый экономической культурой хозяйственный стиль, а не индивидуальная оптимизация, лежит в основе принимаемых агентами экономических решений*. Более того, как только что было отмечено, сама степень рациональности или расчетливости таких решений определяется экономической культурой и является свойством хозяйственного стиля, которым руководствуются агенты. То же самое касается, как уже было сказано, и степени, в которой люди следуют своему личному интересу.

Иными словами, с нашей точки зрения, *рациональность и оппортунизм – не врождённые свойства человеческой природы, а поведенческие нормы, формируемые экономической культурой и, в конечном счете, являющиеся ее частью*.

Таким образом, *экономическая культура является специфическим «мостиком» между религией, историей и географией страны, с одной стороны, и предпочтениями и неформальными институтами, с другой стороны*

Теперь важно отметить следующее. Выбор в пользу того или иного решения – сберегать или потреблять, трудиться или отдыхать, обманывать или вести себя честно, – оказывает существенное воздействие на те траектории экономического роста, на которых, в конечном счете, оказывается экономика, состоящая из агентов, делающих такой выбор.

К примеру, из неоклассической теории роста следует, что темпы экономического роста могут увеличиваться, если люди тратят больше времени на труд, а не на отдых, если вкладывают больше средств в накопление человеческого капитала. Но, аналогично, темпы роста могут уменьшаться из-за решений, приводящих к проеданию физического и человеческого капитала, уменьшению затрат времени на труд и прочих действий, уменьшающих возможности долгосрочного увеличения совокупного реального производства.

Уже упоминавшийся посткейнсианский подход к анализу роста, которому мы здесь следуем, учитывает большее количество факторов и барьеров роста. Как уже говорилось, этот подход подчеркивает важность динамики совокупного спроса и, в особенности, инвестиций в основной капитал как феномена, отличного от сбережений и не сводимого к ним. *Поскольку инвестиции в основной капитал носят в основном долгосрочный характер, то это означает, что большее предпочтений вложений с быстрым сроком окупаемости может негативно сказаться на процессе роста*.

Аналогично, на темпах роста может пагубно сказаться повышение степени оппортунизма в отношениях между людьми или

снижение степени рациональности их поведения.

Таким образом, экономическая культура формирует хозяйственный стиль, влияющий на принимаемые людьми экономические решения, которые могут способствовать или препятствовать экономическому росту. *Экономическая культура может быть как фактором, так и барьером экономического роста.*

В то же время, следует учитывать взаимосвязь таких феноменов, как экономические культуры и экономические системы. Экономическая культура представляет собой фактор, непосредственно формирующий неформальные институты, которые, в свою очередь, являются одним из базовых элементов той или иной экономической системы. Соответственно, экономическая культура в значительной степени формирует предрасположенность общества к той или иной экономической системе. Однако, существует и обратная связь: каждая экономическая система как бы «создает под себя» соответствующую экономическую культуру.

Именно об этом идет речь в знаменитых работах Макса Вебера. Распространение этических принципов крайних протестантских сект способствовало формированию экономической культуры, адекватной капитализму. К элементам этой культуры следует отнести, в первую очередь, рациональную организацию производства, отделение предприятий от домохозяйств, введение и распространение системы бухгалтерской отчетности и т. д. В результате западное общество приняло, «впитало» капиталистическую экономическую систему. В то же время, сама эта система оказывала влияние на дальнейшую эволюцию западной экономической культуры, в частности, способствуя ее большей рационализации. И, в конечном счете, характеристики этой культуры существенным образом трансформировались, а вот как – об этом пойдет речь в следующем разделе.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КУЛЬТУР И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Итак, различные экономические культуры формируют в различных экономических системах разные типа хозяйственных стилей, в результате чего эти системы оказываются на различных траекториях экономического роста. Можно ли классифицировать эти культуры таким образом, чтобы выявить такие их особенности, которые будут влиять на предрасположенность той или иной системы к быстрому или медленному экономическому росту?

Мы полагаем, что *экономические культуры – настолько сложный объект анализа, что дать исчерпывающую классификацию их типов чрезвычайно трудно, по крайней мере, в рамках статьи.* Однако существует один критерий, который можно использовать для достижения только что сформулированной цели.

Согласно нашей точке зрения, базирующейся на изучении накопленного опыта экономической истории нескольких последних

веков – веков перманентного экономического роста – *важнейшим критерием классификации экономических культур может служить влияние той или иной культуры – влияние, осуществляемое через соответствующий хозяйственный стиль – на текущее потребление.* Это влияние на текущее потребление может в одних обстоятельствах способствовать экономическому росту, а в других обстоятельствах препятствовать ему. Дело в том, что страны, прошедшие и проходящие периоды перманентного роста, отличались и отличаются двумя характерными хозяйственными стилями потребления. Один из этих стилей состоял в ограничении текущего потребления, другой – в его повсеместном стимулировании.

Соответственно, мы подразделяем экономические культуры на следующие типы:

- аскетические экономические культуры;
- гедонистические экономические культуры;
- прочие экономические культуры, которые нами далее здесь не рассматриваются).

Чем же характеризуются эти типы?

Аскетическая экономическая культура – культура, сформированная в обществе, в котором по тем или иным причинам человеческое поведение подчинено моральным принципам, требующим аскезы (жертвенности) и, по тем или иным причинам, отказа от значительной части текущего потребления. Иными словами, это культура, требующая, по выражению Вебера, *мирского аскетизма.*

Примеры – экономическая культура крайних протестантских сект (см. выше пример с концепцией Вебера), старообрядческих толков или сталинского СССР, (отчасти) послевоенной Японии, Южной Кореи и некоторых других стран.

Хозяйственный стиль аскетической экономической культуры – включающий в качестве основного компонента мирской аскетизм – характеризуется следующими особенностями:

- большое соотношение между затратами времени на труд и отдых;
- малое соотношение между потреблением и сбережением;
- малая доля средств, которые берутся в кредит;
- большая доля средств, вкладываемых в производственные инвестиции, которые в основном финансируются за счет собственных средств;
- большая доля трансакций, осуществляемых при отсутствии оппортунизма, т. е. при честном поведении контрагентов;
- высокая степень просчитанности экономических решений.

К каким же долгосрочным макроэкономическим последствиям приводит следование нормам, сформированным аскетической экономической культурой? Ответ на этот вопрос можно найти в знаменитой работе М. Вебера. Он писал: «Если же ограничение

потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет накопление капитала посредством принуждения к аскетической бережливости» (Вебер 1990, 198-199). Аскетическая экономическая культура способствует экономическому росту через влияние на динамику используемых факторов производства и, прежде всего, через воздействие на накопление капитала. Большая доля времени, затрачиваемого на труд, и большая доля дохода и богатства, которая сберегается и инвестируется (а не потребляется), по сути, означает большие значения затрат труда и капитала. Как известно из неоклассической (и не только) теории роста, увеличение таких затрат может приводить к увеличению темпов экономического роста – такого роста, который принято называть экстенсивным. Правда, такое увеличение не может продолжаться бесконечно из-за убывающей отдачи от капитала и прочих факторов. Тем не менее, положительное влияние аскетической экономической культуры – через формирование вышеописанной «идеологии мирского аскетизма» (Расков 2012а; 2012б) – на рост очевидно.

Есть и другие каналы влияния аскетической культуры. Такая культура способствует большей расчетливости при принятии экономических решений и снижает степень оппортунизма, по крайней мере, среди тех адептов этой культуры, которые воспринимают друг друга в качестве «своих».

Означает ли всё только вышесказанное, что аскетическая экономическая культура всегда способствует экономическому росту? Наш ответ - нет. Чтобы это понять, необходимо обратиться к посткейнсианской традиции исследования роста, традиции, которая, как уже было отмечено, акцентирует важную роль динамики совокупного спроса. Дело в том, что аскетическая экономическая культура препятствует распространению внешнего финансирования и значительному увеличению потребления. Жизнь в кредит и расточительство не совместимо с аскетизмом. Иными словами, *хозяйственный стиль, адекватный «идеологии мирского аскетизма», не создает предпосылок ни для резко растущих внешнефинансируемых инвестиций, ни для резко растущего потребления. Таким образом, аскетическая экономическая культура создает барьеры для увеличения совокупного спроса и, тем самым, для экономического роста.*

Экономическая история показывает, что успешное экономическое развитие подрывает основы аскетической экономической культуры. Увеличение материального производства рано или поздно создает стимулы для расширения объемов текущего потребления. Иными словами, *создание возможностей для перманентного увеличения текущего потребления – а это является неизбежным следствием длительного экономического роста – постепенно входит в противоречие с «мирским аскетизмом».*

Поэтому, наверное, не случайны и упадок этики крайних протестантских сект, и некоторое «смягчение» строгих принципов старообрядческой этики в конце XIX века (*Расков 2012a*), и деградация советской идеологии, и обуржуазивание японского общества в конце XX века.

Теперь следует поговорить о том типе экономической культуры, который является противоположностью аскетической культуры. *Гедонистическая экономическая культура* – культура, адекватная современному обществу массового потребления, как на Западе, так и в менее развитых странах.

Гедонистическая экономическая культура «рассматривает» в качестве наиболее адекватного такое поведение человека, которое характеризуется его стремлением к максимуму текущего потребления.

Хозяйственный стиль гедонистической экономической культуры характеризуется следующими особенностями:

- малое соотношение между затратами времени на труд и отдых;
- большое соотношение между потреблением и сбережением;
- большая доля средств, которые берутся в кредит;
- большая доля инвестиций, которые обеспечиваются через внешнее финансирование.
- большая доля транзакций, осуществляемых при наличии оппортунизма, т. е. при нечестном поведении контрагентов.
- большая доля товаров, покупаемая либо ради достижения оптимального соотношения качества и цены, либо ради обновления ассортимента согласно требованиям моды (*Цирель 2004*).

Гедонистическая экономическая культура также неоднозначно влияет на рост. С одной стороны, она, безусловно, способствует экономическому росту, поскольку стимулирует высокие темпы увеличения совокупного спроса, прежде всего, через внешнее финансирование инвестиций и развитие потребительского кредита. Если же аскетическая экономическая культура формирует весьма осторожное отношение к кредиту, то гедонистическая культура превращает его в важнейший инструмент экономической жизни. Соответствующий гедонизму хозяйственный стиль позволяет широким слоям населения перманентно повышать свои стандарты потребления, при этом, довольно значительное количество фирм получают возможности крупномасштабного внешнего финансирования своих инвестиций.

Но, с другой стороны, гедонистическая экономическая культура также формирует барьеры роста. И эти барьеры в некоторой степени – обратная сторона широкого использования кредита.

Во-первых, в обществе, в котором долгосрочные инвестиционные проекты финансируются через кредит, причем, зачастую, краткосрочный, накапливается финансовая хрупкость (*Minsky 1986; Розмаинский 2009*).

Финансирование же посредством кредита потребления приводит к аналогичным последствиям в виде хрупкой финансовой системы.

Но ведь рост в гедонистическом обществе немислим без перманентно растущих стандартов потребления (*Trezzini 2011*), что невозможно без расширения объемов внешнего финансирования. Подобное расширение серьезно ограничивается в системе, находящейся в затяжном финансовом кризисе из-за огромных масштабов накопленной финансовой хрупкости (*Wray and Tymoigne 2008*).

Во-вторых, как мы полагаем, *гедонистическая экономическая культура способствует распространению оппортунизма*, из-за чего рост в рамках этой культуры также может серьезно замедлиться. Ведь оппортунизм разрушает доверие между агентами, доверие, являющееся необходимым условием роста. Дело в том, что нехватка доверия приводит к тому, что многие важные для экономического развития трансакции просто не заключаются.

В-третьих, гедонистическая культура создает предпосылки для формирования завышенной оценки будущего времени. Этот феномен проявляется либо в виде *шорт-термизма*, когда агенты дисконтируют каждый последующий будущий период по возрастающей ставке дисконта, либо в виде *инвестиционной близорукости*, когда агенты просто отсекают из рассмотрения будущее, начиная с некоего порогового момента времени. Данное обстоятельство может вызвать отказ от некоторых значимых для экономического роста вложений в долгосрочные активы (*Розмаинский 2006*).

Последние два последствия приводят к тому, что *у людей вырабатывается неприятие долгосрочных обязательств*. Именно это мы наблюдаем сейчас, в период глобального финансового кризиса, причем речь идет не только о чисто хозяйственных сделках, но, к примеру, и о семейных отношениях. Гедонистическая культура способна подорвать такой институт, как семью.

Как было отмечено в одном исследовании, «длительные отношения, как и "пожизненная работа", быстро превращаются в ненадежные и временные отношения без обязательств. Двум людям, работающим на себя, без перспектив стабильности, сложно строить свое будущее вместе. Капитализм хочет, чтобы мы были одиночками» (*Владыкина 2012*).

В долгосрочной перспективе такие модификации хозяйственного стиля в рамках гедонистической экономической культуры могут – по вышеназванным причинам – негативно отразиться на экономическом росте. Впрочем, социальные нормы, регулирующие вложения в значимые для экономического роста активы длительного пользования, могут быть фактором, противодействующим этой тенденции.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Однако все перечисленные аспекты могут быть особенно важны в экономической системе с повышенной неопределенностью, вызванной, к примеру, радикальными институциональными трансформациями, произошедшими в недавнем прошлом. В такой системе, в силу всего только что сказанного, гедонистическая экономическая культура может спровоцировать экономический упадок (вместо роста). Именно это мы наблюдаем в постсоветской России и некоторых других странах с постсоциалистической экономикой. Дело в том, что *в условиях завышенной неопределенности идеология общества массового потребления приводит к отказу от множества важных инвестиций, которые осуществляются только либо когда степень неопределенности не является слишком высокой, либо когда в поведении не доминируют «гедонистические наклонности».*

В качестве важнейших примеров негативного влияния гедонистической экономической культуры на инвестиционные решения можно привести следующие: отказ от производственных инвестиций в пользу вложений в суррогатные средства накопления (антиквариат, старый фонд недвижимости, предметы коллекционирования, драгоценные металлы, зарубежные финансовые активы); отказ от накопления человеческого капитала в пользу занятий торговлей, спекуляцией или криминальной деятельностью; отказ от накопления капитала здоровья в пользу «негативных инвестиций» в него через пьянство, курение, потребление наркотиков.

И здесь мы подходим к важнейшему практическому выводу нашей работы. Сформировавшаяся в постсоветской России экономическая культура препятствует экономическому росту, прежде всего, потому что отбивает стимулы к долгосрочным вложениям в физический и человеческий капитал, а также капитал здоровья. Такие вложения необходимы для экономического роста. Экономическая культура сегодняшней России ориентирует людей на максимальное текущее потребление и формирует нездоровый культ «успеха». Это по вышеописанным причинам создает барьеры на пути экономического роста. *Современной России нужна экономическая культура, которая могла бы сформировать хозяйственный стиль, способствующий экономическому росту, а не препятствующий ему. Для этого необходимо создание институтов и организаций, отбивающих стимулы к оппортунистическому поведению и потребительскому отношению к жизни.*

ЛИТЕРАТУРА

Белкин В.Д. и Стороженко В.П. (2007). Российский синдром голландской болезни и лекарства для его излечения // *Экономическая наука современной России*. 3 (38). 75-85.

Вебер М. (1990). Избранные произведения. М.: Прогресс.

Владыкина Т. (2012). Если у Вас нет жены. Грозит ли нашей стране эпоха одиночества? // *Российская газета*. 13.09.2012. (<http://www.rg.ru/2012/09/13/odinochestvo.html>).

Расков Д.Е. (2012а). Экономические институты старообрядчества. СПб. Изд. дом СПбГУ.

Расков Д.Е. (2012б). Социальные нормы и институциональные изменения, или как понять динамику экономической активности старообрядцев // *Журнал институциональных исследований*. Т. 4. № 3. 34-42.

Розмаинский И.В. (2003). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 1. № 1. 86-99.

Розмаинский И.В. (2006). Инвестиционная близорукость в посткейнсианской теории и в российской экономике // *Вопросы экономики*. № 9. 71-82.

Розмаинский И.В. (2009). Вклад Х. Ф. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 7. № 1. 31-42.

Цирель С.В. (2004). Рыночная экономика и типы потребления // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 2. № 1. 45-58.

Bhaduri, A. (2006). Endogenous Economic Growth: A New Approach // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 30. № 1. 69-83.

Dutt, A.K. (1992). Conflict Inflation, Distribution, Cyclical Accumulation and Crises // *European Journal of Political Economy*. Vol. 8. № 4. 579-597.

Lavoie, M. (2006). Introduction to Post Keynesian Economics. New York: Palgrave Macmillan.

Minsky, H.P. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. London: Yale University Press.

Trezzini, A. (2011). The Irreversibility of Consumption as a Source of Endogenous Demand-driven Economic Growth // *Review of Political Economy*. Vol. 25. № 4. 537-556.

Wray, L.R. and Tymoigne, E. (2008). Macroeconomics Meets Hyman P. Minsky: The Financial Theory of Investment. The Levy Economics Institute. Working Paper № 543. September.

КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ РОСТОВЩИЧЕСТВА И ПРОЦЕНТА

ДУБЯНСКИЙ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой истории экономики и экономической мысли
Санкт-Петербургского государственного университета,
e-mail: assign@inbox.ru*

В статье рассматривается проблема ростовщичества и процента в христианском учении и традиционных культурах. Одной из причин христианского осуждения процента, возникающего из долговых отношений, автор видит в смешении понятий долга и греха. Кроме того, в данной работе анализируются вопросы устойчивости долговых отношений в обществе.

Ключевые слова: долг; деньги; дар; грех; ростовщичество; ссудный процент; кредитор.

The author examines the problem of usury and percentage in the Christian study and the traditional cultures. One of the reasons for the Christian censure of percentage, which appears from the debt relations, the author sees the mixing of the concepts of debt and sin. Furthermore, in this work the author analyzes questions of the stability of debt relations in the society.

Keywords: debt; money; gift; sin; usury; loan percentage; creditor.

Коды классификатора JEL: E40, E43, G21.

На современном этапе становления товарно-денежных отношений в России неожиданно остро встал вопрос о ростовщичестве и проценте как экономических категорий. Кажется, что ростовщичество и ростовщичество как экономическое явление кануло в лету. Однако на самом деле в современной России ростовщичество процветает. Современные ростовщичество одалживают деньги по фантастическим ставкам от 100% до 600% и более в годовом исчислении. Если раньше официально разрешенное ростовщичество группировалось в основном в ломбардах, то с января 2011 г. появились новые организационные формы ростовщической направленности, а именно микрофинансовые организации (МФО). Эти организации представляют собой юридические лица, имеющие право выдавать займы до 1 млн. рублей, причем в эту сумму входят и все уплаченные по займу проценты.

Очевидно, что необходимо бороться с этим явлением в первую очередь на государственном уровне и некоторые попытки в этом направлении уже делаются¹. Впрочем, в данной статье речь пойдет о причинах живучести ростовщичества, долговых отношений и процента в современной цивилизации.

В прошлом оценка роли процента исходила как из морально-

¹ В Госдуму внесен законопроект, по которому будет ограничена полная стоимость кредитов, выдаваемых банками или микрофинансовыми организациями физическим лицам, сообщает "Интерфакс". Документ внес глава Ассоциации региональных банков Анатолий Аксаков.

этических принципов, формируемых определенными религиозными доктринами, так и основывалась на экономической роли процента в хозяйстве традиционного общества. Подобное противостояние принципов морали и справедливости, с одной стороны, и хозяйственной целесообразности, с другой, характерно для всей истории развития экономической науки вплоть до современных исследований. Однако особенно выпукло это противопоставление проявляется в развитии теории процента.

Анализ категории процента, пожалуй, как никакой иной экономической категории, представляет собой широкое поле для исследований на тему возможного сосуществования принципов социальной справедливости и экономической целесообразности. В современной экономической теории преобладает принцип хозяйственной целесообразности. Однако хотелось бы исправить отчасти этот перекос в исследовании категории процента, остановившись в большей степени на принципах социальной справедливости. Обратимся для этого к религиозно-историческим аспектам происхождения процента как экономической категории.

Нужно отметить, что негативное отношение к проценту в христианстве обусловлено той исторической обстановкой в которой происходило формирование этой религии. Времена, предшествующие падению Римской империи и последующие за ними годы, были очень тяжелыми для населения. Экономика деградировала, резко упал уровень жизни населения, что создавало питательную среду для формирования резко отрицательного отношения к проценту. Такому отношению содействовал также сам дух христианского учения, основанный на отношениях общинности, семейственности. Христианская религия проповедовала в качестве добродетели снисходительность и сострадание и к тому же церковь учила своих последователей пренебрегать земными благами. Естественно, что стремление наживаться на нужде соплеменников, эксплуатация малоимущих, однозначно осуждались христианами.

В Священном Писании как Ветхого, так Нового Завета можно найти многочисленные заповеди, осуждающие ростовщичество. В качестве примера можно привести некоторые ветхозаветные установления, касающиеся займа и сопутствующего ему процента. «Если дашь займы бедному из народа Моего, то не притесняй его и не налагай на него роста» (*Исх. 22:25*). Другой близкий по смыслу отрывок гласит, что: «Если брат твой обеднеет и придет в упадок у тебя, то поддержи его, пришелец ли он или поселенец, чтоб он жил с тобою; не бери от него роста и прибыли и бойся Бога твоего; чтоб жил брат твой с тобою; серебра не отдавай ему в рост...». (*Лев. 25: 36-37*).

В раннем христианстве ростовщичество, однозначно осуждалось и клеймилось позором. Наиболее известный отрывок на эту тему из Евангелие св. Луки «И если займы даете тем, от которых надеетесь получить обратно, какая вам за это благодарность?» (*Лк 6, 34*). Так у

Иоанна Златоуста можно найти следующие высказывания осуждающие ростовщичество: «Лихоимство бывает ли необходимости? Нет! Какая нужда, какая сила, скажи понуждает грабить? <...> если ты хочешь разбогатеть, то не лихоимствуй <...> приобретай [богатство] честное, – если только таковое бывает... богат тот, кто пользуется собственным ... (Иоанн Златоуст 1905, 21).

В «Декрете» выдающегося канонического юриста и болонского монаха Грациана ростовщичество приравнивалось к грабежу, и было недопустимым как для священников, так и для мирян. Запрещалось принимать в пользу церкви пожертвования от ростовщиков, т.к. деньги их были несправедливо накопленными. Ростовщикам отказывали в причастии и христианском погребении (Стецюра 2010, 231).

Богословы раннего средневековья и католическая церковь, следуя установлениям Священного Писания, однозначно определяли ростовщичество как грех и всячески осуждали его. Под ростовщичеством понимался довольно широкий состав деяний - любое предоставление денег или продуктов в долг ради получения прибыли. Все, что кредитор требует от должника сверх первоначальной суммы – постыдная прибыль, которую лихоимец обязан вернуть (Стецюра 2010, 231).

Наиболее веские аргументы против ростовщичества приводились в «Декрете» Грациана, на котором в XII в. основывалось средневековое каноническое право. В кодексе канонического права под ростовщичеством понимались все требования в обмен на заём сверх самого ссужаемого имущества². Считалась греховной и осуждалась даже сама мысль получить обратно что-либо сверх ссужаемого имущества. Основными следствиями, вытекающими из доктрины канонического права, были следующие:

1. Ростовщичество порождается грехом алчности;
2. Ростовщичество представляет собой кражу времени, прошедшего между ссудой и ее возвращением, т.е. продажу того, что даровано Богом всем людям в равной (Ле Гофф 2010, 85) степени.
3. Ростовщичество является грехом против справедливости. Эту мысль подробно развивал Фома Аквинский. (Фома Аквинский)

Несколько позже в XIII веке появилось еще одно направление, по которому шло осуждение ростовщичества. Эта линия основывалась на противоестественности ростовщичества в буквальном смысле слова. Эту мысль средневековые ученые-схоласты заимствовали у Аристотеля. Фома Аквинский, повторяя высказывание древнегреческого философа, утверждал, что «деньги не рождают деньги». Аристотель, считал, что деньги созданы для меновой

² Под каноническим правом понимается совокупность решений католических церковных соборов и постановлений римских пап. Нормы канонического права регулировали в основном вопросы внутрицерковной организации, некоторые семейные отношения и имущественные отношения.

торговли и, следовательно, главной функцией денег, если выразиться современным экономическим языком, была функция денег как средство обращения. Древнегреческий философ считал, что ростовщичество «... делает сами денежные знаки предметом собственности, которые, таким образом, утрачивают то свое назначение, ради которого они были созданы: ведь они возникли ради меновой торговли, взимание же процентов ведет именно к росту денег» (*Аристотель 395*). Следовательно, ростовщичество является грехом против самой природы, являющейся твореньем Господа (*Расков 2009*).

Одни из видных представителей австрийской школы О. Бём-Баверк отмечал, что канонисты, т.е. ученые – богословы, на трудах которых строилось здание канонического права, внесли большой вклад в осуждение процента как социально-экономической категории. Канонист Молиней упоминает в своей работе изданной в 1546 г. о некоем авторе, который собрал 25 аргументов осуждающих процент. По мнению О. Бём-Баверка, большинство из этих аргументов не заслуживало особого внимания. В свою очередь, он сгруппировал все сформулированные канонистами аргументы в четыре фундаментальных довода направленных против процента (*Бём-Баверк 2009, 282-284*). В какой-то мере они повторяют уже перечисленные возражения против процента, но в более подробном изложении будут рассмотрены три довода из четырех, т.к. первый из них, относящийся к противоестественности процента был уже приведен ранее.

Фома Аквинский отмечал, что деньги, как и некоторые другие блага, отдаваемые в ссуду, как бы сейчас сказали бы экономисты, полностью амортизируются при их использовании, т.е. потребляются без остатка. Богослов утверждал, что существует ряд благ, употребление которых состоит в их непосредственном потреблении. К таковым благам он относил, в частности хлеб, вино и в целом пищу. Эти блага отличаются тем, что потребление этих вещей неотделимо от самой вещи. Следовательно, если мы хотим уступить кому-то это потребление, то должны уступить и саму вещь. При уступке вещей с указанными свойствами кому-то в ссуду, уступается всегда и распоряжение ими. Поэтому, по мнению Ф. Аквинского, было бы несправедливо, если кто-либо хотел продать вино и отдельно продать употребление вина. Получалось бы, что одна вещь была бы продана дважды. Поэтому отдавать такие вещи в ссуду за вознаграждение было бы несправедливым деянием. В данном случае у вещи было бы две цены, а именно одна цена представляла бы собой компенсацию путем возвращения равной вещи, а другая - цену за употребление, иначе говоря, процент.

Использование денег предполагает их потребление в качестве средства обращения, как основной функции денег. Деньги сами по себе, именно как монеты, банкноты, никому кроме коллекционеров-

нумизматов и бонистов не нужны так же и как вино. Поэтому, по мнению средневекового схоласта, было бы несправедливо требовать вознаграждение за употребление денег. «По смыслу этой аргументации процент является вознаграждением, выманенным или истребованным за вещь, в действительности совершенно не существующую, за само себе «употребление» потребляемых благ» (*Бём-Баверк 2009, 283*).

Второй довод против процента включал в себя следующие аргументы. Согласно им, отданная в ссуду вещь переходит в собственность должника. В этом случае, получается, что кредитор требует вознаграждение в виде процента, за использование уже не принадлежащей ему вещи. Получается, что заимодавец не может извлечь дохода без нарушения принципа справедливости, т.к. пользуется чужой вещью, присваивая процент, получаемый от должника. Данное деяние квалифицировалось противниками процента не иначе как кража чужого имущества.

Третий довод против процента сводился к тому, что ростовщики берут плату за всеобщее, т.е. принадлежащее всем людям благо, а именно за время. Считается, что автором этого тезиса против ростовщичества был Фома Аквинский. Ростовщики, получая обратно с должника сумму, превышающую первоначально данную в долг, оправдываются тем, что за период между выдачей ссуды и ее погашением прошло определенное время, которое требуется компенсировать. Именно время рассматривается как основная услуга ростовщиков, т.е. чем на больший срок предоставляется ссуда, тем выше ставка процента и соответственно эта ставка ниже, если короче этот временной период. Однако, время является всеобщим благом, поэтому кощунственно и несправедливо требовать плату за то, что тебе не принадлежит.

Известный французский историк-медиевист Жак Ле Гофф приводит выдержку из работы анонимного автора XIII века ярко иллюстрирующую отношение к ростовщикам в средневековом обществе. «Ростовщики грешат против природы, желая, чтобы деньги порождали деньги, как лошадь порождает лошадь и мул мула³. К тому же ростовщики – воры, так как продают время, которое им не принадлежит, а продавать чужое добро вопреки желанию владельца – это кража. Кроме того, поскольку они не продают ничего другого, кроме ожидания денег, то есть времени, они продают дни и ночи. Но день – это время света, а ночь – время отдыха. Значит, они торгуют светом и отдыхом. Поэтому несправедливо, чтобы они получили вечный свет и отдохновение». (*Ле Гофф 2010, 87*) Вывод, который делает автор довольно оригинальный, но в духе своего времени,

³ Справедливости ради, стоит отметить, что мул это животное, появившееся в результате скрещивания осла и кобылы. Самцы мулы, как и подавляющее большинство самок бесплодны, а значит и потомства приносить не могут. В этом средневековый автор заблуждался.

сейчас бы так не сказали, люди стали прагматичнее.

В средневековье некоторые профессии считались схожими с ростовщичеством, с точки зрения сущности их деятельности. Например, к ростовщикам в средние века приравнивали и преподавателей – богословов, которые вне монастырских или соборных стен, т.е. вне учебных заведений, обучали студентов за плату (*collecta*). Святой Бернард клеймил их позором как «продавцов слов и торговцев таковыми», поскольку они продают знание, которое, как и время, принадлежит только Богу, а значит и всем людям и поэтому грехом является требование за это платы, как за то, что не принадлежит тебе (*Le Goff 2010, 87*). Следуя этой логике, репетиторство также представляет собой греховную деятельность. Правда, в дальнейшем тезис святого Бернарда не получил развития и преподавателей не клеймили позором в равной степени с ростовщиками.

Любопытно, но в Новом завете можно найти и тексты, одобряющие денежное предпринимательство. Например, известная притча о талантах (*Матф, 25: 27*) всем известна своей сентенцией о том, что нельзя зарывать талант в землю. Правда, в тексте буквально речь идет о денежных единицах – талантах⁴, а не таланте как врожденных способностях человека, его потенциале. В этой притче некий господин дал своим трем рабам соответственно пять, два и один талант, а затем потребовал от них отчета о том, как они использовали эти деньги. Одобрения хозяина вызвали действия рабов приумножившие первоначальные средства. Осуждался в этой притче только тот раб, который для сохранения талантов закопал их в землю. «Господин же его сказал ему в ответ: лукавый раб и ленивый! Ты знал, что я жну, где не сеял, я собираю, где не рассыпал; посему надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я, придя, получил бы мое с прибылью...» (*Матф, 25, 26-27*).

В приведенном отрывке заслуживает внимания символическая апологетика ростовщичества «я жну, где не сеял, я собираю, где не рассыпал», что лишний раз показывает, что в библейских писаниях можно без труда отыскать взаимоисключающие высказывания по любым вопросам, в том числе и относительно ростовщичества. Это свидетельствует о том, что в обществе древних иудеев еще окончательно не сформировалось однозначно негативное отношение к ростовщичеству. Однако в целом в священном писании содержится значительно больше высказываний осуждающих ростовщичество как социальное явление.

⁴ В Древнем Вавилоне так называлась самая крупная мера веса. По современным меркам она включала в себя 30,3 килограмма. Из Вавилона через Финикию эта весовая единица попала в Древнюю Грецию, где ее стали называть "талантон", что означало "вес, весы". В эпоху металлических весовых денег, талантом называли самый тяжелый из них. С течением времени мера веса, обозначаемая греческим талантом, заметно менялась. Наиболее распространенным был малый аттический талант, в котором содержалось 26,2 килограмма серебра.

Чем можно объяснить такое непримиримое осуждение ростовщичества? Вряд ли это негативное отношение может быть объяснено исходя из рациональных мотивов человеческого поведения. Представляется, что проблема заключается в том, что процент всегда сопровождается возникновением долговых отношений между ростовщиком и заемщиком. Дело в том, что в арамейском или древнесемитском языке, т.е. языке на котором была написана Библия, слова грех и долг обозначались одним и тем же словом. Эта двойственность значений слова долг, кстати, отражается в переводах священных текстов, в частности молитвы «Отче наш». В одних переводах строка «...и прости нам долги наши, как и мы прощаем должникам нашим» переводится с использованием слова долг. В других вариантах перевода применялось слово *грех* вместо *долга* и от этого несколько изменяются смысловые акценты «и прости нам прегрешения наши, как и мы прощаем тех, кто согрешил против нас».

В русской традиции в переводе молитвы «Отче наш» используется слово *долг* «...и оставив нам долги наши, якоже и мы оставляем должникам нашим». Однако в синодальном переводе Евангелие от Луки (11, 4) возникает уже упомянутая двойственность, так как используется в одном случае слово грех, а в другом долг: «И прости нам грехи наши, ибо и мы прощаем всякому должнику нашему». Получается, что сначала речь идет о грехах, а затем о долгах.

Вот это смешение долга и греха приводит к тому, что долг перед ростовщиком приравнивается, по сути, к Первородному греху. Основная идея христианского учения, если ее изложить утрированно (приношу извинения за ее слишком вольное изложение), сводится к тому, что Бог даровал человеку жизнь, и за это человек должен был быть благодарным создателю и, естественно, послушным Ему. Однако библейские прародители человечества проявляют известное непослушание и неблагодарность, что приводит к тому, что все потомки Адама и Евы становятся вечными должниками перед создавшим их Творцом. Вечным этот долг становится потому, что он слишком велик и в силу этого является неоплатным.

Таким образом, в христианстве возникает сюжет первородного греха, который переходил на всех потомков Адама и Евы, т.е. на все человечество. Это, кстати, еще одно свойство долга (греха), он после и смерти, не иступляется, после смерти того, кто его совершил или на ком он лежал. После смерти должника его долгу переходит к его наследникам. Грех должен искупиться - здесь мы видим долговую лексику, которая пронизывает все христианское учение. В Древнем, дохристианском мире человеческие жертвоприношения и особенно детские жертвоприношения были достаточно распространенным явлением во искупление грехов. В Библии наиболее известный сюжет на эту тему связан с Авраамом и его сыном Исааком. Часто вместо людских жертв приносились замещающие их жертвы: животные,

имущество и др. Всем известная идиома «козел отпущения» ведет свое происхождение как раз из этих традиций. Чаще всего именно на это животное переводились человеческие грехи (долги), которое затем приносилось в жертву.

Первородный грех, как известно, искупил за всех людей Иисус Христос, распятый на кресте. (*Этвуд 2010, 66-68*) Он тем самым взял на себя грехи людей и выступил в качестве искупительной жертвы, в частности, и для того, чтобы прекратить людские жертвы в искупление человеческих грехов. Если учесть уже упоминавшееся семантическое единство слов «долг» и «грех», то получается, что ростовщик претендует в какой-то мере на роль Бога по отношению к должникам, т.к. налагает на них долг, который они должны отдать во что бы то ни стало. С помощью долга кредитор «привязывает» к себе должника и тот должен приносить ему в «жертву» периодические подношения или, иначе говоря, пожертвования в виде процентных платежей. Очевидна несопоставимость этих, если можно так выразиться, долгов, тем более, задолженность перед ростовщиком не может и не должна быть грехом, предполагающим какие-либо санкции, будь то религиозные или светские. Однако в действительности долг перед ростовщиком является обязательным, и невыплата долга предполагает применение к неплательщику серьезных санкций, в первую очередь со стороны государства. История знает много различных видов наказаний за невыплату долга, начиная от долгового рабства и заканчивая заключением в долговую тюрьму⁵.

Если попытаться ответить на вопрос почему все-таки должники отдают долги своим кредиторам, несмотря на все перипетии? Ведь осуждение ростовщичества было всегда и практически во всех культурах. Ответ, представляется, нужно искать в древней истории человечества. Очевидно, что единство греха и долга в своей первооснове архаично и восходит к дохристианским обычаям. В основе этих обычаев лежит экономика дарообмена. Этой экономике посвящено достаточно большое количество работ как экономистов, так и антропологов и социологов (*Грегори 2004, 383-393*). Выделяются работы следующих ученых Б. Малиновского (*Malinowski 1922*), К. Поляни (*Polanyi 1944*), М. Мосса (*Mauss 1974*), К. Леви-Стросса (*Levi-Stross 1949*), внёсших большой вклад в развитие теории дарообмена. Интересен в этой связи анализ М. Мосса. Этот ученый исходил в рассмотрении этой проблемы из того, что в первобытнообщинном строе продукт являлся результатом неотчужденного труда, что создавало неразрывную связь между производителем и его товаром. Он доказывал, что у людей того времени «отдать что-то – значит отдать

⁵ Иногда такие попытки со стороны государства принимают экзотические формы. Так Министерство финансов РФ внесло в ГД РФ законопроект, согласно которому должники должны будут уплачивать дополнительный НДФЛ в размере 13%.

часть самого себя» (*Mauss 1974*). В этом случае дары становятся олицетворением духа дарителя и, следовательно, получатель дара вынужден ответить дарителю ответным даром. «Отдариться» нужно было в обязательном порядке, т.к. в такой системе ценностей неоплаченный дар повергал неблагодарного в потустороннем мире в рабство перед дарителем. В капиталистическом обществе связь между работником и товаром давно утрачена, она была разорвана в эпоху первоначального накопления капитала, когда работники были отделены от средств производства, однако во многих культурах эти представления бытуют до сих пор. Можно предположить, что во многих первобытных культурах долг был синонимом греха, особенно невозвращенный долг. Очевидно, в арамейском языке синоним долга и греха возник в хозяйственной системе, основанной на принципах дарообмена.

В этом случае любопытен еще один аспект долговой проблемы. Получение ссуды происходило на добровольной основе (это очень важно), т.к. обе стороны и кредитор и должник получали от нее взаимную выгоду. Кредитор, основываясь на традициях дарообменной экономики был уверен в возврате долга. После получения денег или другого имущества в ссуду должник мог чувствовать себя потерпевшей стороной т.к. попадал в долговую зависимость. «Он должен был уплачивать своеобразный «налог» человеку, который, согласно традиционным представлениям не вправе его получать» (*Хикс 2006, 101*). Дж. Хикс отмечал, что уплата процента, в силу его несправедливости, сильнее всего угнетала должника при возврате долга.

Это могло бы служить дополнительным доводом в осуждении ростовщичества, которые были предложены средневековыми богословами. Напрямую вопрос о совпадении греха и долга в священных текстах не ставится, но для древних иудеев и первохристиан это, вероятно, и не было проблемой. В сакральном отождествлении смыслов греха и долга, на наш взгляд, может скрываться причина осуждения ростовщичества и процента, которое можно обнаружить в христианстве и других религиях, имеющих общие с ним корни.

ЛИТЕРАТУРА

- Аристотель* (1983). Сочинения: В 4 т. Т. 4. М.: Мысль. 395.
- Бём-Баверк О.* (2009). Капитал и процент. Т.1 / Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо. 282-284.
- Грегори К.А.* (2004). Дары. / Экономическая теория/ Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ./ Науч. ред. чл.-корр. РАН В. С. Автономов. М.: ИНФРА-М. 383-393.
- Иоанн Златоуст* Беседы на послание к Ефесеянам. II.4 / Творения святого отца нашего Иоанна Златоуста, архиепископа Константинопольского, в русском переводе : СПб., 1905. Т. XI в 2 кн.

Кн. 1. 21.

Расков Д.Е. (2009). Процент в хозяйственной этике и практике староверов // *Проблемы современной экономики*. № 1. 462-467.

Стецюра Т.Д. (2010). Хозяйственная этика Фомы Аквинского. М.: РОССПЭН. 231.

Фома Аквинский (2010). Сумма теологии. Па – Пс, вопрос LXXVII, раздел 1, ответ на возражение 2. Цит. по: Стецюра Т.Д. Хозяйственная этика Фомы Аквинского. М.: РОССПЭН.

Хикс Дж. (2006). Теория экономической теории. М.: НИ «Журнал Вопросы экономики». 101.

Этвуд М. (2010). История долгов наших: Долги и темная сторона богатства. М.: Текст. 66-68.

Bibliothèque Nationale de Paris. Ms latin 13472, f. 3vb. Цит. по: *Ле Гофф, Ж.* (2010). Средневековье и деньги: очерк исторической антропологии. СПб.: ЕВРАЗИЯ. 87.

Levi-Stross, C. (1949). *The Elementary Structures of Kinship*. London: Eyre and Spottiswood. 1969.

Malinowski, B. (1922). *Argonauts of the Western Pacific*. New York: E.P. Button. 1961.

Mauss, M. (1974). *The Gift*. London: Routledge and Kegan Paul. 10. Цит. по Грегори К.А. Дары. /Экономическая теория/ Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ./ Науч. ред. чл.-корр. РАНВ. С. Автономов. М.: ИНФРА-М. 2004. 386.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. New York: Rinehart.

ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КУЛЬТУРЫ И КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ: ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ

КАДОЧНИКОВ ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель
факультета свободных искусств и наук СПбГУ,
старший научный сотрудник МЦСЭИ «Леонтьевский центр»
(Санкт-Петербург),
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com*

Статья обобщает основные встречающиеся в теоретико-экономической литературе методологические подходы к изучению культуры и культурных ценностей. Автор рассматривает такие вопросы, как интерпретация экономистами понятия «культурные ценности» и «культура»; возможные подходы к количественной характеристике культурных ценностей; методологические подходы, используемые в теоретико-экономическом анализе генезиса и эволюции культурных ценностей; взаимосвязь и взаимодействие культурных ценностей, экономической науки и экономической политики.

Ключевые слова: экономический анализ культуры; культурные ценности; экономическая культура.

The major theoretical-economic approaches to studying culture and cultural values are summarized in the paper. The author considers such issues as economists' interpretation of the concept of cultural values and culture; various approaches to quantitative characterization of cultural values; methodological approaches used in the analysis of economic analysis of cultural values' genesis and evolution; interconnection and interplay of cultural values, economic theory and economic policy.

Keywords: economics of culture; cultural values; economic culture.

Коды классификатора JEL: B40, D7, Z1.

ВВЕДЕНИЕ

Цель настоящей статьи – обобщить встречающиеся в современной теоретико-экономической литературе подходы к анализу генезиса и эволюции культурных ценностей как базовых элементов культуры.

Актуальность такого рода обзора обусловлена растущим интересом обществоведов к вопросам взаимосвязи и взаимовлияния экономики и культуры. Этот интерес в значительной мере связан с тем, что традиционный, базирующийся на допущении о рациональности экономических агентов подход экономической теории мейнстрима уже не отвечает задаче комплексного и ориентированного на практику анализа сложных общественных явлений, способного выявить и описать как общее, так и особенное в том, как эти явления раскрываются в различных условиях. При этом попытки расширить рамки теоретико-экономического анализа, интегрировав в него культурные параметры, осложняются в настоящее время отсутствием консенсуса среди исследований по поводу базовых понятий в сфере

экономической культуры, а также по поводу методологии теоретико-экономического анализа элементов культуры.

В этой ситуации представляется целесообразным провести своего рода инвентаризацию подходов, которые используются экономистами при обращении к вопросам культурной динамики, начав с базовых ее элементов. При этом мы попытаемся ответить на следующие вопросы:

- как исследователи–представители общественных наук интерпретируют понятие «культурные ценности» и как оно соотносится с понятием «культура»;
- каковы возможные подходы к количественной характеристике культурных ценностей;
- какие методологические подходы используются или могут использоваться в теоретико-экономическом анализе генезиса и эволюции культурных ценностей;
- в какой мере культурные ценности могут воздействовать на экономическую науку и экономическую политику и, в свою очередь, быть объектом их воздействия.

Необходимо оговориться, что предлагаемый обзор основан главным образом на зарубежных исследованиях этой тематики. Это связано с тем, что, несмотря на многочисленные обращения российских экономистов к вопросам взаимодействия культуры и экономики, в российской обществоведческой (в том числе экономической) литературе преобладает скорее социологический и/или культурологический подход к их описанию; российские экономисты склонны обращаться к анализу культурных факторов скорее с целью выявления и описания специфичных для экономики России или другой страны аспектов хозяйствования, как в рамках сравнительного анализа, так и в рамках более или менее подробного документирования экономической или хозяйственной культуры в прошлом и настоящем. Этот подход, безусловно, имеет право на существование, а исследования, проводимые с его использованием, могут быть ценным источником, в частности, фактологической информации (в числе заметных публикаций этой направленности можно упомянуть работы *И.Г. Минервина* (2011), *Н.М. Лебедевой* и *А.Н. Татарко* (2009); *К.Н. Панферова* (2009), *Н.И. Боевко* (2005). Вместе с тем, как нам представляется, в современной российской академической литературе практически не представлены работы, посвященные теоретико-экономическому анализу развития культуры и ее элементов, то есть анализу, призванному выявить экономическую логику эволюции культурных ценностей. Впрочем, стоит вспомнить, что советская экономическая наука исходила из постулированного классиками марксизма примата экономических факторов в эволюции всех аспектов общественной жизни, включая материальную и нематериальную культуру, идеологию, мораль. Иными словами, в российской литературе советского периода можно все же обнаружить

попытки такого анализа. Однако догматизм в интерпретации идей исторического материализма советскими политэкономами не способствовал развитию методологии и методики их эмпирического подтверждения (в целом и относительно конкретных культурных феноменов). В этом смысле больший интерес представляют более современные подходы, находящиеся в русле теоретико-экономического мейнстрима (во всяком случае с точки зрения методологии), которые можно обнаружить в зарубежной экономической литературе.

КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ КУЛЬТУРЫ

Понятие «культура» является чрезвычайно многозначным и используется в самых разнообразных смыслах и значениях. В широком значении этого слова культура - это сфера творческой деятельности человека, направленной на изменение мира вокруг, а равно и себя в этом мире; это все то, что создается человеком, - в противоположность природе (натуре), созидательные силы которой не связаны с человеческой волей. Насколько широко это понятие, настолько оно и нефункционально, поэтому неудивительно, что в общественных науках понятие «культура», чаще всего, сужается до своего рода характеристики присущего людям и их сообществам способа восприятия и взаимодействия с окружающим их миром (как миром материально-вещественным, так и с миром идей).

Культура и экономика связаны неразрывно уже в силу того, что созидательная деятельность человека в значительной степени направляется экономическими мотивами, а даже если мотивы отдельных субъектов и не являются экономическими (связанными с получением выгоды), то их действия все равно, как правило, осуществляются во взаимодействии с субъектами, руководствующимися экономическими мотивами. Культура, в значительной степени, есть продукт экономической деятельности человека и, в свою очередь, та среда (материальная и нематериальная), в которой экономическая деятельность осуществляется. Неудивительно, что и в прошлом и в настоящем, расцвет и упадок культуры практически всегда был связан с расцветом и упадком экономики.

Экономика влияет на культуру, как процесс влияет на результат. Но одновременно элементы культуры, будучи результатами человеческого труда, воплощенного в материальных и нематериальных ценностях, а также в виде накопленных знаний и навыков выступают в качестве факторов производства новых благ. Это относится, в том числе и к таким, специфичным для конкретной страны или региона, элементам культуры, как моральные принципы, убеждения, предрассудки и т.п., то есть к тому, что часто именуется системой ценностей. Именно в этих элементах культуры, воплощаются ценностные установки людей, принадлежащих к тому или иному

сообществу, - установки, которыми люди руководствуются в своей, в том числе экономической, деятельности.

Взаимосвязь и взаимовлияние экономики и культуры давно стали и продолжают оставаться объектом исследований в различных общественных науках, включая экономическую теорию. При этом обращение к методологическим подходам, которые будут рассмотрены далее, показывает, что для того, чтобы сделать возможным теоретико-экономический анализ влияния культуры на экономику и экономики на культуру, необходимо от понятия «культура», понимаемого сколь угодно широко или узко, и перейти к более операционному и элементарному понятию «культурных ценностей». Впрочем, даже в этом случае в литературе обнаруживаются едва ли не полярные мнения как относительно сущности, так и относительно генезиса этого феномена.

Обширный анализ этого понятия с точки зрения общественных наук был предложен, в частности, Хэйденом (*Hayden 1988*). По его мнению, культурные ценности нельзя рассматривать как устремления, мотивы, верования, вкусы и т.п. Определение, которое предлагает этот автор, состоит в том, что «ценности – это культурные критерии или оценочные стандарты в суждениях о том, что является идеалом. Это критерии высшего уровня, в том смысле, что они стоят выше институтов и людей. Это центральные критерии, которые составляют то ядро, которому пытаются соответствовать все социальные критерии» (*Hayden 1988, 416*). При этом, однако, в трактовке Хэйдена культурные ценности (*cultural values*) являются трансцендентными, заданными извне по отношению к обществу. Осмысление ценностей же людьми в конкретной группе и в конкретный исторический период порождает общественные убеждения (*social beliefs*), которые используются для обоснования / оценки тех или иных норм, правил, институтов. Ценности не являются, по Хэйдену, детерминантами человеческого поведения; такими детерминантами являются убеждения, поскольку одной и той же ценности, как критерию, могут удовлетворять разные убеждения, предписывающие разное поведение. Трактуя культурные ценности как заданные извне, Хэйден при этом и в силу этого отрицает возможность экономического анализа генезиса институтов (как процесса выбора оптимальных способов взаимодействия рациональными экономическими агентами).

Принятие такой трактовки подразумевает фактически отрицание возможности теоретико-экономического анализа генезиса как ценностей, так и институтов и общественных убеждений. Роль же обществоведа в этом случае должна свестись к идентификации и описанию ценностей, убеждений, и отношения к ним в тех или иных ситуациях. Но такой подход может быть приемлем скорее для антрополога, возможно – для социолога, но не для экономиста. Различия между ценностями и убеждениями в интерпретации

Хэйдена – это вопрос терминологии и классификации, но не отражение неких объективных отличий одних от других.

Другой авторитетный исследователь влияния культуры и ценностей на разнообразные параметры общества и экономики, Хофстед, определяет ценности, как общие наклонности к предпочтению одних состояний дел другим состояниям (*Hofstede 2001, 5*). Его определение основывается на определениях, данных отдельными социологами и антропологами, которые, как и он, не считали нужным проводить резкой границы между ценностями и убеждениями, хотя и указывали на то, что ценности – это более общее понятие в то время как убеждения более конкретны. Кстати, как представляется Хофстед в принципе использует термин «ценность» достаточно свободно, в определенной мере даже смешивая его с другими понятиями. Так, для описания культурных различий он использует термин «измерения культуры» (*dimensions of culture*), выделяя 4 измерения: «Индивидуализм vs. Коллективизм», «Удаленность vs. близость власти», «Сильное vs. слабое избегание неопределенности», «Мужественность vs. женственность» (*Hofstede 1983*). Ценности при этом отражаются в ответах на вопросы по этим измерениям относительно того, что является или не является желанным и приемлемым. Важно, что рамках подхода Хофстеда ценности не трактуются как экзогенно заданные и неизменные, что позволяет поставить вопрос о генезисе культурных ценностей в обществоведческом контексте.

Вообще же как указывают в своем обзоре трактовок понятия «ценности» в общественных науках Хитлин и Пилиавин (*Hitlin and Piliavin 2004*), это понятие разными авторами определялось и определяется совершенно по разному, причем за последние полвека интерес к феномену ценностей (с использованием этого термина) периодически то разгорается, то затухает. Говорить о каком-либо консенсусе по поводу того, что такое ценности не приходится. Вместе с тем анализ того, какими определениями оперируют авторы, использующие термин ценности, проведенный, в частности, Шварцем и Билски (*Schwartz and Bilsky 1987*), все же позволяет сформулировать несколько ключевых признаков ценностей, по поводу которых большинство авторов согласны: ценности – это представления или убеждения относительно желаемого состояния дел или поведения, которые выходят за рамки конкретных ситуаций, которыми руководствуются при выборе и/или оценке поведения или события, и которые могут быть ранжированы с точки зрения своей значимости (*Schwartz and Bilsky 1987, 551*).

Выбор культурных ценностей как объекта теоретико-экономического анализа подразумевает двоякий предмет исследования: влияние тех или иных ценностей на экономическую деятельность с одной стороны и влияние экономических факторов на генезис и развитие элементов культуры. Между тем, как нам

представляется, в современном теоретико-экономическом дискурсе внимание большинства исследователей смещено скорее в сторону первого, в то время как изучение с позиций экономической науки факторов эволюции и устойчивости тех или иных элементов культуры остается в тени. Более того, зачастую исследование влияния культуры на экономику осуществляется на основе (часто умалчиваемого и, возможно, не всегда осознаваемого авторами) допущения о том, что элементы культуры являются заданными по отношению к экономике. Такой подход не только не реалистичен, но и игнорирует уже имеющиеся у экономистов наработки в сфере теоретико-экономического анализа сущности, а также генезиса и эволюции элементов культуры. Обзор наиболее интересных из них представлен ниже.

ВОЗМОЖНОСТИ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЦЕННОСТЕЙ

Сложность ответа на вопрос о роли ценностей, культурных факторов в экономическом развитии и о направлении причинно-следственных связей обусловлена в значительной степени сложностью измерения или количественной характеристики культурных факторов. И все же попытки разработки методологии измерения культурных факторов предпринимались и предпринимаются многими экономистами, социологами, представителями других наук об обществе и человеке. Мы рассмотрим наиболее известные из них.

Подход к количественной характеристике ценностей, основанный на ранжировании закрытого списка культурных ценностей, был сформулирован Рокичем (*Rokeach 1973*). Изучение индивидуальных и общественных ценностей на основе опросов, в которых опрашиваемым предлагается осуществить ранжирование, руководствуясь собственным пониманием приоритетности тех или иных ценностей приобрело популярность среди обществоведов и легло в основу так называемого Обзора ценностей Рокича (*Rokeach Values Survey*).

Еще большую популярность завоевал подход Инглхарта (являющийся в свою очередь развитием идей ряду других исследователей) (*Inglehart 2008; Inglehart and Baker 2000*), согласно которому ценности того или иного общества оцениваются по двум измерениям или шкалам, определяющимся по противоположным полюсам: «традиционные — секулярно-рациональные ценности» и «ценности выживания — ценности самовыражения». Количественные оценки положения того или иного общества на этих шкалах (основанные в свою очередь на измерении различных составных параметров) используются для анализа связи культурных особенностей с уровнем экономического развития и лежат в основе Всемирного обзора ценностей (*World Values Survey*).

В рамках Всемирного обзора ценностей исследователями было

установлено, что богатые и бедные страны явно отличаются друг от друга с точки зрения присущих им систем ценностей. Первые тяготеют к секулярно-рациональным ценностям по первой шкале и к ценностям самовыражения по второй шкале, в то время как вторые – к традиционным ценностям по первой шкале и к ценностям выживания по второй шкале. В том же, что касается причинно-следственной связи уровня экономического развития и культурных ценностей, то, в контексте исследований Инглхарта и его последователей, она носит обоюдный характер, то есть ценности влияют на экономическую динамику, но и разного рода экономические факторы способны влиять на эволюцию ценностей. В частности, Инглхарт с соавторами пришел к выводу о том, что экономический кризис в постсоциалистических странах способствовал тому, что вопреки общемировой тенденции, проявившейся в 1980-90-х годах и зафиксированной, в рамках международных обзоров ценностей, в этих странах, включая Россию, произошел сдвиг в сторону ценностей выживания и традиционных ценностей. Напротив, в странах, испытывавших в этот период экономический рост, изменения ценностей происходили в противоположном направлении.

Существуют и другие подходы к количественной характеристике культурно-ценностных систем. В их числе, например, подход Дж. Хофстеда (*Hofstede 2001*), который базируется на оценке положения общества на 5 шкалах — от индивидуализма к коллективизму, от большой дистанцированности власти до малой дистанцированности власти; от высокого неприятия неопределенности до низкого неприятия неопределенности, от долгосрочного горизонта планирования до краткосрочного горизонта планирования, и от мужественности до женственности.

Еще один пример количественной характеристики ценностей предложен Ш. Шварцем с соавторами (*Schwartz 2004; Schwartz and Boehnke 2004; Bardi and Schwartz 1997; Bardi and Schwartz 1996*). Они предложили оценивать место той или иной страны на «культурной карте» мира по 7 измерениям (гармония, принадлежность, иерархия, мастерство, аффективная автономия, интеллектуальная автономия, равноправие). На основе анализа оценок по этим шкалам Шварц с соавторами сгруппировали страны мира в регионально-культурные группы. Основная ценность такого рода группировки состоит в возможности ее использования для дальнейшего количественного анализа связей между культурно-ценностными и экономическими характеристиками.

Вклад в методологию и методику эмпирического изучения культурных ценностей внесли и российские авторы, в числе которых можно отметить работы Лапина (1996), Латовой (2001), Горяинова (1997) и др.

Можно констатировать, что при всех различиях и описанные выше, и оставшиеся за рамками настоящего обзора, подходы к

количественной характеристике культурных ценностей, предполагают главным образом ординалистский анализ на основе опросов и интервью, в рамках которого происходит ранжирование формулировок, призванных отражать ценности, по одной или нескольким шкалам. Такого рода исследования, осуществляемые в основном социологами, являются важным источником фактологического материала, который может быть основой дальнейшего теоретико-экономического анализа.

ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ГЕНЕЗИС КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Одним из наиболее перспективных подходов к теоретико-экономическому анализу генезиса и эволюции культурных ценностей, как представляется, может быть подход, основанный на методологии так называемой теории клубов.

Возникновение экономической теории клубов связано с именем американского экономиста Джеймса Бьюкенена (*Buchanan 1965*). Бьюкенен предложил не ограничиваться анализом частных благ с одной стороны и общественных благ с другой стороны, а признать существование целого спектра возможных разновидностей благ, которые с точки зрения оптимальной организации их производства, распределения прав собственности на них, порядка их потребления, находятся между двумя означенными полюсами. Бьюкенен констатировал, что общественные блага являются лишь частным случаем благ, которые не могут экономически эффективно производиться, оплачиваться и потребляться частным образом. Многие блага могут оплачиваться и потребляться не только индивидуально, но и коллективно. При этом увеличение числа коллективных потребителей с одной стороны, может способствовать снижению издержек на единицу потребляемого блага (например, в связи с положительным эффектом от масштаба производства или в связи с возможностью влиять на рыночную цену), но с другой стороны, может ограничить доступ индивидуального члена коллектива к потребляемому благу.

В рамках модели Бьюкенена постулируется связь между оптимальным числом потребителей (оптимальным размером клуба) и оптимальным объемом производства (предложения) соответствующего блага. При этом, как признавал сам Бьюкенен, теория клубов и клубных благ имеет смысл лишь при условии, что признается возможность ограничения доступа в клуб (возможность исключения того или иного агента из числа потребителей клубного блага). По Бьюкенену, если такая возможность отсутствует, то выводы теории клубов оказываются нерелевантными; в таком случае следует руководствоваться теорией общественных благ. Если же возможность ограничения членства в клубе признается, то теория клубов может рассматриваться как теория оптимального размера клуба и

оптимального размера предложения клубного блага.

Примером применения такого подхода (перспективного в этом отношении, хотя и не получившего пока широкого распространения) к анализу устойчивости или неустойчивости тех или иных культурных практик и ценностных установок является работа Карра и Ланды (*Carr and Landa 1983*). Как отмечают эти авторы, одним из важных методологических допущений экономической теории, в первую очередь – микроэкономики, является обезличенность участников обмена. Иными словами, в классических экономических моделях, описывающих те или иные аспекты обмена (торговли), существенными являются такие факторы как цена, качество, транзакционные издержки и т.д., но не личность участвующих во взаимодействии экономических агентов. Допущение об обезличенности (безразличии к личности контрагента) на первый взгляд следует из еще более фундаментального допущения о рациональности экономических агентов. Однако это так, только если допускается рациональность экономических агентов на фоне информационной прозрачности и отсутствия неопределенности (либо если наличие неопределенности допускается, но предполагается, что агенты способны количественно оценивать степень неопределенности (риска) и, используя те или иные инструменты, управлять риском).

В реальности, несомненно, экономические агенты всегда сталкиваются с той или иной степенью неопределенности, которая далеко не всегда может быть в полной мере нейтрализована с использованием страхования, хеджирования, диверсификации и иных методов управления рисками. И если в обществах с развитой судебной системой, системой обеспечения контрактов, защиты прав собственности и иными ключевыми институтами, величина итоговой неопределенности по факту несущественна в большинстве случаев, то в менее развитых обществах этот фактор бывает слишком значим, чтобы игнорировать его в теоретических моделях поведения экономических агентов. Когда рыночные или институциональные инструменты снижения неопределенности недостаточны, роль личностных факторов в обмене уже невозможно игнорировать. В таких ситуациях на выбор контрагентов и/или на существенные параметры сделки влияют такие факторы, как степень родства, знакомства, история предшествовавшего взаимодействия, принадлежность к определенной религиозной группе, субкультуре, клану и т.п. По мнению Карра и Ланды, принадлежность контрагента к той или иной группе может быть важна даже в развитых странах, где в некоторых областях легального и, тем более, нелегального бизнеса также наблюдается предпочтение к ведению дел с теми, кто принадлежит к той же группе. Эти исследователи рассматривают это феномен, как своего рода клубную альтернативу полноценной системе обеспечения контрактов на фоне высоких информационных издержек и высокой неопределенности. Соответствующая культурная или

религиозная группа при этом рассматривается как клуб, члены которого способны снизить степень неопределенности, взаимодействуя с другими членами того же клуба, поскольку внутри клуба информация распространяется быстрее, чем вне его, тем более, что в этом заинтересованы все члены клуба, а также поскольку внутри клуба могут существовать разнообразные, дополняющие или заменяющие общественные, санкции против нарушителей контрактов. Принадлежность к такого рода клубу сопряжена для его членов как с выгодами (снижение неопределенности и трансакционных издержек), так и с издержками (прямые издержки принадлежности к данному клубу (речь может идти как о собственно экономических издержках, так и о необходимости соблюдения тех или иных культурных или религиозных ограничений), возможная дискриминация или санкции со стороны нечленов этого клуба / членов других клубов, упущенные выгоды от взаимодействия с нечленами в тех случаях, когда последние готовы предложить лучшие условия и т.п.). Соотношение выгод и издержек может рассматриваться как фактор, определяющий стабильность состава и размер соответствующего клуба. В то же время общность и интенсивность убеждений и ценностей способны обуславливать величину этих выгод и издержек и признание Карром и Ландой этой самостоятельной роли собственно культурных факторов весьма ценно, так как является примером гармоничной интеграции изучения культуры в теоретико-экономический анализ. Еще один важный вывод этих ученых состоит в том, что культурно-религиозные, этнические и другие подобные символы, являются сигналами, которые играют важную роль во взаимном узнавании / признании членов того или иного клуба, а значит и способны влиять на экономическое взаимодействие.

Карр и Ланда не рассматривают непосредственно процесс формирования клуба / группы, как таковой. Между тем вопрос о том, как и почему возникают те или иные культурные, религиозные, этнические группы и почему некоторые из них оказываются более закрытыми или открытыми чрезвычайно интересен. Опираясь на понятийный и методологический аппарат теории клубов, попытаемся выделить несколько возможных вариантов.

В некоторых случаях вступление в клуб связано как раз главным образом с рациональными, зачастую преимущественно экономическими, соображениями. Примером этого могут быть различные социальные сети, в которые люди встраиваются по таким признакам, как образование, профессиональная принадлежность и т.п. Особые правила взаимодействия членов таких клубов могут быть сознательно разработанными и принятыми его членами. В этом случае можно говорить о формировании полноценного формализованного социально-экономического института, как механизма взаимодействия экономических агентов. Роль культурных

факторов, ценностей и убеждений в этом случае может быть мала или вообще отсутствовать на этапе формирования клуба или вступления в клуб с точки зрения отдельного члена. Но уже внутри такого клуба может формироваться определенная неформализованная система ценностей, этических норм, которые необязательно будут целиком рациональными и которые в силу этого могут представлять интерес как объект не только экономического, но и культурологического анализа. При этом для экономистов наибольший интерес будет представлять выявление причин, которые обуславливают формирование и устойчивость экономически-нерациональных норм. Генезис понимаемых таким образом (суб)культурных норм может быть практически полностью или в значительной степени объяснен с использованием теоретико-экономической аргументации, в том числе с использованием методологического инструментария новой институциональной экономической теории.

Вступление в клуб также может быть изначально связано преимущественно с системой ценностей, взглядов, культурно-нравственных, религиозных и т.п. При этом мотивация вступающих в клуб может быть как позитивной (стремление к максимизации выгод от членства в клубе), так и негативной (стремление минимизировать потери, например в результате дискриминации со стороны тех, кто воспринимает его, как чуждый элемент). В этом случае экономическое взаимодействие внутри клуба (и вне его), соотношение выгод и издержек, может обусловить устойчивость или неустойчивость самого клуба, как пространства социально-экономического взаимодействия. Но и эволюция (деволюция) клуба может повлиять на устойчивость и интенсивность исходных ценностей и взглядов. В данном случае, даже если исходные культурные или религиозные ценности сформировались вне какой либо экономической логики, их эволюция может рассматриваться с использованием все той же теоретико-экономической аргументации.

В описанных случаях речь идет о методологических аспектах изучения генезиса и эволюции культурных ценностей в более или менее закрытых группах, которые можно рассматривать с позиций теории клубов. Кроме того, поскольку очень часто такого рода группы невелики по размеру (что вполне объяснимо с точки зрения теории клубов), то есть являются микрогруппами, и не обладают суверенитетом (то есть так или иначе вынуждены мириться с изменением норм и ценностей вне клуба и реагировать на это и на новую информацию), то они оказываются удобным объектом для анализа. Это связано и с тем, что чем меньше группа, тем проще изучить и описать происходящие в ней процессы, тем проще отделить внутренние факторы от внешних.

Иным образом дело обстоит в крупных группах (макрогруппах) – крупных этнических, религиозных, культурных группах, нациях и цивилизациях. К ним неприменима теория клубов. Несмотря на

имеющиеся (причем распространенные и популярные) попытки изучения культурных особенностей стран и народов, в том числе с точки зрения их отношения к экономической динамике и экономической практике, такого рода исследования вряд ли способны дать однозначный ответ на вопрос о генезисе и эволюции культурных ценностей в контексте экономики. Тезис Макса Вебера об определяющей роли протестантского мировоззрения на формирование идеологии экономического индивидуализма, которая стала основой для развития капитализма, долгое время оставался предметом скорее умозрительного анализа, в отсутствие необходимых для тестирования эмпирических данных и методов анализа. Возможность эмпирической проверки влияния религиозных взглядов на формирование ценностных суждений экономического характера появилась уже во второй половине 20 века. Так Баркер и Карман (*Barker and Carman 2000*), используя эконометрический анализ ценностных установок представителей нескольких протестантских деноминаций, пришли к выводу о том, что религиозные взгляды действительно могут рассматриваться в качестве одного из экзогенных факторов формирования представлений о должном в экономической сфере, в том числе позиции относительно государственного вмешательства в экономику, налогообложения и других важных установок экономического поведения. В то же время ряд экономистов, основываясь на количественном анализе, пришли к прямо противоположным выводам (см. например: *Anderson and Tollison 1992; Samuelsson 1993*).

Важное место в теоретико-экономическом дискурсе о еРегенезисе культурных ценностей занимают экономические исследования религии. Как указывает в своем обзоре исследований в этой сфере Ианаконне (*Iannaccone 1998*), современные экономисты отказались от преобладавшего долгое время взгляда на религию, как на внеэкономический и внерациональный феномен и перешли к анализу формирования отношения к религии (а значит и к принятию тех или иных ценностей), используя методологию микроэкономики. Выбор той или иной модели религиозного поведения может рассматриваться в контексте экономических моделей рационального выбора из нескольких альтернатив с учетом ожидаемой полезности того или иного варианта, в контексте упомянутой теории клубов, а также в контексте моделей религиозных рынков.

ВЗАИМОСВЯЗЬ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Экономическая наука как таковая сама по себе не является свободной от ценностных суждений, хотя долгое время классиками политической экономии предпринимались попытки превратить экономику в науки точную и свободную от какого-либо субъективизма. По мере отказа в течение 20 столетия от идеологии свободного рынка

и по мере роста требований к участию экономистов в разработке экономической политики перед экономистами встала задача не простого описания функционирования экономики и последствий той или иной политики, но задача обоснования целей экономической политики. Выбор из нескольких альтернативных целей политики часто сопряжен с ценностными суждениями. Как отметил в 1977 г. Силк (*Silk 1977*) в своем обзоре ситуации в американской экономической науке, активное вовлечение экономистов в обоснование целей экономической политики, зачастую связанное с политическим давлением, вывело на первый план вопросы этики в экономической науке и в экономическом образовании. Экономист неизбежно руководствуется (возможно, не всегда осознавая это) теми или иными ценностными суждениями и культурными установками, однако где проходит грань между искренней убежденностью в тех или иных ценностях и политической ангажированностью? Этот вопрос не имеет простых ответов и остается на повестке дня и сегодня и не только в США, но и в других странах.

Еще дальше в своей интерпретации соотношения экономической теории и культурных ценностей идет Бэнтон (*Benton 1982*). Он указывает на то, что экономическая теория представляет собой своеобразную культурную систему, модель, которая демонстрирует не то, как функционирует экономика и общество, но то, как экономика и общество должны функционировать. В этом смысле экономическая теория представляет собой систему ценностей, убеждений, рекомендаций, зачастую замаскированных в виде позитивных теорий. Дело в том, что сам по себе выбор вопросов, на которые экономисты пытаются дать ответы, а также игнорирование прочих вопросов, является отражением тех или иных ценностей и убеждений относительно того, что является важным, а что второстепенным. Сложно не согласиться с Бэнтоном в том, что даже не столько собственно экономические концепции, сколько теоретико-экономическая методология уже содержит в себе ценностный, идеологический элемент. Ведь само по себе использование в качестве критерия оптимального выбора / поведения величину оцениваемых в денежной форме выгод отражает определенную систему ценностей. По мнению Бэнтон реформирование экономической науки невозможно без обращения к ее фундаментальным ценностным основам, их идентификации и, возможно, пересмотра.

Различия в культурных ценностях влияют на формирование экономической политики, но и сами в свою очередь меняются в результате социально-экономических изменений. Американский исследователь Элазар (*Elazar 1970; 1984*) пришел к выводу, что штаты США могут быть сгруппированы в три группы, соответствующие трем общественно-политическим культурам: моралистской, индивидуалистской и традиционалистской. Хэнсон (*Hanson 1991*), основываясь на исследованиях Элазара, постулировал, что тип

субкультуры оказывает влияние на то, как формулируется и проводится в жизнь экономическая политика. Для штатов с преобладанием моралистской общественно-политической культуры характерно повышенное внимание властей к тем аспектам социально-экономического развития, которые считаются общественно-важными. Экономический рост как таковой рассматривается как средство достижения тех или иных результатов, востребованных местными сообществами, а не как самоцель. В то же время в штатах, с преобладанием индивидуалистской общественно-политической культуры вера в способность рынка обеспечивать наиболее эффективное и справедливое распределение ресурсов отражается в политике, которая ориентирована на более общие цели обеспечения экономического роста и свободы предпринимательства. В традиционалистских штатах к экономической политике предъявляются особые требования по сохранению status quo в экономической и политической жизни. При этом, по мнению Хэнсона, которое он подкрепил статистическим анализом, в тех случаях, когда экономическая политика способствует росту и притоку в тот или иной штат новых людей и бизнеса, соотношение интересов может меняться, влияя в конечном итоге на общественно-политическую культуру и на экономическую политику.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение взаимодействия культуры и экономики – это перспективная, потенциально плодотворная задача современной экономической науки. Реализация этой задачи в настоящее время, однако, осложнена отсутствием среди экономистов консенсуса по поводу базовых понятий и методологии изучения этой темы; многие авторы фактически обращаются к этой тематике в рамках своей собственной индивидуальной парадигмы, тем самым ограничивая возможность плодотворной и широкой дискуссии о предмете исследования. В связи с этим представляется важным попытаться обобщить ключевые элементы инструментария и методологии, используемые разными авторами, которые могли бы стать основой для более выработки комплексного методологического подхода к изучению данной темы.

Теоретико-экономический анализ культуры и культурных ценностей имеет пусть и не очень многочисленные, но вполне обоснованные с точки зрения теории и методологии экономической науки прецеденты в литературе. Основным выводом, который можно сделать на основе их изучения, является то, что ключевым условием состоятельности анализа взаимодействия экономики и культуры является переход от чрезвычайно широкого и многозначного понятия «культура» к более конкретному и операционному понятию «культурные ценности». Культурные ценности – это базовый элемент культуры. Хотя в литературе это понятие трактуется по-разному, тем

не менее, даже в различающихся трактовках присутствуют определенные общие элементы, отталкиваясь от которых можно ставить вопрос о теоретико-экономическом исследовании генезиса и эволюции культурных ценностей, а не только об их влиянии на экономику. Это особенно актуально, учитывая, что в литературе по общественным наукам (особенно в русскоязычной) преобладает трактовка культуры и культурных ценностей как едва ли не трансцендентных, заданных экзогенно по отношению к экономике. Такой подход, как представляется, ненаучен и ограничен с точки зрения возможности объяснения социально-экономической динамики во всей ее сложности и неоднозначности.

Еще один немаловажный момент, заключается в том, что культурные ценности, будучи базовыми критериями, которыми руководствуются люди при принятии решений, не существуют отдельно от людей, своих носителей. Распространение или упадок тех или иных культурных ценностей – это увеличение или сокращение численности тех людей, которые действительно руководствуются этими ценностями (а не просто декларируют свою приверженность этим ценностям). Об этой, казалось бы, очевидной мысли, часто забывают, например, те, кто увлекаются подсчетом частоты упоминания тех или иных слов и словосочетаний в литературе и/или Интернете как предположительно отражающих распространенность культурных ценностей того или иного рода.

ЛИТЕРАТУРА

Боечко Н.И. (2005). Экономическая культура. Проблемы и тенденции развития. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета.

Горяинов В. (1997). Ценности и интересы социально-профессиональных групп: сравнительный анализ двух массовых опросов // *Социологический журнал*. № 3.

Латова Н. (2001). Российская экономическая ментальность на мировом фоне // *Общественные науки и современность*. № 4.

Лапин Н. (1996). Модернизация базовых ценностей россиян // *Социологические исследования*. № 5.

Лебедева Н.М. и Татарко А.Н. (2009). Культура как фактор общественного прогресса. М.: ЗАО «Юстицинформ».

Минервин И.Г. (2011). Культура и этика в экономике: Социокультурные факторы экономического роста. М.: ИНИОН.

Панферов К. Н. (2009). Экономика и культура. М.: РУСАКИ.

Anderson, G.M. and Tollison, R.D. (1992). Morality and Monopoly: The Constitutional Political Economy of Religious Rules // *Cato Journal*. Vol. 12. № 2.

Bardi, A. and Schwartz, S. (1996). Relations among Sociopolitical Values in Eastern Europe: Effects of the Communist Experience? // *Political Psychology*. Vol. 17. № 3.

Bardi, A. and Schwartz, S. (1997). Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // Political Psychology. Vol. 18. № 2 (Special Issue: Culture and Cross-Cultural Dimensions of Political Psychology).

Barker, D. and Carman, C. (2000). The Spirit of Capitalism? Religious Doctrine, Values, and Economic Attitude Constructs // Political Behavior. Vol. 22. № 1.

Benton, R. (1982). Economics as a Cultural System // Journal of Economic Issues. Vol. 16. № 2.

Buchanan, J. (1965). An Economic Theory of Clubs // Economica. Vol. 32. № 1.

Carr, J. and Landa, J. (1983). The Economics of Symbols, Clan Names, and Religion // The Journal of Legal Studies. Vol. 12. № 1.

Elazar, D. (1970). Cities of the prairie: The Metropolitan Frontier and American Politics. New York: Basic Books.

Elazar, D. (1984). American Federalism: A View from the States. New York: Harper and Row.

Hanson, R. (1991). Political Cultural Variations in State Economic Development Policy // Publius. Vol. 21. № 2 (State Political Subcultures: Further Research).

Hayden, F. (1988). Values, Beliefs, and Attitudes in a Sociotechnical Setting // Journal of Economic Issues. Vol. 22. № 2.

Hitlin, S. and Piliavin, J. (2004). Values: Reviving a Dormant Concept // Annual Review of Sociology. Vol. 30. № 1.

Hofstede, G. (1983). The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories // Journal of International Business Studies. Vol. 14. № 2 (Special Issue on Cross-Cultural Management).

Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. Sage Publications.

Iannaccone, L. (1998). Introduction to the Economics of Religion // Journal of Economic Literature. Vol. 36. № 3.

Inglehart, R. (2008). Changing Values among Western Publics from 1970 to 2006 // West European Politics. Vol. 31. № 1–2.

Inglehart, R. and Baker, W.E. (2000). Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. Vol. 65. № 1.

Rokeach, M. (1973). The Nature of Human Values. New York: The Free Press.

Samuelsson, K. (1993). Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuses of Scholarship. Toronto: U. Toronto Press.

Schwartz, S. (2004). Mapping and interpreting cultural differences around the world / Vincken, H., Soeters, J. and Ester, P. (Eds.), Comparing cultures. Dimensions of culture in a comparative perspective. Leiden: Brill.

Schwartz, S. and Bilsky, W. (1987). Toward a psychological structure of human values // Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 53. № 3.

Schwartz, S. and Boehnke, K. (2004). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis // Journal of Research in Personality. Vol. 38. № 3.

Silk, L. (1977). Ethics in Economics // The American Economic Review. Vol. 67. № 1.

КУЛЬТУРА, ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В РОССИИ

ОДИНГ НИНА ЮРЬЕВНА,

*кандидат экономических наук,
руководитель исследовательского отдела МЦСЭИ «Леонтьевский центр»,
редактор аналитического обзора «Социально-экономическая ситуация в
Санкт-Петербурге, выпускаемого Леонтьевским центром,
e-mail: oding@leontief.spb.su*

САВУЛЬКИН ЛЕВ ИЗРАЙЛЕВИЧ,

*кандидат географических наук,
старший научный сотрудник
исследовательского отдела МЦСЭИ «Леонтьевский Центр»,
Член Ассоциации исследователей экономики общественного сектора,
e-mail: savul@leontief.spb.su*

Цель данной статьи – определить подход к изучению взаимосвязи культуры и экономического развития, а также представить эмпирические результаты изучения поведения российских предпринимателей, изменения их ценностных установок в процессе рыночной трансформации экономики. Культура и институты - факторы, обуславливающие различия между странами и оказывающие сильное влияние на их экономическую динамику на той или иной стадии развития. В тоже время культура не остается неизменной, она видоизменяется вследствие трансформации мировосприятия отдельных социальных и профессиональных групп, которая вступает в противоречие со сложившейся культурной традицией и может впоследствии ее изменить. Эмпирическое исследование показало, что в среде российских предпринимателей происходят определенные изменения в ценностной ориентации под влиянием их активной деятельности по созданию товаров и услуг для рынка, взаимодействию с международной бизнес-средой.

Ключевые слова: Культура, институты, экономическое поведение, российские предприниматели.

The purpose of this paper is to determine the approach to studying the relationship between culture and economic development, and provide empirical results of studying the Russian entrepreneurs' behavior, changes in their value system in the market transformation of the economy. Culture and institutions are factors that contribute to the differences between countries and have a major impact on their economic performance at a particular development stage. At the same time, the culture is not static, it begins to evolve as a result of the world view transformation of certain social and professional groups, which is in conflict with the established cultural tradition and can later change it. Empirical research has shown that value orientations among Russian businessmen are changing and influenced by their active work on creating products and services for the market, interaction with the international business environment.

Keywords: culture; institutions; economic behavior; Russian entrepreneurs.

Коды классификатора JEL: D22, P27, Z13.

В современной России не прекращаются дискуссии о

направлении развития страны с учетом ее культурных особенностей и, соответственно, приверженности к западному или восточному пути развития. Несмотря на крайнюю политизированность и спекулятивность проблемы, свидетельства и последствия такого рода амбивалентности проявляются в повседневной экономической жизни, экономическом поведении предпринимателей и работников, их взаимоотношении с формальными и неформальными институтами.

В российском общественно-научном дискурсе термин «культура» является чрезвычайно многозначным и используется в самых разнообразных смыслах и значениях, однако зачастую в узком смысле, как «цивилизованность», либо вообще заменяя собой обозначение таких феноменов, уже имеющих определения, как искусство, мораль, наука, воспитанность и образованность. Мы понимаем под культурой - основу мировосприятия, опираясь на которое человек действует в мире; это унаследованный этический навык или привычка (*Fukuяama 1999*).

В научной среде существуют различные подходы к взаимосвязи культуры и экономики. Общепризнанно, что экономические, культурные и политические процессы взаимосвязаны между собой, однако дискуссионным является вопрос о том, следует ли считать культурные особенности, ценностные установки того или иного сообщества некой данностью или они могут изменяться. В настоящее время накоплен значительный материал, который позволяет сделать определенные выводы о том, что культура формирует институты, а они уже влияют на экономическое поведение. Под институтами мы понимаем устойчивое сочетание норм, санкций за их не соблюдение и практики их реализации. Устойчивая культурная традиция может препятствовать успешному институциональному строительству. При этом, правила и критерии поведения эволюционируют в ответ на изменения в сознании взаимодействующих агентов и во внешней среде.

Институты и культура - факторы, обуславливающие различия между странами и оказывающие существенное влияние на их экономическую динамику на той или иной стадии развития.

В настоящее время накоплен большой опыт изучения влияния культуры на формирование институтов и экономическое развитие. Так, с 1981 года действует исследовательская сеть «Всемирное исследование ценностей» (*European and World Values Surveys*), организованная с целью кросс-национального изучения социокультурных, религиозных и политических ценностей и ориентаций. Метод панельных опросов, используемый этой сетью, позволяет выявить тенденции развития ценностных и политических ориентаций. Четвертое исследование WVS (2010 год) охватывало уже около 100 стран¹. В основе измерения ценностей лежат подходы,

¹ См.: (<http://www.worldvaluessurvey.org>).

предложенные Инглхартом (*Inglehart 2000; Inglehart 2008*), который показал, что ценности того или иного общества оцениваются по двум измерениям или шкалам, определяющимся по противоположным полюсам: «традиционные — секулярно-рациональные ценности» и «ценности выживания — ценности самовыражения».

Количественные оценки положения того или иного общества на этих шкалах (основанные в свою очередь на измерении различных составных параметров) используются для анализа связи культурных особенностей с уровнем экономического развития. Выяснилось, что богатые и бедные страны явно отличаются друг от друга с точки зрения присущих им систем ценностей:

- первые тяготеют к секулярно-рациональным ценностям по первой шкале и к ценностям самовыражения по второй шкале,
- вторые — к традиционным ценностям по первой шкале и к ценностям выживания по второй шкале.

С 2002 по 2005 год в Институте имени Флетчера (Fletcher School) университета Тафтс был осуществлен исследовательский проект «Культура имеет значение»². В этом исследовании 25 факторов были разбиты по 4 категориям: «Мировоззрение», «Ценности и позитивные качества», «Поведение в экономике» и «Социальное поведение».

Например, в категории «Мировоззрение»:

- «работа/достижения», включающий принципы «жить, чтобы работать» (способствующий прогрессу) и «работать, чтобы жить» (сопротивляющийся);
- «накопительство»: «необходимая предпосылка инвестиций» или «угроза равенству»;
- «склонность к риску»: умеренная в обществе, благоприятствующем прогрессу; низкая, с периодическими проявлениями авантюризма в рамках культуры, ему «сопротивляющейся»;
- «конкуренция»: ключ к эффективности или угроза равенству (привилегиям);
- «инновации»: культура, способствующая прогрессу, открыта для инноваций и быстро их воспринимает, а «сопротивляющаяся» культура с подозрением воспринимает новое и долго его усваивает;
- «карьера»: зависит от личных заслуг или кумовства и покровительства.

Инициатором этой методики является аргентинский ученый Марио Грондона (*Gronдона 1999*).

Из 27 стран, ставших объектами исследования, десять добились экономического успеха: из них в четырех конфуцианских странах

² В 2006 году по результатам проекта вышли три книги: «Главная истина либерализма» (*The Central Liberal Truth*. Oxford, 2006), «Развивающиеся культуры: исследование культурных перемен» (*Developing Cultures: Essays on Cultural Change*. Routledge, 2006), «Развивающиеся культуры: конкретные примеры» (*Developing Cultures: Case Studies*. Routledge, 2006).

(Китай, Япония, Сингапур и Южная Корея) Чили и Швеции прогресс, по мнению исследователей, в основном обусловила сложившаяся культура, а в Ирландии, Испании и Квебеке прогресс стал результатом, прежде всего, политических шагов, способствовавших культурным переменам, однако в отношении Индии не удалось подтвердить предварительную гипотезу.

Большое распространение и практическое применение получил подход Дж. Хофстеде (*Hofstede 2001*) в основе которого лежит оценка положения общества на 5 шкалах:

- индивидуализм-коллективизм,
- большая дистанцированность власти - малая дистанцированность власти;
- высокое неприятие неопределенности -низкое неприятие неопределенности,
- долгосрочный горизонт планирования -краткосрочный горизонт планирования,
- маскулинность – феминизм.

Дальнейшее развитие задачи измерения культурных особенностей было осуществлено Ш. Шварцем и его коллегами (*Bardi and Schwartz 1996; 1997; Schwartz 2004*). Они попытались оценить место той или иной страны на «культурной карте» мира по 7 измерениям (гармония, принадлежность, иерархия, мастерство, аффективная автономия, интеллектуальная автономия, равноправие) и разработать группировку стран в регионально-культурные группы.

В дальнейшем Табеллини и Уильямсон (*Tabellini 2005, 2006*); (*Williamson and Kerekes 2010*) обнаружили связь между экономическим ростом и культурой. Следует отметить, что практика существования двух разнонаправленных экономик в государствах с однородной культурой (две Кореи, Германии) опровергает однозначность этого утверждения. Возможно, связь культуры и экономического роста имеет нелинейный характер, между ними существуют сложные взаимозависимости, опосредованные институтами. Так, Уильямсон (*Williamson and Mathers 2011*) показал, что экономическая свобода важнее, чем культура для экономического роста. Культура может быть более важной для начального роста, значимость ее уменьшается по мере создания институтов, гарантирующих экономическую свободу.

Отечественные исследователи ГУ-ВШЭ Н. Лебедева и А. Татарко провели исследование роли культуры как фактора общественного прогресса. Они предприняли попытку разработки подхода, который интегрировал бы различные способы измерения культур и обладал бы объяснительной ценностью при анализе социально-экономического развития различных стран, в том числе, и России. Результаты исследования, представленные монографии «Культура как фактор общественного прогресса», привели авторов к

следующему заключению: «... культурные особенности России больше способствуют коллективной (общенациональной) модели экономического развития. Однако невостребованность личной энергии и самореализации существенно тормозит ускоренное экономическое развитие и означает мощный барьер на пути инновационного развития экономики России. Отсюда следуют рекомендации: необходимо так развивать социально-экономические институты в России, чтобы люди могли преодолеть культурные и психологические барьеры и взять на себя риск и ответственность за собственное экономическое благополучие, которое служит залогом успешного экономического развития всей страны» (Лебедева и Татарко 2009).

Данное направление изучения аспектов культуры обусловлено потребностью поиска новых подходов в интерпретации экономического развития стран с транзитной экономикой и является достаточно новым для российской экономической науки.

Анализируя ценности как сущностный компонент культуры можно объяснить, почему одни и те же формальные институты в разных культурах по-разному влияют на экономическое развитие. И, наоборот, в одних и тех же экономических условиях и под влиянием одной и той же экономической политики различные группы, принадлежащие к разным культурам, могут развиваться по-разному, руководствуясь во взаимодействии друг с другом иной системой правил и критериев принятия решений, обусловленных культурной принадлежностью. Ведь институты не существуют отдельно от людей с их культурными, психологическими, физиологическими и иными характеристиками. Правила и критерии поведения непрерывно эволюционируют в ответ на изменения в сознании взаимодействующих агентов и во внешней среде.

История свидетельствует о том, что культуры, в которых базовой формой социализированности является семья, с большим трудом создают крупные и устойчивые экономические структуры. И наоборот, культуры, благоприятствующие существованию добровольных объединений, способны спонтанно создавать крупные экономические организации и могут обходиться без государственной поддержки.

Возможно, одно из самых деструктивных последствий социализма, существовавшего в СССР и Восточной Европе, — практически полное отсутствие или разрушение гражданского общества. Это воздвигло серьезные барьеры на пути построения рыночной экономики и стабильной демократии.

Россия - наследие аграрной стадии развития и усиленное пережитками коммунистического правления с административно-распределительной плановой системой, проявляющимися в авторитаризме, бюрократии, клиентелизме, низком уровне доверия, неуважении к праву. Они являются основными препятствиями для развития, прежде всего, эффективной рыночной экономики, а следом

за этим и инновационной экономики, поскольку они, будучи тесно взаимосвязаны, подавляют предприимчивость и креативность (Ясин и Снеговая 2010).

Тем более, что отсутствие на первоначальном этапе экономических реформ немедленных положительных результатов преобразований вызвало в условиях неопределенности и динамизма, присущих экономической деятельности в условиях рынка, ностальгию по «стабильности и порядку» при социализме среди населения и работников предприятий. Свидетельством этого являются результаты опросов. В частности, согласно опросам Левада-Центра, в целом ослаблено базовое доверие к окружающим, доверием пользуются, в первую очередь, институты, с которыми невозможно договариваться, им можно только подчиняться: президент, церковь и армия³. При этом для получения хорошей работы через россияне в основном используют связи и знакомства (66,1%)⁴.

Примечательно, что после десятилетий существования частной собственности и рынка в обществе не утихают споры о роли государства в экономике, о необходимости его доминирования, и это происходит на фоне увеличения вмешательства государства в экономику. Несмотря на то, что в предшествующий период социализма были испытаны все возможные виды государственного участия в экономике и функционирования государственных предприятий, что должно было бы лишить иллюзий об эффективности такого экономического порядка.

Одно из объяснений, которые мы бы могли здесь предложить заключается в том, что десятилетия существования в командной системе с отрицательным отбором в ходе репрессий существенно ослабили стремление к инициативе и упорному труду, развили двоемыслие и пренебрежение к законам, условиям договоренностей (контрактов), сформировали патерналистское сознание у целых поколений.

Кроме этого, в сравнении с другими странами социалистического лагеря в истории России не было сколько-либо длительного существования капиталистической экономики и традиций частной собственности. В результате, сложившиеся институты способствуют поддержанию сформировавшей их культуры. В тоже время культура не остается неизменной. Она начинает видоизменяться вследствие трансформации мировосприятия отдельных социальных и профессиональных групп, которая вступает в противоречие со сложившейся культурной традицией и может впоследствии ее изменить. Можно предположить, что в среде российских предпринимателей, находящихся в традиционной культурной среде, происходят определенные изменения в ценностной

³ См.: Левада-центр. 2005. (<http://www.levada.ru/files/1124718847.doc>).

⁴ См.: Российская идентичность в условиях трансформации. 2004. ИКСИ РАН. М. 63.

ориентации под влиянием их активной деятельности по созданию товаров и услуг для рынка, взаимодействию с международной бизнес-средой. Признаки этого, предполагается, следует искать в позиции и поведении российских предпринимателей по отношению к государству, обществу, Западу. Одним их эмпирических свидетельств данных изменений может служить исследование, проведенное в рамках международного проекта «The Historical and Cultural Path Dependence of the Transition Processes in the Baltic Sea Region and its Significance for the Enlargement of the European Union», 2004-2007, HWWI, Hamburg, результаты которого представлены в данной статье.

В ходе исследования мнений и ценностной ориентации представителей бизнеса Санкт-Петербурга было определено, как и какие изменения проявляются в повседневной деятельности предпринимателей, как предприниматели воспринимают рыночные отношения, позиционируют себя в обществе и по отношению к Западу.

Интервью были проведены в 17 компаниях, 12 из которых входят в первую пятерку по объему оборота в своей отрасли, в Петербурге. Срок нахождения на рынке в среднем для них составил 12 и более лет. Среди интервьюируемых 8 человек являются владельцами бизнеса и совмещают владение и управление, 9 человек являются топ-менеджерами, из них пять являются "младшими" совладельцами компаний. Большинство опрошенных принадлежит к среднему поколению: 5 респондентов моложе 40 лет, 9 – моложе 50 лет, 3 – старше 50 лет.

Компании, в которых работают или владеют ими наши респонденты в большинстве своем образовались с нуля, лишь 5 компаний были приватизированы. Точно также большинство из них связаны с оказанием услуг, а 5 компаний занимаются производством. В основном, эти компании (11) предоставляют товары и услуги непосредственно населению, а 6 из них также работают и с бизнесом.

Результаты проведенных интервью были скомпонованы по следующим направлениям:

- Взаимодействие экономики и политики
- Институты рыночного хозяйства
- Коррупция
- Социальные отношения
- Доверие
- Отношение к Западу

Здесь целесообразно будет привести выводы по каждому направлению, сопровождаемые наиболее характерными высказываниями.

Взаимодействие экономики и политики

Все интервьюируемые убеждены, что в настоящее время идет фактический пересмотр итогов приватизации, и большинство слоняется к тому, что этот процесс является негативным для

экономики.

«Сейчас уже идет противоположное движение (начинаем все постепенно национализировать), которое, как я думаю, будет иметь очень негативные последствия для экономики страны в длительной перспективе. На мой взгляд, чем меньше сфер экономики находится под государственным контролем, тем лучше для экономики. Более того, я не понимаю, почему государственные предприятия наделяются властными функциями».

Институты рыночного хозяйства

В том, что частная собственность в России не защищена и права на нее не гарантированы, убеждены 70% респондентов:

«Никакого уважения ни у общества, ни у власти к частной собственности нет. Как не сделай, а все равно общество будет считать, что собственникам собственность досталось нелегальным путем». «Собственность легитимна в глазах власти, если она подчинена интересам власти, в глаза общества, если она признается властью. Я вообще не знаю, когда наше общество будет уважать частную собственность, и какая приватизацию ему нужна. Я также не знаю, что надо сделать, чтобы наш странный и задумчивый народ признал приватизацию легитимной. Однако без уважения прав собственности обществом и государством не может нормально развиваться экономика».

Эти мнения существенно разнятся с мнениями, характерными для российского общества. Так, согласно опросу общественного мнения Левада-Центра, 2005 г., только 32% россиян считают, что в России нет гарантий частной собственности, проблема эта не так важна.

Все 17 представителей бизнеса недовольны существующей судебной системой, подавляющее большинство считают, что суды очень зависят от исполнительной власти, прокуратуры и правоохранительных органов. Причем зависимость судебной системы, по их мнению, за последние пять лет возросла.

12 предпринимателей на собственном опыте убедились в коррумпированности судей. Они указывают, что и в случае победы в суде, без взяток дело не обходилось. Предпринимателей поражает – «заинтересованность» судей в результатах дел:

«Могу сказать так, если Вы предложили судье взятку, а он не берет – значит, Вы мало предложили». 7 человек отметили низкий профессионализм судей.

Коррупция

Все респонденты убеждены, что в настоящее время при существующей системе отношений бизнеса и власти российская экономика без коррупции функционировать не может. Они уверены, что росту коррупции способствует сама власть.

Более половины опрошенных считают, что масштабы коррупции будут только нарастать. Этому способствует усиление вмешательства

государства в экономику, бесконтрольность власти, общественное попустительство и оправдание коррупции.

Однако согласно опросам, получается, что коррупция в России является односторонней - взятки дают, но не берут и во всем виноват бизнес. В тоже время 64% россиян⁵ уверены, что коррумпированы все или большинство чиновников. Таким образом, россияне охотно говорят о том, как чиновники берут взятки и не любят обсуждать, почему они сами дают их. При этом они очень осуждают бизнес за разложение чиновничества. В тоже время бизнес четко понимает, как и для чего власть и берет взятки, и почему их приходится давать.

Социальные отношения

Большинство (за исключением трех респондентов) считают, что социальные отношения между людьми изменились, причем люди, работающие в бизнесе, стали большими индивидуалистами.

«Люди научились рассчитывать только на себя, избавились от иждивенчества и надежды на государство. Пропали все иллюзии, которые были. Характерным, особенно для мира бизнеса, стал прагматизм, позитивизм, отсутствие сантиментов. Возросла ответственность за свои поступки».

В тоже время половина опрошенных респондентов утверждают, что эти перемены характерны в основном для мира бизнеса, в то время, как «общество в целом осталось советским».

«Только по сравнению с советскими временами стало более фрагментарным и агрессивным», «стало больше индивидуализма, появилась существенная дистанция между людьми».

Общее мнение предпринимателей, что патерналистские отношения с персоналом характерны для России. Причем, по их мнению, на большинстве компаний преобладает неформальный патернализм, который сменил советский формальный.

«Все проблема и раньше и сейчас заключается в умении персонала им воспользоваться. Не всем удавалось и удастся. Это Вам не Япония и не Корея. Это – Россия. Тут характерен патернализм без всяких обязательств». Большинство (15 респондентов) уверены, что такие отношения «не эффективны, мешают работе, опасны для бизнеса». «Это огромная проблема». Подобные отношения «разъедают бизнес».

Доверие

Почти все интервьюируемые отметили отсутствие доверия как в межличностных отношениях (деловым партнерам, клиентам, работникам), так и по отношению к государству. По их мнению, *«вера в человека укрепляется предоплатой и хорошей кредитной историей».* В качестве иллюстрации этого мнения можно использовать следующее утверждение: *«Возьмем, для примера, хотя бы, салоны красоты, которые держат мои коллеги. Вроде хорошо*

⁵ См.: Фонд «Общественное мнение». 2008. (<http://www.fom.ru/topics/1045.html>).

мастерам платят. Все условия для работы есть, а если не вводить контроль (кинокамеры), то постоянно утаивают часть выручки. И так во всем».

Более половины респондентов (10 человек) убеждены, что для ведения дел с людьми и компаниями им незнакомыми нужно иметь о них детальную и полную информацию. Девять предпринимателей берут предоплату, если ведут дела с лицами и компаниями им незнакомыми.

Общее отношение к бизнесу с неизвестными компаниями и людьми: *«Если ты не можешь прижать хоть как-то эту компанию, то лучше не имей с ней дело».* 3 интервьюируемых вообще не ведут дела с компаниями и людьми им незнакомыми.

Все респонденты признают, что и сейчас, как и раньше очень многое функционирует только благодаря связям, но *«в связях сейчас важна репутация».* 14 респондентов не видят существенных отличий по сравнению с советским временем.

Около 60% утверждают, что для России характерно как в настоящее время, так и в прошлом применение разных моральных норм в отношении «внешнего мира» (неизвестных предприятий и лиц) и ближайшего окружения (старые друзья, постоянные клиенты, персонал и т.д.). 50% представителей этой группы убеждены, что это «нормальный адаптивный механизм, характерный для любого общества».

4 предпринимателей считают, что такое поведение связано с тем, что для разных социальных слоев характерны различные моральные нормы.

«Просто тех кого, ты знаешь, имеют те же подходы к ведению бизнеса, те же моральные установки. У разных людей в России очень разное представление о морали. Моральные ценности представителей внешнего мира бывают противоположными твоим».

Отношение к Западу

Распространенным объяснением особенностей бизнес- культуры, соблюдения контрактов является указание на особый, российский путь развития, уникальность культуры, противоположность западному образу жизни и т.п. Поэтому было интересно проследить, находят ли такого рода объяснения отражение во взглядах и позициях предпринимателей.

Взгляды респондентов удалось определить через их отношение к Западу, западному стилю жизни и ведения бизнеса.

Для подавляющего числа респондентов Западная Европа - это партнеры, или друзья, на которых хотелось бы походить, но этого не будет никогда, либо очень нескоро, разве, что *«российское общество победит коррупцию и избавится от шовинизма».* При этом 10 проинтервьюированных считают, что страны Западной Европы

являются партнерами для России. 4 - примером для нашей страны. Всего трое считают, что Западная Европа - друг для РФ. Лишь 3 проинтервьюированных убеждены, что Россия *«европейская страна и обязательно будет похожа на страны Западной Европы по своей социальной, политической и хозяйственной организации»*. 6 респондентов уверены, что Россия никогда не будет походить по своей социальной и хозяйственной организации на страны Западной Европы. 6 - считают, что Россия сможет быть похожа на Западную Европу, если *«победит коррупцию и сможет провести необходимые реформы»*, но на это трудно рассчитывать.

В выборе страны, которая могла бы послужить моделью для России, предпочтение было отдано США (7 ответов), тогда как по 2 респондента выбрали Германию и скандинавские страны, 1 респондент – Чехию. Не нашли подходящих образцов для подражания 3 респондента, а 2 заявили, что следует брать все лучшее от всех стран. Обращает на себя внимание тот факт, что модель государственного устройства США оказалась для предпринимателей более привлекательной, чем модель взаимодействия государства и бизнеса в этой стране.

При этом отношение к Западу за 15 лет у половины опрошенных не изменилось, будучи положительным и ранее. Лишь один отметил изменение в сторону большего прагматизма от существовавшей ранее восторженности. Остальные отметили существенное изменение отношения к Западу вследствие личных контактов и поездок за рубеж: *«Раньше была отравлена советской пропагандой»*, *«Стала там бывать и лучше знать Раньше считала Запад врагом, а теперь думаю, что нормальные люди, хорошо живут. Нам бы так»*, *«Думал враги. Нормальные страны и люди со своими радостями и проблемами»*.

Расширение контактов и улучшение понимания жизни Запада не приводит, однако, наших интервьюируемых к полному ощущению общности с Европой в настоящее время. Только 6 человек ощущают свою принадлежность к Европе, владея иностранными языками и разделяя европейские ценности. Остальные чувствуют некую «особость»: *«Я другой человек, сформировавшийся в других условиях»*, *«Живу в другой среде, с другими ценностями»*, *«Условия жизни и ценности другие. Мы еще на северо-западе ближе. Скажу так – они братья и сестры, а мы – рабы божие, увы и ах. Как кто вылез из рабства, так сам хочет тут же иметь рабов»*.

Также нереалистичны в глазах респондентов перспективы вступления России в ЕС. Здесь мнения практически совпали: *«Не возьмут»*, *«Вступление России в ЕС разбалансирует эту организацию»*. *«Россия слишком большая страна, чтобы ее переварил ЕС»*. Лишь один респондент отметил ненужность этого действия: *«Зачем ЕС с ее бюрократией нужна России»*. Только один

респондент выступает за вступление в ЕС на правах равных партнеров. При этом для всех характерно сдержанное отношение к ЕС, как к таковому, предприниматели считают его бюрократическим образованием.

В рамках этого исследования на локальном материале установлено, что для предпринимателей характерна принадлежность к иной, относительно доминирующей культуре, обусловленной вовлеченностью в активную предпринимательскую деятельность.

В предпринимательской среде не остается места советской идеологии, также как и рыночному романтизму. Конечно, следует учитывать, что определенная продемонстрированная приверженность рыночному либерализму у наших респондентов во многом обусловлена типом поселения - мегаполисом, в котором модернизация протекает наиболее активно.

С одной стороны, предприниматели в крупном городе, расположенном на границе с ЕС, являются носителями рыночной идеологии, демонстрируя также прагматизм и трезвые оценки ситуации без ностальгии по прежним временам. С другой, – для них свойственно убеждение в особом пути России, определенный фатализм и неверие в возможность изменения менталитета населения, частью которого они являются, но не разделяют его основные установки.

ЛИТЕРАТУРА

Лебедева Н.М. и Татарко А.Н. (2009). Культура как фактор общественного прогресса. М.: ЗАО «Юстицинформ». 316.

Фонд «Общественное мнение». 2008. (<http://www.fom.ru/topics/1045.html>).

Левада-центр. 2005. (<http://www.levada.ru/files/1124718847.doc>).

Российская идентичность в условиях трансформации. 2004. ИКСИ РАН. М. 63.

Снеговая М. и Ясин Е. (2010). Тектонические сдвиги. М. НИУ-ВШЭ. 65.

Bardi, A. and Schwartz, S. (1996). Relations among Sociopolitical Values in Eastern Europe: Effects of the Communist Experience? // *Political Psychology*. Vol. 17. No. 3. Sep. 525-549.

Bardi, A. and Schwartz, S. (1997). Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // *Political Psychology*. Vol. 18. No. 2, Special Issue: Culture and Cross-Cultural Dimensions of Political Psychology. Jun. 385-410.

Grondona, Mariano (1999). Las condiciones culturales del desarrollo económico. Buenos Aires. Planeta.

Inglehart, R. and Baker, W.E. (2000). Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. 65. 19-51.

Inglehart, R. (2008). Changing Values among Western Publics from 1970 to 2006 // *West European Politics*. Vol. 31. Nos. 1–2. 130–146. (http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/publication_559/files/values_1970-2006.pdf).

Fukuyama, Yoshihiro Francis (1999). *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. Free Press.

Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd ed.). Sage Publications.

Schwartz, S. (2004). Mapping and interpreting cultural differences around the world / Vinken H., Soeters J. and Ester P. (Eds.), *Comparing cultures, Dimensions of culture in a comparative perspective*. Leiden: Brill.

Schwartz, S.H. and Boehnke, K. (2004). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis // *Journal of Research in Personality*. 38. 230—255.

Tabellini, G. (2005). Culture and Institutions: economic development in the regions of Europe // *Working Papers* 292, IGIER (Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research), Bocconi University.

Tabellini, G. (2006). Culture and institutions: economic development in the regions of Europe // *Levine's Working Paper Archive* 321307000000000241, David K. Levine.

Williamson, C. and Mathers, R. (2011). Economic freedom, culture, and growth // *Public Choice*, Springer. Vol. 148(3). 313-335. September.

Williamson, C.R. and Kerekes, C.B. (2010). Propertyless in Peru, Even with a Government Land Title // *American Journal of Economics and Sociology*. Wiley Blackwell. Vol. 69(3). 1011-1033, 07.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

КАВИЦКАЯ ИРИНА ЛЕОНИДОВНА

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры макроэкономического анализа
Национальный исследовательский университет – Высшая школа
экономики,
Россия (Москва),
e-mail: kavitskaya@yahoo.com*

Способность Центральных Банков выполнять функцию стабилизации зависит не только от механизма передачи монетарного шока на экономику, но и от институциональных особенностей страны, в которой это воздействие проводится. Создание благоприятной институциональной среды является важным направлением повышения эффективности монетарной политики. Решение этой задачи требует учесть в макроэкономическом анализе эффективности монетарной политики институциональные факторы. Вопросу включения институциональных факторов в модели, используемые в макроэкономическом анализе монетарной политики, посвящена представленная работа.

Ключевые слова: институциональные факторы; трансмиссионный механизм монетарной политики; нетрадиционная монетарная политика; кредитный канал; модель поиска и подбора рынка кредитов.

The effectiveness of monetary policy depends not only on the transfer of shock on the economy, but also on the institutional environment in which it operates. Creating the required institutional environment is an important way to increase the effectiveness of the impact of monetary policy. To solve this problem the institutional factors should be included in the macroeconomic models. This work researches the questions of the inclusion of the institutional factors in the analysis of macroeconomic models monetary policy.

Keywords: institutional factors; the transmission mechanism of monetary policy; unconventional monetary policy; credit channel; model search and matching of the credit market.

Коды классификатора JEL: B22, E52, J64.

Способность Центральных Банков выполнять функцию стабилизации зависит не только от механизма передачи монетарного шока на экономику, но и от институциональных особенностей страны, в которой это воздействие проводится. С этой точки зрения включение институциональных факторов в число параметров, определяющих воздействие политики, является условием получения адекватных реальности результатов. Необходимость включения в анализ институциональных факторов становится все более очевидным для многих экономистов. Это, безусловно, является результатом бурного развития институциональной экономики, произошедшего в последние

десятилетия, в ходе которого институционализм не только достиг огромного прогресса в формировании теоретического аппарата, но и на основе большого числа эмпирических исследований показал значимость влияния институтов для функционирования различных секторов экономики. Доказательством важности институциональных факторов для передачи монетарного шока на экономику может служить тот факт, что в менее развитых экономиках, с недостаточно развитой финансовой системой, лучше работает кредитный канал, а в развитых странах решающую роль играет процентный канал трансмиссионного монетарного механизма (*Kamin 1998*). Этот вывод подтверждается рядом эмпирических исследований, например работой Карранса, Санчеса, Бискари (*Carranza, Sanchez and Biscarri 2006*), в которой был проведен панельный анализ взаимосвязи развития финансового сектора и эффективности монетарной политики для 60 стран с разной степенью развития.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ АНАЛИЗА МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Включение институциональной среды в макроэкономический анализ является достаточно сложной задачей, поскольку число институциональных факторов, влияющих на решение экономических агентов, на их взаимодействие в экономике, а следовательно, и на их реакцию на шоки достаточно велико. Для проведения модельного анализа, наиболее часто используемого макроэкономическими исследователями, необходимо сузить сферу исследования, абстрагируясь от неинформативных для целей исследования факторов и связей.

Упрощая стоящую перед исследованием задачу, представим процесс воздействия монетарной политики на экономику в виде следующей цепочки (см. рис. 1).

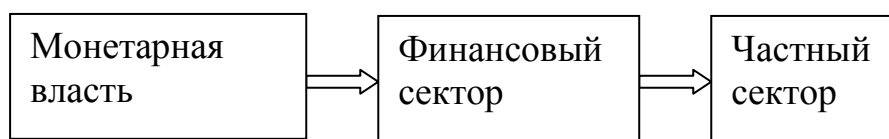


Рис. 1. Схема влияния монетарной политики

Логика построения данной схемы, основана на современном понимании экономической теорией процесса воздействия монетарного шока на экономику.

Первоначально экономическая теория полагала, что передача монетарного импульса на экономику происходит только на основе процентного канала: монетарная политика, изменяя краткосрочную номинальную ставку процента, воздействует на номинальную

долгосрочную ставку процента, которая приводит к изменению реальной ставки процента, приводящей к изменению уровня частных расходов в экономике. При этом в странах с открытой экономикой, увеличение краткосрочных процентных ставок оказывает дополнительное воздействие на экономику, через канал валютного курса: при изменении внутренней номинальной процентной ставки доходность наших активов по сравнению с иностранными активами растет, что приводит к обесценению нашей валюты, которое влияет на чистый экспорт нашей экономики.

Противоположное представление о работе монетарного трансмиссионного механизма разработали сторонники так называемого кредитного подхода. Сторонники данного подхода считали, что воздействие монетарного шока на экономику происходит не через краткосрочную реальную ставку процента, а через условия выдачи кредита. Они выделили два основных кредитных канала: балансовый канал (*balance sheet channel*) и канал банковского кредитования (*bank lending channel*). Балансовый канал, или широкий канал кредитования, разработан на основе концепции «финансового акселератора», согласно которой стоимость внешних источников финансирования для фирмы оказывается всегда дороже, поскольку финансовые посредники несут агентские издержки, связанные с мониторингом деятельности заемщиков. Эти издержки финансовые посредники компенсируют через так называемую премию за внешнее финансирование. Премия тем больше, чем меньше величина чистого богатства заемщика. При проведении монетарной политики, которая меняет процентные ставки, чистое богатство заемщика меняется, что ведет к изменению премии за внешнее финансирование и изменению числа выданных кредитов, что и влияет на реальную экономику. Канал банковского кредитования учитывает роль банков как аккумуляторов свободных денежных средств. Для банков, особенно небольших, не имеющих достаточно собственных средств, или других источников дополнительного финансирования, депозиты представляют основной источник средств, которые они могут использовать для кредитования фирм, также как для многих фирм, особенно для малых фирмы, банковские кредиты являются основным источником средств для финансирования инвестиционных проектов. Сдерживающая монетарная политика приводит к сокращению банковских депозитов, это уменьшает предложение кредитов, а, следовательно, и количество инвестиционных проектов, реализуемых фирмами.

Современный кризис расширил теоретическое представление о работе кредитного канала монетарной трансмиссии. Основой появления нового канала монетарной трансмиссии явились эмпирические исследования, которые показали наличие существенной взаимосвязи между монетарной политикой ЦБ и принятием риска банками (*banks' risk-taking*). По мнению

исследователей (*Adrian and Shin 2009; Borio and Zhu 2008*), найденная ими взаимосвязь свидетельствовала о появлении нового канала монетарной трансмиссии, названного ими каналом принятия риска (*risk-taking channel*). Принцип действие этого канала отличается от ранее рассмотренных кредитных каналов. Это обусловлено тем, что работа этого канала связана не с оценкой банком рискованности заемщика, а изменением представления банка об уровне риска, на который он может пойти. Данный канал действует на экономику, по мнению Гамбакорта (*Gambacorta 2009*), двумя способами. Первый способ предполагает, что уменьшение отдачи правительственных (безрисковых) ценных бумаг, заставляет банки брать на себя больше рисков. Второй способ действие этого канала основан на влиянии низких процентных ставок на оценки, доходы активов и денежные потоки, что, в свою очередь, ведет к изменению меры риска банком.

Согласно современному пониманию монетарного трансмиссионного механизма, описанному выше, действие на реальную экономику и процентного канала (с учетом всех его разновидностей), и кредитного канала (и в старом, и в новом понимании) связано с функционированием финансового сектора экономики и его воздействием на решения частного сектора, что схематично и представлено на рис. 1.

Структурируем институциональные факторы, определяющие эффективность действия монетарной политики, основываясь на схеме, представленной на рис. 1. Разделим все факторы на две группы: факторы поведения и факторы воздействия. К факторам поведения отнесем факторы, связанные с поведением монетарных властей, факторы, связанные с поведением финансового рынка, факторы, связанные с поведением домохозяйства и фирмы. К факторам воздействия: факторы, связанные с воздействием монетарных властей на экономику, факторы, связанные с воздействием финансового сектора на экономику, факторы, связанные с воздействием частного сектора на экономику. Такая структуризация нужна не только для систематизации множества институциональных факторов, влияющих на механизм монетарной трансмиссии, но и полезна при исследовании вопроса о том, в каком направлении должны действовать институциональные факторы для повышения эффективности монетарного шока: на поведение самого агента или на процесс его воздействия на других агентов.

Представленная классификация институциональных факторов позволяет обсудить вопрос о выделении значимых и незначимых факторов при исследовании эффективности монетарной политики в макроэкономических моделях. Во-первых, это разделение, безусловно, зависит от задачи исследования. Если вопрос, например, стоит об анализе того как Центральный Банк нормативным регулирование

может повлиять на эффективность монетарной политики, то в этом случае стоит уделить особое внимание факторам, связанным с воздействием монетарных властей на экономику, а, может быть, и факторам, связанным с поведением финансового рынка и частного сектора, пренебрегая исследованием других факторов. Во-вторых, выбор значимых факторов определяется объектом исследования. В-третьих, он может быть продиктован субъектом исследования.

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОНЕТАРНОЙ ТРАНСМИССИИ

Для дальнейшего исследования перспективным представляется введение следующего упрощения: рассмотрение рынка кредитов в качестве институциональной среды, улучшение которой должно привести к более эффективному действию монетарного трансмиссионного механизма.

Если выбор трансмиссионного механизма для повышения эффективности воздействия монетарной политики является достаточно очевидным, поскольку механизмы передачи монетарного импульса на экономику всегда играли большую роль в анализе монетарной политики, и их изучению всегда уделялось особое внимание в экономической теории и практике. Выбор кредитного рынка в качестве объекта исследования не так очевиден, и требует дополнительного объяснения.

Во-первых, подобный выбор был продиктован возросшей ролью кредитного рынка в передаче монетарного шока на экономику. Так, согласно исследованию (*Borio and Disyatat 2009*), после начала кризиса наиболее часто монетарные власти развитых стран использовали меры, воздействующие на экономику именно через кредитный рынок. Более активное использование кредитного рынка при проведении монетарной политики явилось вынужденной реакцией Центральными Банками на сложившиеся в результате финансового кризиса объективные экономические условия. После начала кризиса многие экономики оказались в ситуации «ликвидной ловушки», то есть Центральные Банки потеряли возможность проводить сокращение краткосрочных процентных ставок для стимулирования экономики. Монетарные власти перешли к использованию «нетрадиционных мер» монетарной политики: мерам количественного смягчения (*quantitative easing*), мерам кредитного смягчения (*credit easing*) и сигнальным мерам. При проведении политики количественного смягчения Центральный Банк использовали разнообразные методы смягчения национальных резервных требований, включая снижение норм обязательного резервирования, введение новых правил усреднения резервов, расширение перечня разрешенных исключений при расчете резервных требований и т.д., что приводило к увеличению

банковские резервы на счетах Центрального Банка, и увеличению денежного предложения на заранее определенную величину. При кредитном смягчении Центральный Банк изменяли структуру портфеля своих финансовых активов для стимулирования проблемных рынков в экономике, а не количество резервов банков, как при количественном смягчении. Кредитное смягчение проводилось либо через кредитование финансовых институтов, либо через предоставление ликвидности ключевым кредитным рынкам, либо через приобретение Центральным Банком долгосрочных ценных бумаг. На основе сигнальных мер, называемых также политикой обязательств (*policy commitment*) или политикой объявления, анонсирования (*policy announcements*), Центральные Банки формировали нужные им ожидания будущей ставки политики.

Использование Центральными Банками мер нестандартной монетарной политики сделало кредитный канал основным каналом передачи монетарного шока на экономику, поскольку действие большинства мер нестандартной монетарной политики предполагает влияние на экономику именно через него. Например, проводя количественное смягчение через увеличение банковских резервов, Центральный Банк увеличивает количество государственных облигаций в своем портфеле. Стоимость облигаций растет, номинальной доходности денежных активов уменьшается, совокупный спрос в экономике растет. Действие кредитного ослабления может быть двояким: происходит либо прямое снижение премии за риск, либо оно действует через портфельный канал, который работает через воздействие Центрального Банка на состав портфеля частного сектора. Покупая активы, Центральный Банк снижает их предложение частному сектору. Сформировавшийся в результате этого избыток спроса на актив увеличивает цену актива и снижает его доходности. Это ведет к увеличению потребительского и инвестиционного спроса, то есть росту совокупного спроса в экономике.

Во-вторых, выбор кредитного рынка в качестве объекта исследования продиктован бурным всплеском интереса к нему после начала современного финансового кризиса авторами макроэкономических моделей. Осознав решающую роль кредитного рынка в развитии экономики, что ярко продемонстрировала экономика в ходе современного кризиса, макроэкономисты предприняли попытки учесть эту роль в своих моделях.

Некоторые использовали для этого старый проверенный аппарат, несколько модифицировав его. Так Кардиа, Вудфорд в своей работе (*Cúrdia and Woodford 2009*), модифицировали новую кейнсианскую модель, добавив к ситуации наличия альтернативных финансовых несовершенств, возникающих из-за неоднородности нефинансовых фирм, предпосылку о случайном изменении, задаваемом переменными в самом финансовом секторе, издержек

банков. Гертлер и Каради (*Gertler and Karadi 2009*) разработали новую кейнсианскую модель, в которой финансовые посредники сталкиваются с эндогенным балансовым ограничением. Для ввода этого ограничения в модели рассматривается проблема принципал - агента между финансовыми посредниками и их вкладчиков. Как и в ситуации современного кризиса, ограничение капитала банка приводит к уменьшению объемов кредитования. Кристиано, Мотто и Ростагно (*Christiano, Motto and Rostagno 2010*) в ранее созданную ими модель, ввели новое описание сектора финансовых посредников. В модифицированном варианте банковский сектор комбинирует черты финансового посредника и черты банка - игрока на финансовом рынке. Выступая как финансовый посредник, банк предоставляет кредиты на покупку оборотных средств фирмам. Выступая как инвестор, банк-игрок, выдавая кредиты, вкладывает деньги в инвестиционные проекты. В отличие от финансирования оборотных средств, кредиты в инвестиционные проекты являются рискованными, поскольку на экономику могут воздействовать шоки, приводящие к невозврату кредита. В экономике присутствует асимметрия информации: шок наблюдается предпринимателем, но не банком. Поэтому банк несет издержки по мониторингу заемщика. Для смягчения проблемы, предприниматели и банк подписывают стандартный договор долга.

Другие исследователи отказались от использования прежнего модельного аппарата, считая его непродуктивным, что, по их мнению, ярко продемонстрировала неспособность общепринятого подхода (DSGE model) не только предсказать разразившийся кризис, но и найти выходы из него. С точки зрения сторонников этого подхода, сектор финансовых посредников играет более активную роль в экономике, чем это было принято ранее считать, поскольку именно он является центром зарождения всех колебаний экономики, поэтому его модель должна являться центральной в анализе экономического развития. Именно этой точки зрения придерживаются авторы модели поиска и подбора рынка кредитов (*Wasmer and Weil 2004*), а также их последователи. Васмер и Вейль в своей работе (*Wasmer and Weil 2004*), следуя методологии модели Писсаридеса (1990), изучают воздействие несовершенства кредитного рынка на переменные рынка труда, которые влияют на макроэкономические показатели экономики. Для этого, они вводят в модель Писсаридеса (1990), предпосылку о том, что предприниматели не имеют собственных средств, поэтому они должны искать кредит для финансирования поиска работников на рынке труда в каждый период времени. Рынок кредитов, в дополнение к рынку труда в модели Писсаридеса, в их модели также является несовершенным. Поиск соответствия между фирмой, нуждающейся в кредите, и банком, готовым выдать кредит, требует времени и затрат, что моделируется в модели через функцию соответствия, как и поиск и

подбор на рынке труда. В модели Васмера и Вейля предполагается, что при встрече банк и фирма заключают финансовый контракт. В этом контракте оговорены следующие условия. С одной стороны, банк обязуется финансировать издержки фирмы (в каждый момент времени) так долго, как это требуется фирме для поиска работника, фирма обязуется, со своей стороны, выплачивать банку в каждый момент времени постоянную сумму пока фирма производит продукцию. Возвращение долга банку зависит от того, как быстро фирма найдет необходимых работников, и от того как долго эти работники будут заняты в производстве. Процесс торга относительно той суммы, которую фирма должна заплатить банку за предоставленный кредит, описывается основным правилом переговоров по Нэшу (a generalized Nash bargaining rule). Решением модели служит равновесный финансовый контракт, согласно которому банкир и предприниматель делят ожидаемую дисконтированную стоимость продукции, которую фирма производит при найме работников, за вычетом заработной платы. Чем сильнее рыночная власть банка по отношению к фирме, тем больше из этой стоимости достается банку.

Модель, разработанная Васмером и Вейлем (*Wasmer and Weil 2004*), послужила базой для ряда макроэкономических исследований. Крайг, Хаубрич (*Craig and Haubrich 2006*) использовали эту модель для обоснования особой роли агрегированных кредитных потоков в экономике. Вамслер (*Wasmer 2009*) расширил базовую модель, введя несовершенства также и на рынок конечных товаров, а не только на рынок кредитов и рынок труда. Васмер, Петровски-Надий (*Wasmer and Petrosky-Nadeau 2012*) в своей работе представили динамичное стохастическое расширение этой модели. Но работы, использующие эту модель для введения несовершенного кредитного рынка, анализировали, в основном, циклическое поведение экономики и влияние на него несовершенства кредитного рынка, хотя модели этого типа можно было вполне использовать и для анализа воздействия монетарного шока на экономику, как и традиционно используемую для этого модель, основанную на концепции «финансового акселератора».

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Хотя сами авторы модели и некоторые их последователи анализировали с помощью данного подхода в основном воздействие несовершенства кредитного рынка на циклические колебания выпуска, модель поиска и подбора кредитного рынка является удачным решением задачи включения институциональных факторов в модель трансмиссионного монетарного механизма. Во-первых, она моделирует канал банковского кредитования, который является основным каналом монетарной трансмиссии в условиях современного

кризиса. Во-вторых, действие кредитного канала в модели поиска и подбора зависит от переговорной силы кредитора и заемщика, которая определяется институциональной средой функционирования кредитного канала - кредитным рынком. Таким образом, используя эту модель можно провести оценку влияния институциональных факторов кредитного рынка на кредитную ставку, а затем, разделив институциональные факторы на факторы поведения и факторы влияния, можно выявить какая группа имеет большее воздействие на кредитную ставку, а следовательно, на эффективность действия монетарного трансмиссионного механизма.

ЛИТЕРАТУРА

Adrian, T. and Shin, H. (2008). Liquidity, Monetary Policy, and Financial Cycles. Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance; 14 (1).

Adrian, T. and Shin, H. (2009). Financial intermediaries and monetary economics. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports; 398.

Borio, C. and H. Zhu, (2008). Capital regulation, risk-taking and monetary policy: a missing link in the transmission mechanism? BIS Working Papers. December: 268.

Borio, C. and Disyatat, P. (2009). "Unconventional monetary policies: an appraisal" // BIS Working Papers. № 292. 36.

Carranza, L., Galdon, Sanchez, J.E. and Biscarri, J. Gomez (2006). Understanding the Relationship between Financial Development and Monetary Policy // Working Paper.

Christiano, L.J., Motto, R. and Rostagno, M. (2010). Financial factors in economic fluctuations. European Central Bank, WP 1192.

Cúrdia, V. and Woodford, M. (2009). Credit frictions and optimal monetary policy. Columbia University, mimeo.

Dynan, K.E., Elmendorf, D.W. and Sichel, D. (2006). Can Financial Innovation Help to Explain the Reduced Volatility of Economic Activity? // Journal of Monetary Economics. 53. 123-50.

Gambacorta, L. (2009). Monetary policy and the risk-taking channel // BIS Quarterly Review. December: 43-53.

Gertler, M. and Karadi, P. (2009). A Model of Unconventional Monetary Policy. Mimeo, New York University.

Craig, B. and Haubrich, J.G. (2006). Gross loan ows. Federal Reserve Bank of Cleveland. 06-04.

Kamin, S., Turner, P. and Van't dack, J. (1998). The Transmission Mechanism of Monetary Policy in Emerging Markets Economies: An Overview. In The Transmission of Monetary Policy in Emerging Market Economies. Bank for International Settlements Policy Papers No. 3. 5-64.

Pissarides, C. (1990). Equilibrium Employment Theory, Oxford and Cambridge: Basil Blackwell.

Wasmer, E. and Weil, P. (2004). The Macroeconomics of Labor and Credit Market Imperfections // *American Economic Review, American Economic Association*. Vol. 94(4). 944-963.

Wasmer, E. (2009). A Steady-State Model of a Non-Walrasian Economy with Three Imperfect Markets // *IZA Working Papers* 5758.

Wasmer, E. and Petrosky-Nadeau, N. (2011). Macroeconomic Dynamic in a Model of Goods, Labor and Credit Market Frictions // *IZA Working Paper* 5763.

ОСОБЕННОСТИ МЕР НЕСТАНДАРТНОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКАХ С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ

САПУНКОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*преподаватель кафедры Макроэкономического анализа
Национального исследовательского университета - Высшей школы
экономики,
e-mail: n.sapunkova@gmail.com*

В статье анализируются специфические особенности использования мер нестандартной монетарной политики в странах с развивающимися рынками (ЕМЕ) в период мирового финансового и экономического кризисов 2007-2010 годов. Рассматриваются институциональные и макроэкономические особенности, обусловившие различия в выборе и применении нестандартных монетарных мер в странах с развивающимися рынками по сравнению с развитыми странами, а также исследуются причины отличий в стабилизационной политике центральных банков в разных странах ЕМЕ.

Ключевые слова: нестандартная монетарная политика; страны с развивающимися рынками; количественное смягчение; кредитное смягчение; меры по смягчению проблемы ликвидности; валютные интервенции; механизм денежной трансмиссии.

The author examines the specific features of the unconventional monetary policy measures undertaken in the emerging market economies (EME) during the world financial and economic crises of 2007-2010. It deals with the institutional and macroeconomic peculiarities that determined the differences in the choice and in the usage of unconventional monetary instruments in the emerging market economies compared to the advanced economies, as well as the causes of the distinctions in the central banks' stabilization policies in different EME countries.

Keywords: unconventional monetary policy; emerging market economies; quantitative easing; credit easing; liquidity easing; foreign exchange interventions; transmission mechanism.

Коды классификатора JEL: B22, E52, E58.

Одной из важных проблем, которая в последние годы бурно обсуждается как в политических кругах, так и в научной экономической литературе, является проблема выбора мер монетарной политики, которые должны использоваться в разных странах, особенно в условиях макроэкономической и финансовой нестабильности. Такой интерес связан с недавним мировым финансовым и последовавшим за ним экономическим кризисом 2007-2010 годов, обусловившими замедление темпов роста мировой экономики с 3,9% в 2007 году до 1,3% в 2008 году и послужившими причиной отрицательных (-2,2%) темпов роста мирового ВВП в 2009 году¹.

© Н.А. Сапункова, 2012

¹ По данным Всемирного банка. (<http://www.worldbank.org>).

Особенность этого кризиса состояла в том, что стандартные меры монетарной политики оказались не способны быстро вывести экономики развитых стран из кризиса. В обычных условиях предполагается, что монетарная политика воздействует на экономику через два канала: *канал процентной ставки (interest rate channel)* и *канал банковского кредитования (bank lending channel)*. Это означает, что монетарные власти таргетируют политическую процентную ставку (как правило, ставку процента по кредитам овернайт), влияющую через межбанковскую ставку процента (по которой коммерческие банки предоставляют кредиты друг другу)² на уровень ставки процента по кредитам домохозяйствам и бизнесу. Изменение ставки процента по кредитам частному сектору воздействует на величину совокупных потребительских и инвестиционных расходов, а, следовательно, на уровень совокупного выпуска и уровень инфляции. Однако в период недавнего кризиса оказалось, что оба эти канала не работают. Так, в целях стимулирования деловой активности центральные банки развитых стран снизили учетную ставку процента почти до нулевого уровня, тем не менее, это не привело к оживлению деловой активности. Что касается воздействия монетарной политики на экономику через канал банковского кредитования, то банки являются адекватными проводниками монетарного импульса на реальный сектор экономики только в случае, если финансовые рынки функционируют нормально и на них отсутствуют несовершенства. Между тем, именно крах финансовой системы послужил основной причиной экономического кризиса, а его острота в большой степени была обусловлена несовершенствами финансовыми рынков. В условиях постепенно ухудшающейся макроэкономической ситуации в мире, ограничений кредитования и резкого падения индексов фондовых рынков, когда перестал функционировать трансмиссионный механизм стандартной монетарной политики, центральные банки развитых стран (Федеральная резервная система в США, Европейский центральный банк, Банк Англии, Банк Канады, Банк Японии и др.) были вынуждены искать новые способы воздействия на экономику с целью обеспечения не только макроэкономической, но и финансовой стабилизации.

Страны с развивающимися рынками (*emerging market economies, EME*) также столкнулись с тяжелейшими последствиями финансового и экономического кризисов. Кризис на финансовых рынках в развитых странах, начавшийся в 2007 году и переросший в сильнейший со времен Великой депрессии экономический спад, в течение 2008 года перекинулся на страны EME, привел к «внезапной остановке» (*sudden stop*) притока капитала в эти страны и спровоцировал резкое обесценение большинства национальных валют

² В США это ставка процента по федеральным фондам (federal funds rate).

стран с развивающимися рынками. В результате в среднем страны ЕМЕ испытали более глубокое падение совокупного выпуска по сравнению с развитыми странами: в странах с развивающимися рынками в среднем ВВП упал на 4,9%, в то время как в развитых странах это падение составило 4,5%. Центральные банки стран ЕМЕ, подобно банкам развитых стран, столкнулись с необходимостью применения масштабных мер воздействия на экономику, которые, с одной стороны, были направлены на стимулирование экономической активности и на восстановление финансовой стабильности, а с другой стороны, не приводили бы к еще большему обесценению национальных валют, усилению оттока капитала и росту уровня инфляции.

Меры, использованные центральными банками развитых стран и стран с развивающимися рынками для борьбы с последствиями финансового и экономического кризиса, получили название *нестандартной монетарной политики (unconventional monetary policy)*. Эти меры считаются «нестандартными», потому что либо они раньше не применялись центральными банками для воздействия на экономику, либо не использовались столь часто и в таких объемах.

Новая волна интереса к мерам нестандартной монетарной политики и оценке их эффективности появилась в середине 2012 года в связи с нарастающими опасениями наступления второй волны мирового экономического кризиса³. Во втором квартале 2012 года мировая экономика начала демонстрировать замедление темпов роста. Снижение деловой активности наблюдалось как в развитых странах (что было вызвано, прежде всего, кризисами суверенных долгов ряда стран Еврозоны (Греция, Испания, Португалия), сокращением темпов создания рабочих мест в США и т.п.), так и в странах с развивающимися рынками (что было обусловлено ухудшением конъюнктуры на мировых товарных и особенно финансовых рынках, сохранением на высоком уровне государственного долга в ряде стран ЕМЕ, падением инвестиционной активности, сокращением совокупного спроса, усилением оттока капитала и др., в том числе в таких крупнейших странах ЕМЕ, как Китай и Индия). Дальнейшее замедление роста мировой экономики в течение 2012 года прогнозировалось аналитиками как ООН, так и МВФ. В третьем квартале 2012 года был пересмотрен в сторону ухудшения прогноз развития мировой экономики на 2013 год (в июле 2012 года прогнозный уровень роста мирового ВВП был понижен на 0,7% по сравнению с прогнозом, сделанным в сентябре 2011 года). Новая волна экономического кризиса, по мнению аналитиков, может «накрыть» мировую экономику уже в конце 2012 года – начале 2013 года⁴.

³ По мнению многих экспертов, кризис 2007-2010 годов так и не был до конца преодолен.

⁴ По данным ООН (<http://www.un.com>) и прогнозам МВФ (<http://www.imf.org>).

Меры нестандартной монетарной политики, которые в целом доказали свою эффективность во многих странах, с большой вероятностью будут применяться центральными банками для сглаживания воздействия новых негативных шоков на экономику. Более того, некоторые страны уже начали применять нестандартные монетарные меры. Например, на фоне замедления темпов роста экономики США в течение второго и третьего квартала 2012 года глава Федеральной резервной системы Бен Бернанке объявил в конце сентября 2012 года об очередном раунде количественного смягчения при сохранении учетной ставки процента на минимальном уровне, равном 0,25%. Все это свидетельствует о том, что анализ мер нестандартной монетарной политики и каналов их воздействия на экономику сохраняет свою актуальность и важность.

В научной экономической литературе в настоящее время можно найти достаточное количество статей, опубликованных центральными банками отдельных стран, в которых теоретически и эмпирически анализируются меры монетарных властей по поддержке национальных экономик. Кроме того, имеется несколько межстрановых исследований, рассматривающих нестандартные меры отдельно в развитых странах (*Klyuev 2009; Lenza 2010; Borio and Disyatat 2010; Szczerbowicz 2011*) и в странах с развивающимися рынками (*Ishi 2009; Moreno 2011*). Подробный обзор мер нестандартной монетарной политики, которые применяли центральные банки обеих групп стран, начиная с 2007 года, представлен в работе Stone, Fujita, Ishi (2011). Интересное эмпирическое исследование по влиянию разных институциональных факторов на выбор типа монетарной политики в развивающихся странах в период недавнего кризиса содержится в работе Coulibaly (2012).

Последствия мирового финансового и экономического кризисов для России оказались крайне неблагоприятными (падение темпа роста ВВП на 7,9% было одним из самых серьезных среди больших экономик мира) и обусловили необходимость применения Банком России наряду со стандартными мерами также мер нестандартной монетарной политики (таких как резкое увеличение ликвидности, огромная финансовая помощь фондовому рынку, погашение долгов частного капитала иностранным банкам, плавная девальвация рубля, снижение нормы обязательного резервирования, постепенное снижение ставки рефинансирования и т.п.), которые в большой степени были схожими с мерами, использованными центральными банками некоторых развитых стран и стран с развивающимися рынками. Выбор и эффективность применения этих мер является до сих пор предметом дискуссий в научной экономической литературе, и в прессе. Поэтому более детальный анализ опыта других стран и эффективности нестандартных мер интересен и с точки зрения их

применимости для России, и с точки зрения возможного их использования для того, чтобы избежать столь серьезных экономических спадов в будущем. Поскольку экономика России относится к экономикам с развивающимися рынками, подробный анализ отличительных особенностей мер нестандартной политики в странах ЕМЕ, причин и факторов (прежде всего институциональных), обусловивших различия в применении этих мер среди разных стран ЕМЕ, представляет большой теоретический и практический интерес.

В развитых странах стандартно для поддержания макроэкономической стабильности в периоды экономических кризисов используется политика процентных ставок (*interest rate policy*), которая проводится через операции на открытом рынке, через регулирование учетной ставки процента и изменение нормы обязательных резервов. В отличие от развитых стран, важной специфической чертой стабилизационной политики, проводимой центральными банками в странах с развивающимися рынками в силу открытости их экономик и большой зависимости от мировой конъюнктуры, является широкое использование мер валютной политики (политики регулирования валютных курсов - *foreign exchange policy*), которая направлена на поддержку курса национальной валюты и сглаживание воздействия краткосрочных шоков валютного курса на экономику через валютные интервенции центральных банков (*Stone 2009a*). Как правило, эти операции стерилизуются, т.е. дополняются соответствующими операциями центрального банка на открытом рынке по покупке или продаже государственных облигаций для того, чтобы они не оказывали воздействия на таргетируемый уровень процентной ставки. Особенностью стандартной монетарной политики является то, что она практически не воздействует на размер баланса центрального банка.

В условиях кризиса, когда стандартный трансмиссионный механизм монетарной политики перестает работать, у центрального банка возникает необходимость использовать нестандартные меры воздействия на экономику. Поскольку применение этих мер сопровождается либо значительным увеличением баланса центрального банка, либо серьезным изменением структуры его баланса, то такие меры называются балансовой политикой (*balance sheet policy*)⁵. Классификаций нестандартных мер балансовой политики была предложена в работах Bernanke, Reinhart (2004), Bini Smaghi (2009), Borio, Disyatat (2009) и Ishi et al. (2009)⁶.

Впервые классификация мер нестандартной монетарной политики появилась в статье Bernanke et al. (2004) (т.е. еще до

⁵ См., например: (*Borio and Disyatat 2009*).

⁶ Кроме балансовой политики, в развитых странах использовались также прямые операции по спасению финансовой системы. Так называемые «rescue operations». Примером может служить покупка Федеральной резервной системой прямых обязательств и ценных бумаг агентств, которые должны были поддерживать рынок ипотечных ценных бумаг, Fannie Mae и Freddie Mac.

мирового экономического кризиса 2007-2010 гг.) и относилась к мерам, которые применял Банк Японии для стимулирования экономики в условиях практически нулевых процентных ставок. Авторы выделили три группы мер: *количественное смягчение, кредитное смягчение и политику обязательств (commitment effect)*⁷. Borio and Disyatat (2009) в свою классификацию не включают меры политики обязательств, однако выделяют в отдельную категорию *расширенную кредитную поддержку (enhanced credit support)*, которая в классификации мер Bernanke and Reinhart попадает в меры кредитного смягчения. В 2009 году в IMF была разработана более подробная классификация мер (*Ishi 2009*), в которой представлена следующая типология мер: *количественное смягчение, кредитное смягчение и меры по увеличению ликвидности в национальной и иностранной валюте*. Особенностью этой классификации выступало то, что некоторые меры, которые ранее было принято относить к количественному и кредитному смягчению, были выделены авторами в качестве отдельной подкатегории мер в рамках мер по увеличению ликвидности в национальной валюте. Рассмотрим каждый из типов мер нестандартной монетарной политики более подробно.

Меры количественного смягчения (*quantitative easing*) направлены на увеличение денежной базы (обязательств центрального банка) и предполагают увеличение размера баланса центрального банка сверх уровня, необходимого для поддержания краткосрочной политической ставки на нулевом уровне. Обычно эта мера означает проведение операций на открытом рынке и предусматривает покупку центральным банком краткосрочных государственных ценных бумаг (что является стандартной мерой), однако в гораздо больших объемах, чем в нормальных некризисных условиях, что делает ее мерой нестандартной. Кроме того, нестандартность мер количественного смягчения состоит в том, что центральный банк покупает не только краткосрочные, но и долгосрочные государственные ценные бумаги (гособлигации с длительными сроками погашения). Наиболее важным положительным эффектом этой меры является то, что центральный банк, даже в условиях близости к нулю ставок по краткосрочным

⁷ Меры политики обязательств предполагают предоставление гарантий центральным банком, что краткосрочная процентная ставка будет удерживаться на ключевом, как правило, очень низком уровне на протяжении длительного периода времени. Целью данной меры выступает воздействие на ожидания макроэкономических агентов относительно уровней краткосрочных процентных ставок. При высокой степени доверия агентов политикам меры могут привести к снижению и долгосрочных и краткосрочных процентных ставок, кроме того только лишь объявление о том, что центральный банк будет придерживаться определенной политики в течение длительного периода времени в будущем, может позволить экономике достичь таргетируемый уровень процентной ставки даже без реального изменения каких-либо политических переменных. В период недавнего кризиса такая мера была применена, например, ФРС США: в марте 2009 года ФРС сделал официальное заявление о том, что он будет поддерживать ставку процента на уровне 1% «в течение длительного периода времени».

ценным бумагам, имеет возможность воздействовать на долгосрочные процентные ставки. Покупая государственные облигации с длительным сроком погашения, центральный банк увеличивает стоимость и снижает ставки по долгосрочным безрисковым активам, на основе которых формируются ставки по всем остальным ценным бумагам.

Кроме того, вырученные от продажи облигаций средства коммерческие банки могут использовать для кредитования экономики, что ведет к постепенному восстановлению нормального функционирования финансового рынка.

Меры кредитного смягчения (*credit easing*) также направлены на насыщение экономики дополнительной ликвидности путем прямого (через кредиты) или косвенного (через покупку агентского долга и ценных бумаг, обеспеченных залоговыми, т.е. ценных бумаг частных фирм и частных агентов) предоставления кредитов центральным банком институтам финансового и реального секторов экономики, которые нуждаются в дополнительной ликвидности в условиях сокращения объемов кредитования на финансовых рынках. Таким образом, эта мера предполагает не только поддержку финансового сектора экономики, но и прямое воздействие на реальный сектор экономики.

Меры по увеличению ликвидности (liquidity easing measures) предполагают применение мер нестандартной монетарной политики по увеличению национальной валюты (*domestic liquidity easing, DLE*) и иностранной валюты (*foreign exchange liquidity easing, FELE*). Основной целью таких мер выступает предоставление ликвидности большому числу контрагентов и на большем количестве финансовых рынках для восстановления действия трансмиссионного механизма и как следствие для поддержки финансовой и макроэкономической стабильности. Особенностью мер по смягчению проблемы ликвидности в странах с развивающимися рынками было не только проведение центральным банком операций на открытом рынке, но, прежде всего, использование центральным банком своей функции как кредитора последней инстанции.

К таким мерам в отношении национальной валюты относятся:

- меры по *систематическому предоставлению ликвидности в национальной валюте (systemic domestic liquidity arrangements)*, предполагающие увеличение количества участников финансового рынка, которым доступны займы у центрального банка; ослабление требований по залогу; увеличение срока использования центральным банком инструментов по предоставлению ликвидности и т.п. (в классификациях других авторов такие меры относятся к количественному смягчению);

- меры по *предоставлению ликвидности через операции с ценными бумагами (securities liquidity provision)*, предусматривающие обмен неликвидных ценных бумаг частных компаний, которыми

владеют коммерческие банки, на ликвидные государственные облигации, которыми владеет центральный банк. Изменение относительного предложения ценных бумаг на рынке, вызванное таким изменением структуры баланса центрального банка, направленно и на снижение процентных ставок по долгосрочным ценным бумагам, через снижение процентных ставок по безрисковым государственным ценным бумагам, и на дополнительную поддержку банковского сектора экономики и компаний частного сектора (в классификациях других авторов такие меры относятся к кредитному смягчению);

- использование *инструментов прямого воздействия на денежный рынок (direct instruments in money markets)*, например, изменение нормы обязательных резервов или коэффициента ликвидности. Хотя эти меры представляет собой стандартные меры монетарной политики, однако в современных условиях они крайне редко используются центральными банками, поэтому их активное применение в период кризиса рассматривается как мера нетрадиционная.

Меры по смягчению проблемы ликвидности в отношении иностранной валюты включают:

- меры по *увеличению ликвидности в иностранной валюте (foreign exchange liquidity injection)*, предполагающие как проведение центральным банком валютных интервенций для ослабления давления на валютный курс, так и прямое предоставление ликвидности в иностранной валюте институтам, играющим важную роль в экономике (например, системообразующим банкам и компаниям реального сектора). Причем, интервенции на валютном рынке в этом случае используются не только для предоставления иностранной валюты с целью сглаживания колебаний валютного курса, но и для того, чтобы в случаях резкого роста спроса на иностранную валюту она через рыночные механизмы предоставлялась бы институтам, испытывающим в ней наибольшую потребность;

- *межбанковские валютные свопы (cross-central bank currency swap arrangements)*, представляющие собой своп-соглашения между центральными банками двух или более стран, в соответствии с которыми центральные банки стран, чья валюта относится к мировым резервным валютам, предоставляют ликвидность центральным банкам стран, валюта которых не является резервной. Впоследствии полученную иностранную валюту центральные банки предоставляют внутренним экономическим агентам⁸.

⁸ Заметим, что центральные банки развитых стран, чьи валюты являются резервными, также использовали своп-соглашения в период кризиса, однако в отличие от развивающихся стран эти соглашения касались операций только с резервными валютами.

Представленная классификация является общей (теоретической) классификацией мер нестандартной монетарной политики, однако на практике монетарная политика в развитых странах и странах с развивающимися рынками имела свои специфические особенности. В целом, развитые страны более активно использовали *меры балансовой политики* (меры количественного и кредитного смягчения, и меры по предоставлению ликвидности через операции с ценными бумагами), в то время как страны с развивающимися рынками использовали *меры прямого воздействия* на финансовый сектор (например, изменение нормы обязательных резервов) или *валютную политику*. Также варьировалась *степень смягчения* монетарной политики в период кризиса и *время начала применения мер*, причем не только при сравнении проводимой политики в развитых странах и странах с развивающимися рынками, но и среди самих стран ЕМЕ.

Различия в применяемых мерах мягкой монетарной политики можно проследить на основе изменения величины и структуры баланса центральных банков разных стран. Более того, изменение баланса центрального банка может также быть использовано и как показатель степени смягчения политики, и как показатель, демонстрирующий, какие именно меры использовались наиболее активно развитыми странами, а какие – развивающимися странами.

Согласно статистическим данным, балансы центральных банков развитых стран начали быстро увеличиваться с сентября 2008 года, что было обусловлено *активным применением мер количественного и кредитного смягчения*, в результате чего происходило резкое увеличение резервов центральных банков за счет роста количества покупаемых ими государственных и частных ценных бумаг. Объемы предоставленной в итоге ликвидности в национальной валюте носили беспрецедентный характер, что свидетельствует о значительно более высокой степени смягчения монетарной политики в развитых странах, по сравнению со странами ЕМЕ⁹.

Размер балансов центральных банков стран ЕМЕ увеличивался медленнее и в значительно меньшей степени. Изменение балансов было связано с *активным проведением интервенций на валютном рынке* в условиях чрезмерного давления на валютные курсы этих стран (что приводило к сокращению золотовалютных резервов, и при отсутствии стерилизации сокращало балансы центральных банков), а также с увеличением предоставления дополнительной ликвидности в иностранной валюте. Помимо этого, во многих странах ЕМЕ центральные банки меняли норму обязательных резервов, а в некоторых странах политика центрального банка сопровождалась активными действиями фискальных властей по предо-

⁹ Описание особенностей и классификация мер нестандартной монетарной политики см. в работах: (Disyatat 2008; Stella 2009; Borio and Disyatat 2009; Klyev 2009; Friedman and Kuttner 2010; Cecioni, Ferrero and Secchi 2011; Szczerbowicz 2011) и др.

ставлению ликвидности финансовым рынкам и, кроме того, по прямому и косвенному кредитованию реального сектора (Венгрия, Бразилия, Россия). Степень смягчения в национальной валюте была существенно ниже, а в иностранной валюте – выше, чем в развитых странах. Так, согласно исследованию Ishi, Stone и Yehoue (2009), собравших эпизоды нестандартных мер монетарной политики, проводившейся в 40 странах ЕМЕ, в течение первого полугодия с момента начала применения нестандартной монетарной политики (с сентября 2008 по май 2009 года) в 28 странах были сделаны вливания национальной валюты и в 20 странах – вливания иностранной валюты. Однако, в отличие от развитых стран, в странах с развивающимися рынками для этого практически не применялись меры по покупке государственных ценных бумаг, а в основном использовались инструменты прямого воздействия на денежный рынок¹⁰.

Столь ощутимые различия в типах, масштабах и во времени применения мер нестандартной монетарной политики в разных странах связаны с условиями, в которых оказались страны, вступая в кризис; с первостепенными проблемами, с которыми столкнулись центральные банки этих стран во время кризиса; и со степенью воздействия кризисов на ситуацию в финансовом и реальном секторах экономики, что обусловлено институциональными различиями развитых стран и стран ЕМЕ.

Рассмотрим особенности нестандартной монетарной политики в странах с развивающимися рынками более подробно.

• В отличие от развитых стран, центральные банки которых были вынуждены применить нестандартные меры монетарной политики, оказавшись в условиях «ловушки ликвидности» (практически нулевых процентных ставок), когда меры стандартной мягкой монетарной политики не только оказались слабо эффективны, но и вызывали опасения возникновения дефляции, которая, в свою очередь, могла оказать еще большее негативное воздействие на величину инвестиционных и потребительских расходов¹¹, в развивающихся странах меры нестандартной монетарной политики применялись в условиях положительных процентных ставок. Процентные ставки лишь в нескольких экономиках ЕМЕ оказались близки к нулю (Гонконг, Сингапур, Чехия) – в большинстве стран номинальная процентная ставка составляла 5-11%¹². Высокий уровень процентных ставок поддерживался центральными банками этих стран по нескольким причинам. Во-первых, сокращение ликвидности на финансовых рынках, связанное с распространением финансового кризиса среди всё большего количества стран,

¹⁰ Странами ЕМЕ, которые использовали меры количественного смягчения в форме покупки центральным банком государственных ценных бумаг, были только Израиль и Южная Корея.

¹¹ В соответствии, с уравнением Фишера, даже в случае нулевых номинальных процентных ставок, при дефляции, реальная ставка процента оказывается положительной, а, следовательно, чувствительные к уровню ставки процента инвестиционные и потребительские расходы могут снизиться еще сильнее.

¹² По данным Всемирного банка. (<http://www.worldbank.org>).

привело к росту кредитных спрэдов по основной массе финансовых активов. В результате большинство валют стран ЕМЕ начали обесцениваться, поэтому высокий уровень процентной ставки выступал некой компенсацией инвесторам за высокий валютный риск. Во-вторых, монетарные власти не стремились переходить к политике смягчения, поскольку в условиях снижения уверенности инвесторов в будущем, значительное увеличение ликвидности в экономике повышало риск внезапной остановки притоков капитала и началу сильного оттока капитала, что усилило бы давление на валютные курсы и привело к еще большему снижению деловой активности в стране. И, наконец, высокие процентные ставки являлись следствием более высокого и волатильного уровня инфляции в странах ЕМЕ (в среднем он составил 5%)¹³. Центральные банки в странах с сохраняющейся высокой инфляцией на момент начала глобального кризиса в сентябре 2008 года испытывали большое опасение относительно усиления инфляционных процессов в национальных экономиках и усугубления ситуации в финансовом и реальном секторе экономики, и поэтому не торопились проводить политику по сокращению процентных ставок. Более того, в некоторых странах ЕМЕ с достаточно высокой инфляцией центральные банки даже повышали политическую ставку процента, проводя жесткую (т.е. проциклическую) монетарную политику, несмотря на явные признаки серьезного экономического спада. В итоге, центральные банки Азиатских стран, в которых уровень инфляции был изначально ниже и падал быстрее¹⁴, начали применять меры смягчения (т.е. перешли к контрциклической монетарной политике) раньше (с сентября 2008 года) и закончили их использовать также раньше (в первой половине 2009 года), в то время как меры мягкой монетарной политики в Латиноамериканских странах и других странах ЕМЕ с высокой инфляцией применялись лишь с конца 2008-начала 2009 года и вплоть до конца 2009 года.

В итоге в ряде стран ЕМЕ процентные ставки сохранялись на высоком уровне (а в некоторых странах даже росли вплоть до сентября 2008 года) до тех пор, пока не появились признаки сокращения инфляционного давления, вызванного снижением темпов роста мировой экономики и падением цен на товары. Вместо этого политики многих стран с развивающимися рынками использовали другие меры поддержки финансового и реального секторов экономики (в первую очередь, меры валютной политики). Таким образом, во многих странах с развивающимися рынками нестандартные меры монетарной политики по предоставлению ликвидности в иностранной валюте были применены раньше, чем были изменены политические процентные ставки (изменения произошли лишь в ноябре 2008), т.е. применение мер нестандартной монетарной политики предшествовало применению

¹³ По данным Всемирного банка (<http://www.worldbank.org>).

¹⁴ Например, в Китае уровень инфляции упал с 7,8% в 2008 году до -0,6% в 2009 году, в Индонезии – с 18,1% до 8,3%, в Малайзии – с 10,3% до -6,9%.

мер стандартной монетарной политики.

Развитые страны, напротив, начали использовать меры стандартной политики процентных ставок при первых признаках ухудшения ситуации на финансовых рынках и в реальном секторе экономики (а именно начиная с 2007 года и вплоть до осени 2008 года). Однако по мере приближения процентных ставок к нулю, усугубления финансового кризиса и началу глобальной рецессии, центральные банки развитых стран перешли к использованию нестандартной политики по предоставлению ликвидности (активное использование мер связано с крахом компании Lehman Brothers в сентябре 2008 года, которое считается точкой отсчета для мирового экономического кризиса).

Кроме того, в условиях положительных процентных ставок центральные банки стран с развивающимися рынками не нуждались в использовании именно мер кредитного и количественного смягчения (а часто и не имели возможности) для восстановления макроэкономической стабильности. Более того, поскольку страны с развивающимися рынками являются малыми открытыми экономиками, то первоочередной задачей центральных банков стран ЕМЕ в начале кризиса стало не допустить сильного обесценения национальной валюты (и как следствие избежать краха национальной финансовой системы), а не восстановить механизм денежной трансмиссии, как в развитых странах. Поэтому центральные банки этих стран использовали в большем объеме меры стандартной и нестандартной валютной политики.

Таким образом, в начале кризиса меры, применяемые в развитых странах, были направлены на поддержку внутреннего финансового сектора и на борьбу с несовершенствами на финансовых рынках, а также на поиск способов воздействия на экономику в обход каналу процентной ставки в условиях близости ставки процента к нулю. Применение кредитного и количественного смягчения позволяет решить именно эти проблемы. Также развитые страны, имеющие в среднем очень низкий уровень инфляции, могли не опасаться усиления инфляционных процессов во внутренних экономиках, а, следовательно, начали использовать нестандартные меры раньше и могли проводить смягчение в национальной валюте в большем объеме, чем страны ЕМЕ. Страны с развивающимися рынками, в условиях сокращения объемов ликвидности (в том числе долларовой) и усиления давления на валютные курсы, заботились о поддержке национальной валюты, поэтому активней использовали меры по предоставлению дополнительной ликвидности в иностранной валюте как на валютном рынке, так и на и финансовых рынках. И наконец, применение стандартных мер монетарной политики предшествовало применению мер нестандартной монетарной в развитых странах, в то время как в странах ЕМЕ стандартная и нестандартная «мягкая» монетарная политика применялась одновременно или нестандартные меры использовались раньше, чем меры политики процентных ставок.

- Причиной менее активного использования мер балансовой по-

литики в странах с развивающимися рынками по сравнению с развитыми странами стал такой важный институциональный фактор как разная степень развитости финансового и банковского секторов экономики. Применение мер кредитного и количественного смягчения оказывается более эффективным в странах с хорошо развитыми и хорошо функционирующими финансовыми рынками. (Отметим, что кредитное смягчение более эффективно в экономиках, где инвестиционные расходы финансируются через финансовые рынки, т.е. через покупку ценных бумаг компаний частного сектора, а количественное – в тех странах, где большая доля инвестиций финансируется через займы у банковского сектора). Поэтому развитые страны, в которых финансовый сектор чаще всего имеет сложную, однако хорошо развитую структуру могли использовать такие меры для воздействия на экономику в условиях кризиса.

Несмотря на то, что страны ЕМЕ все больше интегрируются в мировую торговлю и мировые финансовые отношения, экономики большинства стран ЕМЕ обычно имеют менее развитые финансовые рынки. Во-первых, недостаточно развит рынок ценных бумаг; как правило, он является небольшим, что существенно ограничивает возможности для проведения кредитного смягчения и использования мер по предоставлению ликвидности через операции с ценными бумагами. Во-вторых, в этих странах недостаточно развита банковская система, которая характеризуется низким уровнем конкуренции, большой долей государственного участия и высокой зависимостью от внешних источников кредитования, высокими издержками обработки информации, оценки проектов и мониторинга заемщиков, что заставляет банки сохранять высокие уровни банковских резервов (т.е. рынок внутреннего кредитования не велик). Во многих странах также велика доля неформального финансового сектора (например, в Индии и Китае). Все эти институциональные особенности финансовой сферы в странах ЕМЕ снижают скорость, с которой даже стандартная политика процентных ставок воздействует на финансовый и реальный сектор экономики. Что касается проведения политики через меры количественного и кредитного смягчения, в таких условиях она окажется не только слабо эффективной, но и в принципе могут появиться проблемы с возможностью её применения для стимулирования экономической активности.

Таким образом, страны с развивающимися рынками имеют недостаточно развитую банковскую систему и небольшие рынки ценных бумаг, по сравнению с развитыми странами, поэтому меры количественного и кредитного смягчения, а также меры по предоставлению ликвидности через операции с ценными бумагами, которые широко использовались в развитых странах, сложнее применить в этих странах на практике.

•Важную роль при выборе мер воздействия на экономику в период кризиса сыграла разная степень доверия к монетарным институтам

и прежде всего к центральному банку со стороны макроэкономических агентов. Во многих странах ЕМЕ уровень доверия к фискальным и монетарным властям существенно ниже, чем в развитых странах. Обычно это связано с неблагоприятной историей применения мер макроэкономической политики как в нормальной макроэкономической ситуации (например, применение «несогласованной во времени монетарной политики»¹⁵), так и в период предыдущих финансовых и экономических кризисов (например, во время Азиатских кризисов 1997-1998, экономического кризиса в России 1998 г, Аргентинского кризиса 1999-2002 года и т.д.).

Ожидания, а точнее опасения экономических агентов относительно воздействия монетарных властей на долгосрочный уровень инфляции в таких странах существенно ограничивает возможность применения мер балансовой монетарной политики. Это связано с тем, что по сравнению с мерами традиционной монетарной политики, некоторые нестандартные меры менее прозрачны, а их эффективность не столь очевидна. В результате и национальные, и иностранные агенты могут рассматривать нестандартные меры, особенно количественное смягчение как признак монетизации (накачивания экономики избыточной ликвидностью), что усиливает недоверие к монетарной политике из-за снижения покупательной способности национальной валюты и, более того, приводит к росту инфляционных ожиданий, и как следствие – к дополнительному усилению инфляции.

Второй аспект проблемы недоверия состоит в том, что в странах ЕМЕ цели кредитной политики значительно лучше могут достигаться фискальными властями, а не центральным банком. Во-первых, проведение даже стандартной монетарной политики в странах ЕМЕ является крайне сложной задачей, поскольку вынуждает центральные банки находить оптимальный баланс между стабильным уровнем цен, устойчивым ростом экономики и стабильностью национальной валюты (особенно сложно одновременно достичь этих целей при режиме фиксированного валютного курса или валютного «коридора»). Кроме того, центральные банки некоторых стран ЕМЕ уже имели не очень успешный опыт использования квазифискальных мер¹⁶ в период предыдущих кризисов, что часто ассоциировалось с частичной потерей независимости центрального банка, а, следовательно, снижало уровень доверия макроэкономических агентов к его политике. Поскольку меры кредитной политики и меры по предоставлению ликвидности через операции с частными ценными бумагами в большой степени носят квазифискальный характер, то целесообразность их активного применения центральными банками в странах ЕМЕ с невысокой степенью

¹⁵ Термин «несогласованная во времени монетарная политика» (time inconsistent monetary policy) применяется к ситуации нарушения обещаний со стороны монетарных властей, что в теории представлено моделью Кидланда-Прескотта.

¹⁶ Под квазифискальными мерами понимаются меры, которые проводит центральный банк по указанию правительства и которые носят фискальный характер, например, прямое кредитование компаний частного сектора.

доверия населения к политическим деятелям является спорной. Именно поэтому в некоторых странах ЕМЕ проводимая монетарная политика в период кризиса сопровождалась применением мер кредитного смягчения со стороны фискальных властей, например, прямым кредитованием или покупкой контрольного пакета акций (т.е. по сути национализация) крупнейших компаний, находящихся на грани банкротства, частного сектора и банковского секторов.

Таким образом, монетарные власти в странах с низкой степенью доверия макроэкономических агентов к политическим институтам имеют ограниченные возможности по применению мер количественного и кредитного смягчения.

•Различия в типах мер нестандартной монетарной политики, их масштабах и времени проведения в развитых странах и странах с развивающимися рынками были обусловлены разной степенью воздействия финансового и экономического кризисов на эти группы стран. Так, финансовый кризис оказал более глубокое воздействие на развитые страны, так как они имеют большие и сложно функционирующие финансовые рынки, поэтому меры по финансовой стабилизации были для них гораздо более важными и имели первоочередное значение как основа для обеспечения макроэкономической стабильности.

При этом, в странах ЕМЕ негативное воздействие экономического кризиса оказалось более сильным, чем в развитых странах, поэтому основной целью стабилизационной политики в этих странах было обеспечение макроэкономической стабильности. Финансовая стабилизация в странах ЕМЕ зависела главным образом от внешних факторов, прежде всего, состояния мировых финансовых рынков и решения финансовых проблем развитыми странами, а единственное, что могли сделать центральные банки этих стран для предотвращения краха внутренней финансовой системы, было недопущение резкого обесценения национальной денежной единицы и большого оттока капитала. Именно этим обстоятельством объясняется столь значительная роль мер валютной политики в этих странах (валютных интервенций и увеличения предоставления иностранной валюты), что является важным отличием в нестандартных мерах, применявшихся в развитых странах и странах ЕМЕ. Среди развитых стран политику валютных интервенций применяла только Швейцарский национальный банк¹⁷, а центральные банки остальных развитых стран использовали лишь валютные своп-соглашения. В итоге, в большинстве стран ЕМЕ центральные банки предоставляли гораздо большее количество ликвидности в иностранной валюте, чем развитые страны. При этом, масштабы валютных интервенций центральных банков на рынках иностранной валюты в разных странах ЕМЕ определялись глубиной финансового и экономического кризисов, которая обуславливала степень обесценения национальной валюты.

¹⁷ Швейцарский национальный банк проводил валютные интервенции для недопущения чрезмерного удорожания швейцарского франка.

• Несмотря на то, что все страны с развивающимися рынками испытали кризисные явления, степень воздействия кризиса на состояние национальных экономик значительно варьировалась. Среди стран с развивающимися рынками наиболее сильный спад наблюдался в Европейских странах (падение темпов роста ВВП в 2009 году составило соответственно в Эстонии -14,3%, Латвии -18%, Литве -14,7%, Румынии -8,5%, Словении -8%, Венгрии -6,8%), в странах Латинской Америке темпы роста также оказались отрицательными (в Мексике -6,2%, в Чили -1% и в Бразилия -0,3%), в то время как многие Азиатские страны демонстрировали достаточно высокие темпы роста, хотя эти темпы несколько замедлились по сравнению с докризисным периодом (например, темп роста экономики Китая в 2009 году составил 9,2% по сравнению с 9,6% в 2008 году, Индии 3,9% и 8,2%, Индонезии 4,6% и 6,0%).

Разная глубина экономического кризиса в странах с развивающимися рынками может быть объяснена целым рядом институциональных и макроэкономических особенностей этих стран, среди которых: размер экономики, степень зависимости от конъюнктуры мирового рынка, состояние торгового баланса, доля экспорта в ВВП, уровень внутреннего спроса и степень его падения в период кризиса, объемы иностранных заимствований финансового (прежде всего банковского) сектора, докризисный уровень международных резервов, величина оттока капитала, степень обесценения национальной валюты и др. Важность многих из этих факторов при принятии решения о применении нестандартных мер подтверждается эмпирическим анализом систематических мер по предоставлению ликвидности в странах ЕМЕ в период с сентября 2008 года по март 2009 года, проведенным Yehoue (2009)¹⁸.

Падение цен на сырье и энергоносители спровоцировало более серьезные спады в странах-экспортерах природных ресурсов (Россия, Чили). Страны с меньшей долей экспорта в ВВП (Филиппины, Пакистан) или с более сильным внутренним спросом (Китай, Индонезия) были менее подвержены ухудшению конъюнктуры на мировых рынках и сокращению спроса со стороны стран - основных торговых партнеров.

Большое отношение иностранного долга банковского сектора к ВВП также провоцировало более серьезные спады в некоторых странах ЕМЕ. Действительно, страны с высокой зависимостью от иностранных заимствований (т.е. те, в которых кризису предшествовал кредитный бум, финансируемый иностранными банками, и в которые поэтому до кризиса происходил большой приток капитала) испытали более резкое падение ВВП во время кризиса, хотя и меньшее по сравнению с предыдущими кризисами. Такое падение совокупного выпус-

¹⁸ Этот анализ показал, что наиболее важными факторами в принятии такого решения являются: размер экономики, доступность международных рынков кредитования, спреда по CDS spreads, степень обесценения валюты, состояние торгового баланса.

ка было обусловлено значительным оттоком капитала из-за сокращения ликвидности на финансовых рынках развитых стран, что привело к резкой нехватке ликвидности на национальных кредитных рынках и к обесценению национальных валют, что, в свою очередь в еще большей степени усугубило ситуацию в реальном секторе экономики.

Уровень резервов иностранной валюты также влиял на степень воздействия кризиса на экономику (в первую очередь это было актуально для стран, поддерживающих режим фиксированного или близкого к фиксированному валютному курсу). Страны, которые до кризиса обладали более высоким уровнем международных резервов (по отношению к денежной массе $M2$), обычно испытывали меньшее отклонение в спредах суверенного долга и меньшее снижение выпуска в период кризиса, так как большой объем резервов иностранной валюты помогал сгладить колебания валютных курсов. Страны с более низким отношением величины резервов иностранной валюты к величине денежной массы, согласно исследованию Obstfeld, Shambaugh and Taylor (2009), испытали большее обесценение национальной валюты, что усиливало негативное воздействие кризисов на внутреннюю экономику. Однако, страны, которые обладали международными резервами, превышавшими величину краткосрочного государственного долга и текущего дефицита торгового баланса, не имели существенных преимуществ в сглаживании колебаний национальных валют. Например, Банк России, несмотря на использование почти трети запасов международных резервов иностранной валюты (резервы сократили с 596,6 млрд.долл в сентябре 2008 года до 383,8 млрд. долл. к маю 2009 года) для поддержания национальной валюты, был вынужден провести плавную девальвацию рубля, итогом которой стало обесценение рубля более чем на 40% к февралю 2009 года (36,2 руб./долл.) по сравнению с сентябрем 2008 года (24,9 руб./долл.).

Таким образом, в странах с развивающимися рынками, чьи экономики в силу своих институциональных особенностей оказались менее уязвимы, наблюдалось меньшее падение ВВП в период кризиса, в то время как в странах с более тесными международными связями и большей зависимостью от спроса со стороны развитых стран или с большим объемом внешнего долга, спад был гораздо более сильным.

Более высокая подверженность внешним шокам существенно ограничивает возможность центрального банка по проведению стандартной и тем более нестандартной монетарной политики, поскольку любое вливание дополнительной ликвидности (например, через меры количественного смягчения) может спровоцировать усиление оттоков капитала, усугубляя ситуацию в стране. Действительно, согласно эмпирическим исследованиям Coulibaly (2012), степень смягчения монетарной политики в странах ЕМЕ обратно зависит от степени подверженности экономики внешним шоком, которая выражается в спредах по кредитным дефолтным свопам (CDS spreads). Поэтому объем предоставленной ликвидности в национальной валюте в этих странах в

среднем оказался ниже, чем в развитых.

И, наконец, степень воздействия кризиса предопределила разницу во времени применения нестандартных мер. Страны, экономики которых были менее подверженные воздействию кризиса, в целом вступили в фазу кризиса позже и вышли из него раньше, чем болееязвимые к внешним шокам страны, поэтому и меры нестандартной монетарной политики в этих странах были применены позже и свернуты раньше, чем в странах, пострадавших сильнее.

Итак, проведенный анализ показал, что, хотя все страны – и развитые и с развивающимися рынками – использовали нестандартную монетарную политику в период мирового финансового и экономического кризиса 2007-2010 годов, имеются существенные различия и в выборе таких мер, и в степени и масштабах их применения, и во времени проведения, и даже в своеобразии использования одной и той же меры. Такие различия обусловлены институциональными особенностями экономик этих стран, которые не только предопределили специфические черты проявления кризиса в странах ЕМЕ, но и условия его протекания, и способы борьбы с ним, и специфику нестандартных монетарных мер. При этом, поскольку страны ЕМЕ весьма неоднородны, серьезные различия в проведении нестандартной монетарной политики были характерны и для самих стран, входящих в эту группу.

ЛИТЕРАТУРА

Бюллетень прогнозов МВФ «Перспективы развития мировой экономики» за 2011 и 2012 гг.

*Bernanke, B., Reinhart, V. and Sack, B. (2004). "Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound: An Empirical Assessment" // *Brooking Papers on Economic Activity*. Vol. 35(2).1-100.*

Bernanke, B.S. (2009). "The Crises and the Policy Response", Stamp Lecture at the London School of Economics. 13 January 2009. London, England.

Bini Smaghi, L. (2009). "Conventional and Unconventional Monetary Policy", Keynote Lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies (ICMB). Geneva. April, 28.

*Borio, C. and Disyatat, P. (2009). Unconventional Monetary Policies: An Appraisal // *BIS Working Paper*. No 292.*

*Coulibaly, B. (2012). Monetary Policy in Emerging Market Economies: What Lessons from the Global Financial Crisis? Board of Governors of the Federal Reserve System // *International Finance Discussion Papers*. №1042.*

*Ishi, K., Stone M., and Yehoue E. (2009). Unconventional Central Bank Measures for Emerging Economies // *IMF Working Papers*. WP/09/226.*

*Kozicki, S., Santor, E. and Suchanek, L. (2011). "Unconventional Monetary Policy, Central Bank Balance Sheets and Long-Term Forward Rates." In *Lessons for Monetary Policy from the Financial Crisis*. Cam-*

bridge University Press.

Klyuev, V., De Imus, P. and Srinivasan, K. (2009). "Unconventional Choices for Unconventional Times: Credit and Quantitative Easing in Advanced Economies" // IMF Working Papers. SPN 09/27.

Lenza, M., Pill, H. and Reichlin, L. (2010). Monetary Policy in Exceptional Times // ECB Working Paper. No. 1253.

Llaudes, R., Salman, F. and Chivakul, (2010). "The Impact of the Great Recession on Emerging Markets" // IMF Working Papers. WP/10/237.

Moreno, R. (2011). Central bank instruments to deal with the effects of the crisis on emerging market economies // BIS Working Paper. №54.

Stone, M., Fujita, K. and Ishi, K. (2011). Should Unconventional Balance Sheet Policies be Added to the Central Bank Toolkit? A Review of the Experience So Far // IMF Working Paper. No 145.

Szczerbowicz, U. (2011). Are Unconventional Monetary Policies Effective? // Working Papers CELEG. No 1107.

Ugai, H. (2007). Effects of the Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses // Monetary and Economic Studies. No 25 (1). 1-48.

Yehoue, E. (2009). Emerging Economy Responses to the Global Financial Crisis of 2007–09: An Empirical Analysis of the Liquidity Easing Measures // IMF Working Papers. WP/09/265.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ В РОССИЙСКОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКЕ

КАЛЮЖНОВА НАДЕЖДА ЯКОВЛЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономической теории и управления ИМЭИ ИГУ,
e-mail: nk@home.isu.ru;*

ДОЛГОВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

*аспирант ИГУ,
e-mail: YuriyDolgov@yandex.ru*

В статье с позиции теории институциональных ловушек рассматривается проблема отсталости отечественного нефтеперерабатывающего сектора. Обоснована необходимость развития нефтеперерабатывающего сектора, несмотря на высокие доходы от экспорта сырой нефти. Указаны некоторые сдерживающие факторы, препятствующие развитию нефтеперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: институциональная ловушка; эффект колеи; нефтеперерабатывающий сектор; глубина нефтепереработки; индекс сложности Нельсона; процессинговая схема переработки сырья.

From the standpoint of the institutional traps theory the problem of underdevelopment of the domestic oil refining industry is considered in the paper. The necessity of the industry development is reasoned despite the high earnings from crude export. The evaluation of technical equipment of the domestic oil refining industry enterprises on the value basis of several indicators is given: commodities structure, Nelson complexity index, oil refining depth, share of secondary processes. Some of the laws and regulations providing the stability of the system which prevents the field active modernization are highlighted. Under the these factors influence in the conditions of rent-seeking behavior stable norm of raw materials orientation in the sector of Russian economy and the lack of domestic oil refining development has been formed.

Keywords: institutional trap; path dependence; oil refinery industry; depth of oil refining; Nelson complexity index; processing scheme of oil refining.

Коды классификатора JEL: B52, E02, L11, L65.

ВВЕДЕНИЕ

Институту «неэффективного использования собственных природных богатств» в России уже не один десяток лет. Здесь можно провести параллель с тезисами «Парадокса изобилия», предложенными Ричардом Аути (*Auty 1993*). Или найти корни в «широкой русской душе», что отдаленно связано с эффектом «Path Dependence» – зависимостью от предшествующего развития.

Одним из проявлений неэффективного использования природных ресурсов является отставание технологического уровня российского нефтеперерабатывающего сектора от уровня аналогичных

секторов развитых стран.

Нефтеперерабатывающей сектор является частью нефтяной отрасли, осуществляя переработку нефти и производство нефтепродуктов. По состоянию на 2010 год в РФ действовало 30 крупных нефтеперерабатывающих предприятий суммарной мощностью по первичной переработке нефти более 261 млн. тонн в год. Около 90% мощностей нефтепереработки находятся под контролем 10 вертикально-интегрированных нефтяных компаний (далее - ВИНК). Предприятия нефтеперерабатывающего сектора принято различать в зависимости от выпускаемой продукции и используемых производственных процессов, однако в рамках данной статьи под «нефтеперерабатывающими заводами» (далее – НПЗ) будут пониматься все предприятия нефтеперерабатывающего сектора. Продукция нефтеперерабатывающего сектора потребляется практически всеми отраслями промышленности, что подчеркивает его влияние на развитие национальной экономики.

В рамках данной статьи текущее состояние нефтеперерабатывающего сектора рассматривается с позиции теории институциональных ловушек. Есть основания считать, что этот сектор промышленности находится в плачевном состоянии, и медленное развитие технологий отечественной нефтепереработки обусловлено институциональными факторами, которые выступают как институциональные ловушки. Существование этих факторов обусловлено зависимостью от предшествующего развития экономики, значительную роль сыграла специфика индустриализации в советское время. Помимо этого, существенное влияние на текущее состояние этого сектора оказала государственная политика в области таможенного тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, проводимая вплоть до 2010 года. Данная политика была ориентирована на краткосрочные задачи в ущерб долгосрочным. Прежде всего, она была направлена на поддержание предприятий нефтяной отрасли в кризисные периоды в ущерб улучшению эффективности использования природных богатств и повышению изъятия природной ренты, в том числе для будущих поколений. В силу чего, даже в период так называемого «золотого века нефтепереработки» с 2004 по 2008 годы, когда рентабельность НПЗ росла во всем мире, российский нефтеперерабатывающий сектор не демонстрировал развития. Для доказательства выдвинутых тезисов вначале мы приведем обоснование необходимости развития нефтеперерабатывающего сектора. Затем на основании показателей уровня развития сектора сравним его с нефтеперерабатывающими секторами других стран. В заключительной части статьи будут приведены институциональные факторы, ставшие «ловушкой» на пути модернизации отечественных нефтеперерабатывающих предприятий.

1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПОСТАНОВКИ ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОТСТАВАНИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Есть несколько причин для того чтобы ставить вопрос о развитии технологий отечественной нефтепереработки как стратегически и экономически обоснованный.

1) Тенденция увеличения себестоимости нефти год от года.

Объем прироста доказанных запасов нефти (разведка и оценка запасов новых месторождений) отстает от темпов добычи (ввод в эксплуатацию новых скважин). Вместе с тем, разработка новых месторождений требует больших капитальных вложений по сравнению с «традиционными» регионами добычи. В тоже время качественные показатели новых запасов значительно уступают традиционной нефти, нефть в них, как правило, с повышенным содержанием парафинов, высокосернистая и вязкая, что увеличивает износ эксплуатационного оборудования, затрудняет её транспортировку, требует больших усилий для её переработки. Это способствует более рациональному использованию имеющихся запасов, более глубокой переработке нефтяного сырья.

2) Изменения в мировом энергетическом балансе.

Развивающаяся экономика любой страны всегда демонстрирует повышение спроса на энергоносители необходимые для обеспечения потребностей в топливе и сырье со стороны промышленности, сельского хозяйства и гражданского населения. Даже, несмотря на то, что есть предпосылки снижения темпов роста мировой экономики в 2012-2013 годах и, как следствие, снижения спроса на углеводороды, в долгосрочной перспективе мировое потребление энергоносителей будет только расти. Вместе с ростом спроса растут и мировые цены на энергоносители, в первую очередь на нефть и на альтернативы «традиционной» нефти. Ярким примером может служить развитие добычи нефти содержащейся в битуминозных песках Канады начавшееся с 2000 года. Несмотря на высокую себестоимость добываемого в подобных условиях сырья, уровень технологий и высокие мировые цены на нефть обеспечивают достаточный уровень рентабельности. Помимо этого ряд стран-импортеров нефти разрабатывают программы снижения зависимости от импортируемых углеводородных ресурсов. Это выражается в наращивании мощностей по производству биотоплива, в развитии технологий гибридных двигателей и энергосбережения. Таким образом, можно говорить об изменении сырьевого баланса, и в перспективе, о возможном сокращении рынков сбыта для российских энергоносителей.

3) Структурные изменения на мировом рынке химической и нефтехимической продукции, складывающиеся не в пользу российских нефтепродуктов.

Уже на протяжении ряда лет наблюдается быстрый рост нефтепереработки в странах Азии – Индии и Китае. В Китае увеличение нефтеперерабатывающих мощностей направлено, прежде всего, на удовлетворение быстро растущих потребностей внутреннего рынка. В Индии – на увеличение объемов экспорта нефтепродуктов, в первую очередь, в страны Европы. На фоне повышения спроса со стороны быстро растущей китайской экономики и ужесточения конкурентной борьбы за китайский рынок наблюдается снижение спроса на российскую нефть со стороны европейских стран, вызванное падением маржи нефтепереработки и сниженной загруженностью НПЗ в Европе.

Если учесть, что европейские рынки до недавнего времени являлись для российской нефти приоритетными, эти тенденции существенно осложняют позиции отечественной продукции за рубежом.

4) Неэффективная структура экспорта российских нефтепродуктов.

Самым крупнотоннажным продуктом российского нефтеперерабатывающего сектора на данный момент является мазут (см. табл. 1). Это устоявшаяся ситуация. Высокий выход мазута в процессе нефтепереработки является последствием преобладания первичных процессов переработки и отражает технологическую отсталость отечественных НПЗ.

Таблица 1.
Производство и экспорт основных нефтепродуктов

	Производство, млн. т.			Отгружено на экспорт в 2010 г.	
	2009	2010	Прирост, %	Млн. т.	% от произв.
Первичная переработка нефти	237	250	5,49		
Бензин автомобильный	35,8	36	0,56	2,7	7,54
Дизельное топливо	67,3	70	4,01	36	53,49
Топочный мазут (вал. выпуск)	64	69	7,81	58	90,63

Источник: Российский статистический ежегодник. 2011.

Производство мазута в РФ в 2010 г. составило 69 млн. тонн или 30% от общего выхода нефтепродуктов, при этом более 90% произведенного мазута было экспортировано. Прирост производства бензина и дизельного топлива в РФ сопровождается еще большим

ростом производства мазута, как «побочного» продукта, который зачастую НПЗ не в состоянии переработать из-за отсутствия на заводах развитых вторичных процессов переработки нефти. В тоже время в мире наметилась тенденция снижения спроса на мазут; спрос на него не начал восстанавливаться даже в посткризисный период, в отличие, от бензина. Таким образом, сохранение преобладающей доли мазута в российском экспорте грозит еще больше ухудшить состояние сектора.

5) Угроза дефицита высокооктановых видов топлива на внутреннем рынке.

Что же касается дизельного топлива и бензина, то тут ситуация сложилась также неблагоприятная. По данным центра экономических исследований «РИА-аналитика»¹, экспортируемое российское дизельное топливо используется на европейских НПЗ, в основном, для дальнейшей переработки. То есть на зарубежных рынках наше дизельное топливо воспринимается больше как сырье, нежели как конечный продукт. Тут свою роль сыграло также и ужесточение норм в области экологического законодательства в странах Запада: введением стандартов ЕВРО-4 и ЕВРО-5.

Введение обязательного стандарта ЕВРО-3 в РФ в производстве топлива планировалось еще в 2009 году, однако постоянно откладывалось. На данный момент оборот бензина и дизельного топлива соответствующего устаревшему стандарту ЕВРО-2 продлен до 31 декабря 2012 года. Вместе с тем, по результатам прогнозов Департамента стратегического развития компании «ЛУКОЙЛ», а также «МАДГТУ», в ближайшей перспективе следует ожидать дефицита высокооктановых видов топлива внутри страны. В первую очередь это обусловлено постоянным обновлением автопарка, увеличением числа машин потребляющих высокооктановый бензин. По состоянию на 2009 г. доля выпуска бензина АИ-95 составила 18,5%, при этом наблюдается прирост относительно прошлых лет (12,5% в 2005 году), но темпы наращивания производства высокооктановых бензинов недостаточны.

Некоторый риск возникновения дефицита бензина на внутреннем рынке был и ранее. До сих пор действуют повышенные заградительные экспортные пошлины на бензин, направленные на защиту от угрозы дефицита бензинового топлива на внутреннем российском рынке.

Таким образом, повышение глубины переработки необходимо как для страны в целом с точки зрения ее конкурентного положения на мировом рынке, так и для более рационального использования возможностей нефтяной отрасли.

¹ См.: Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность: тенденции и прогнозы выпуск № 5, итоги 2011 года // *Аналитический бюллетень центра экономических исследований РИА-аналитика*. М. 2012.

2. ОТСТАВАНИЕ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНАЩЕННОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ В СОПОСТАВЛЕНИИ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ

Основными показателями технологической оснащённости НПЗ являются глубина нефтепереработки и средний по отрасли индекс сложности Нельсона (Nelson Complexity Index, далее сокр. - NCI). На основании значений этих двух показателей можно судить об эффективности работы отечественных НПЗ, а также о доле продукции с высокой добавленной стоимостью.

Несмотря на всю важность глубокой переработки нефтяного сырья, технологическая оснащённость российских НПЗ далека даже от среднемирового уровня. Для оценки технологической вооружённости НПЗ не так давно широко применялось понятие «глубина переработки нефти» (далее ГПН) и высчитывается она как:

$$ГПН = \frac{H - (M - П + СГ)}{H} \times 100\% ,$$

где: ГПН - глубина переработки нефти, в проц.; Н - количество переработанной нефти; М - количество валового топочного мазута от переработанной нефти; П - количество безвозвратных потерь от того же количества нефти; СГ - количество сухого газа от переработанной нефти, использованного как топливо.

Средняя ГПН в РФ сейчас составляет 71%, для сравнения в США она равна 95%, в европейских странах – 92%, в Китае – 85% (Чернышева 2011).

Однако этот показатель недостаточно точно дает представление о технологичности производства, так как ряд процессов вторичной переработки направленный на улучшения качественных характеристик нефтепродуктов не снижает долю мазута, вместе с тем растут расходы топлива на собственные нужды. То есть ГПН в таком случае снижается, хотя добавленная стоимость продукции растет.

Поэтому сейчас всё чаще применяется NCI, который присваивает коэффициент сложности для каждой из основных частей оборудования завода на основании его сложности и стоимости по сравнению с перегонкой сырой нефти, которой присваивается коэффициент сложности 1,0. Суммируя значения, присвоенные каждой единице оборудования, в том числе для перегонки сырой нефти, определяется NCI применительно к НПЗ. Таким образом, чем выше индекс, тем выше стоимость завода и тем выше добавленная стоимость его продукции.

Максимальное значение NCI российских НПЗ – около 10.8 (БашНефть). Индекс Нельсона для основной массы российских НПЗ ниже среднемирового значения этого показателя – 4,5 (табл.2) против 6,7. Для сравнения: средневропейский показатель составляет 6,5, Азиатский – 4,9, американский – 9,5 (Чернышева 2011).

Таблица 2.

Показатели инновационного развития нефтеперерабатывающего сектора

Наименование показателя	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Целевой показатель, 2015 г.	Источник целевого показателя для оценки развития
Удельный вес инновационной продукции (услуг) в общем объеме произведенной продукции (оказанных услуг), %	4,4	1,6	3,9	7	«Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»
Средняя ГПН, %	72	72	71	75	Энергетическая стратегия 2030, 1 этап
Средний NCI	4,3	4,4	4,5	6	Энергетическая стратегия 2030, 1 этап

Источник: публикации федеральной службы государственной статистики, журнал *Oil & Gas Journal*.

Значение NCI позволяет судить о такой немаловажной характеристике развитой нефтеперерабатывающего сектора как доля процессов вторичной переработки на НПЗ. Процессы нефтепереработки принято делить на первичную и вторичную нефтепереработку. В процессе первичной нефтепереработки происходит разделения нефти на фракции, имеющие разные температуры выкипания, путем вакуумной (дистилляция) или атмосферной перегонки нефти. В процессе первичной переработки из нефти можно получить только те вещества, которые там первоначально присутствуют - бензиновые фракции, керосиновые, мазут и.д., причем качественные характеристики получаемых фракций напрямую зависят от качества нефти. И, соответственно, при снижении качественных характеристик добываемой нефти падает и качество получаемых из нее в процессе первичной переработки фракций.

Вторичные процессы направлены на улучшение качественных характеристик и увеличения выхода светлых нефтепродуктов. Кроме этого они направлены и на более глубокую переработку остаточного сырья. Показателем высокого уровня переработки является именно доля вторичных процессов. В России доля вторичных процессов по отношению к мощностям прямой перегонки нефти по состоянию на 2009 год равнялась 63,1 %, тогда как в США этот показатель равен 167%, а в среднем в мире – 99,2%.

Модернизация нефтеперерабатывающего сектора является одним из приоритетных направлений развития российской экономики. В соответствии со стратегиями энергетического и

инновационного развития РФ задан ряд целевых значений, которых планируется достигнуть к 2015 году. Сюда можно отнести и долю инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, этот показатель по состоянию на 2010 год оставался достаточно низким.

Отсутствие положительных изменений значений NCI и ГПН в течение длительного периода, несмотря на благоприятную конъюнктуру рынка, свидетельствует о том, что, по всей видимости, модернизация отрасли, даже, несмотря на все указанные в начале статьи весомые причины для развития сталкивается с рядом сдерживающих факторов. Для преодоления этой проблемы потребуется решение ряда вопросов не только технологического, но прежде всего институционального характера.

3. ПОНЯТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЛОВУШКИ И ПРОБЛЕМЫ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА.

Термин «институциональная ловушка», впервые был предложен российским ученым-экономистом В.М. Полтеровичем (*Полтерович 1999*) и является развитием концепции «Path Dependence», более известной как «Эффект колеи». Само возникновение концепции «Path Dependence» обязано статье Пола Дэвида опубликованной в 1985 году (*David 1985*). Впоследствии эта концепция была воспринята экономистами-приверженцами институциональной парадигмы и получила свое развитие в трудах Дугласа Норта (*North 1990*) и Брайана Артура (*Arthur 1993*).

В.М. Полтерович определяет институциональную ловушку как неэффективный, но устойчивый институт. Суть эффекта институциональной ловушки состоит в том, что те или иные макроэкономические решения, продиктованные изначально благими намерениями, приводят к негативным последствиям устойчивого характера впоследствии. Издержки, связанные с перестройкой системы неэффективных институтов, порой намного больше, чем издержки от функционирования «плохого» института.

Рассмотрим проблему технологической неразвитости отечественных НПЗ как результат сочетания различного рода факторов характерных для российской институциональной среды – рис. 1. С определенной долей условности эти факторы можно разделить на три группы – фундаментальные, социетальные и организационные. Данные факторы находятся в тесной взаимосвязи между собой, помимо этого они зависят от других, не вошедших в данную схему.

Ряд фундаментальных факторов задается экзогенно по отношению к текущему состоянию нефтяной отрасли. К одному из них мы отнесли изначальное расположение мощностей нефтепереработки при индустриализации экономики в советский период – подавляющая часть действующих в настоящий момент мощностей нефтепереработки

введены в действие в период с 1930 по 1980 годы. Для этого периода характерно строительство больших нефтеперерабатывающих предприятий для обеспечения потребностей одного конкретного региона. При этом не всегда строительство столь крупных заводов было экономически обосновано, ввиду особенностей советской институциональной среды. В постсоветский период региональный монополизм крупных нефтеперерабатывающих предприятий явился причиной неразвитой конкурентной среды и, как следствие, отсутствовали стимулы к улучшению товарной структуры выпускаемой продукции. Решением проблемы могло бы стать строительство новых высокотехнологичных НПЗ. Однако подобная мера наталкивается на ряд препятствий, основным из которых является то, что в условиях сильной «экспортной» альтернативы реализации нефти возможно падение рентабельности предприятий нефтепереработки вследствие снижения загруженности мощностей НПЗ.



Рис. 1. Факторы, сформировавшие проблему неразвитости нефтеперерабатывающего сектора

Сильная экспортная «альтернатива» реализации нефтяного сырья в сочетании с падением внутреннего спроса на нефтепродукты и снижением объемов добычи оказала наибольшее влияние на развитие нефтеперерабатывающего сектора в период с 1990 по 2000 годы. Загруженность мощностей первичной переработки в 1998 году упала до рекордно низкого показателя в 60%, при этом резко обострились «симптомы» голландской болезни. Это в свою очередь стало объективной причиной для регулирования экспорта углеводородов через систему таможенных пошлин, для направления нефтяного сырья на переработку внутри страны. Система таможенных

пошлин способствовала росту рентабельности НПЗ, включению их активов в состав ВИНК, по состоянию на 2010 год загруженность мощностей по первичной нефтепереработке возросла до 92%. Тем не менее, качественный состав выпускаемых продуктов практически не изменился. Дело в том, что действующая до октября 2010 года система экспортных таможенных пошлин устанавливала сниженные коэффициенты расчета для темных продуктов нефтепереработки и повышенные для светлых продуктов нефтепереработки и бензина. То есть была сформирована с «оглядкой» на технологический уровень российских НПЗ. С одной стороны высокие пошлины на светлые продукты нефтепереработки и бензин в условиях неразвитости вторичных процессов на НПЗ защищали внутренний рынок от дефицита дизельного и бензинового топлива и препятствовали росту внутренних цен на эти виды энергоносителей. С другой стороны они ограничивали зону интересов производителей одним лишь внутренним рынком. Та же амбивалентность характерна и для пошлин на темные нефтепродукты. С одной стороны в условиях технологической отсталости обеспечивалась защита от затоваривания мазутом внутреннего рынка, рентабельность «отсталых» НПЗ поддерживалась на уровне, позволявшем нивелировать эффекты сильной экспортной «альтернативы». Вместе с тем, сниженные пошлины на темные нефтепродукты зачастую порождали такие ситуации, что ВИНК было выгоднее подвергнуть нефть минимальной обработке на предприятиях находящихся близко к морским портам и получить сниженную величину экспортной пошлины на получившийся мазут. Таким образом, стоимость, создаваемая в добывающем секторе, переносится в перерабатывающий сектор через механизм экспортных пошлин, которые делают экспорт нефтепродуктов (в частности, экспорт мазута), более привлекательным, чем экспорт сырой нефти. Вполне очевидно, что в таких условиях, заинтересованности в модернизации, а, следовательно, и снижении доли выпуска мазута, от собственников ждать не приходится.

Система таможенных пошлин, действовавшая до октября 2010 года, была направлена на достижение краткосрочных целей в ущерб долгосрочным. В данном случае - на поддержание нефтеперерабатывающего сектора в кризисный для него период в ущерб долгосрочным целям по его модернизации. То же можно сказать о действующих на сегодняшний день «щадящих» технологических регламентах. Таким образом, организационные факторы оказались в зависимости от фундаментальных предпосылок и социетальных характеристик общества.

Введение повышенного коэффициента на темные нефтепродукты в соответствии с новой системой расчета экспортных пошлин «60-66-90» принятой в октябре 2010 г., призвано подстегнуть ВИНК к развитию технологий нефтепереработки и снижению доли

выпуска мазута. Однако, несмотря на это, рост производства мазута в РФ в 2011 г. продолжился и составил 6%. Данную тенденцию можно объяснить целым рядом причин институционального характера.

Во-первых, модернизация предприятий предполагает инвестиционную деятельность, т.е. долгосрочную модель поведения. В условиях высокой неопределенности, нестабильности и слабости регулирующих институтов, в обществе как его социетальные характеристики закрепляются краткосрочные модели поведения, в том числе, рентоориентированное (*Балацкий 2010*). В условиях длительных сроков внедрения новых технологий и сниженной инновационной активностью российских предприятий, скорых результатов от применения новой формулы расчета экспортных пошлин ждать не приходится.

Во-вторых, действующие мощности нефтепереработки, даже с учетом отсталости технологий, на данный момент обеспечивает приемлемый уровень снабжения топливом внутреннего рынка, хоть и с большой долей «побочного» продукта производства - мазута. Увеличение доли выпуска бензина при наличии высоких заградительных экспортных пошлин предполагает снижение внутренних цен на данный вид топлива. Очевидно, что это идет в разрез с интересами сложившейся олигополии. Вместе с тем это грозит падением рентабельности НПЗ, что может послужить причиной снижения инвестирования в модернизацию нефтеперерабатывающего сектора со стороны ВИНК и укреплению экспортной «альтернативы». Кроме того, это может привести к росту интереса российских нефтяных компаний к подешевевшим в кризисный период активам европейских НПЗ.

Помимо этого, на рентабельность НПЗ определяющее влияние оказывает не качество производимой продукции, а географическое расположение завода. Здесь необходимо остановиться на такой особенности нефтяной отрасли как различия между стоимостью транспортировки сырой нефти и продуктов ее переработки. Если для транспортировки нефти можно использовать такой сравнительно дешевый транспорт (хоть и требующий значительных капитальных затрат при строительстве) как трубопроводный, то для транспортировки нефтепродуктов использования трубопроводного транспорта весьма затруднительно ввиду технических особенностей сырья. Для транспортировки того же мазута трубопроводный транспорт абсолютно не пригоден, в силу чего НПЗ вынуждены искать другие методы транспортировки, такие как, к примеру, железнодорожные перевозки, а это обходится существенно дороже. Большинство предприятий нефтеперерабатывающего сектора расположены в глубине страны, вдали от морских портов ориентированных на экспорт. Это служит весьма значительным барьером на пути модернизации НПЗ. В условиях высоких экспортных пошлин на бензин и светлые нефтепродукты увеличение

их производства ограничивается емкостью внутреннего рынка. Нарастивание объемов переработки сверх внутреннего потребления затруднительно, так как поставка продукции на экспорт сопряжена с высокими транспортными расходами.

Наибольший негативный эффект оказывает комплекс факторов, сдерживающих создание механизмов открытого и свободного рыночного ценообразования на углеводороды внутри страны.

Этот комплекс факторов включает в себя: высокую долю мощностей нефтепереработки, интегрированных в состав ВИНК; распространенность процессинговой схемы сопряженной с трансфертным ценообразованием, существенно затрудняющим финансирование расходов на модернизацию; неразвитость биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами внутри страны.

Строго говоря, включение активов НПЗ в состав ВИНК нельзя рассматривать только как негативную тенденцию. Вертикальная интеграция предприятий нефтяной отрасли распространена повсеместно. Она вызвана, прежде всего, регулярными транзакциями между добывающим и перерабатывающим секторами (Крюков 1998). В данном случае вертикальная интеграция призвана снизить величину транзакционных издержек. Однако преобладание рентоориентированного поведения как нормы может привести к тому, что нефтеперерабатывающий сектор оказывается в подчиненной роли по отношению к нефтедобывающему.

Переработка нефтяного сырья на условиях процессинга, более известная как толлинг, означает то, что НПЗ предоставляет ВИНК свои мощности для переработки нефти. При этом заказчик устанавливает заводу план на выпуск продукции по ассортименту, качеству и количеству и оплачивают нефтеперерабатывающему предприятию процессинговую таксу.

С одной стороны, использование процессинговых схем, имело ряд преимуществ в краткосрочном периоде для преодоления негативных кризисных явлений. Например, обеспечивался приемлемый уровень загрузки мощностей НПЗ, а также отсутствовала необходимость поиска рынков сбыта для производимой продукции. Однако в условиях, когда совокупная загрузка мощностей предприятий сектора составляет 92%, а сложности в поиске рынков сбыта для высококачественной продукции нет, процессинговая схема, тем не менее, до сих пор широко распространена.

Столь широкое использование процессинговой схемы на НПЗ в современных условиях негативным образом сказывается на темпах развития нефтеперерабатывающего сектора, снижая объемы финансирования модернизации предприятий. Сопоставление результатов деятельности 25 российских НПЗ, работающих на условиях толлинга с расчетными моделями использования беспроцессинговой схемы переработки показал, что при

использовании беспроцессинговой схемы объем товарной продукции в 12,4 раза, а сумма прибыли в 9,5 раза выше (Рябов 2009, 26). Кроме того, распространенность процессинговых схем на НПЗ способствует трансфертному ценообразованию, что нередко является поводом для применения санкций Федеральной антимонопольной службы в отношении ВИНК.

Ввиду распространенности процессинговой схемы переработки, на внутреннем российском рынке неразвиты механизмы прозрачного рыночного ценообразования. Несмотря на все попытки создания подобных механизмов, доля внутренних биржевых торгов нефтью по состоянию на 2010 г. составила лишь 10%. ВИНК не заинтересованы в биржевой торговле углеводородами на внутреннем рынке, так как могут попросту передавать добываемое сырье на переработку по толлинговой схеме своим НПЗ. Вместе с тем НПЗ, входящий в состав ВИНК, зависит от нее и вынужден нагружать свои мощности в первую очередь нефтью, добываемой своей компанией, иначе говоря, отсутствует свобода в выборе поставщиков сырья. Подобная ситуация наиболее полно отражает зависимость нефтеперерабатывающего сектора от нефтедобывающего.

ВЫВОДЫ

Основной целью данной работы явилась попытка проанализировать текущие проблемы нефтеперерабатывающего сектора с позиции теории «Path Dependence».

Исходя из представленного выше обзора, можно проследить формирование проблемы технологической отсталости нефтеперерабатывающего сектора. Наибольшее значение, на наш взгляд, оказали организационные факторы советской институциональной среды, определившие специфику индустриализации. Организационный фактор, характерный для СССР, создал последствия фундаментального характера, существенно ограничившие возможности развития нефтеперерабатывающего сектора в современной России. Ряд фундаментальных факторов сформировал определенные социетальные характеристики общества, создал ряд неэффективных неформальных институтов, которые усилили влияние групп «специальных интересов». В свою очередь через механизмы лоббирования данные группы оказывают воздействие на организационные факторы, способствуя смягчению формальных правил игры. Для данных групп намного проще преодолеть сопротивление «мягких» российских организационных факторов (формальных институтов), чем бороться с более жесткими ограничениями фундаментального характера. Вследствие чего формальные институты, регулирующие деятельность в определенной сфере, приобретают «компромиссные» и амбивалентные черты, закрепляя неэффективное состояние системы и обеспечивая сохранение status quo.

Приведенная зависимость развития технологий нефтепереработки от ограничений ранее принятых решений позволяет говорить о применимости концепции «Path Dependence» в отношении проблем технологической отсталости отечественных НПЗ. Такие проблемы, как институциональные ловушки, характеризуются устойчивостью, наличием более рациональной альтернативы и, как следствие, неэффективностью сложившейся нормы.

Текущая ситуация не может являться эффективной ввиду причин, указанных в первом пункте данной статьи. Вместе с тем возможно более рациональное использование потенциала нефтеперерабатывающего сектора. Устойчивость данной негативной тенденции также прослеживается, так как российский нефтеперерабатывающий сектор, несмотря на значительный потенциал, практически не развивается. Персистенция текущего ловушечного состояния обеспечивается взаимным влиянием факторов, сформировавших его, которое носит самоподдерживающийся характер.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2010). Роль оптимизма в инновационном развитии экономики // *Общество и экономика*. №1.

Полтерович В.М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*. Т.35. №2.

«Инновационная Россия – 2020» Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Минэкономразвития России, Москва. 2010.

Индикаторы инновационной деятельности: 2011 // *Статистический сборник*. Министерство образования и науки РФ, Федеральная служба статистики, ГУ-ВШЭ. М.: Издательство ГУ-ВШЭ.

Крюков В.А. (1998). Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. // Новосибирск: Издательство ИЭиОПП СО РАН.

Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность: тенденции и прогнозы выпуск № 5, итоги 2011 года // *Аналитический бюллетень центра экономических исследований РИА-аналитика*. М. 2012.

Рябов В.А. (2009). Нефтепереработка – основа стабильности экономики // *Экономика и ТЭК сегодня*. 10. 26.

Сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы. (<http://www.fedstat.ru>).

Сайт Федеральной службы государственной статистики. (<http://www.gks.ru>).

Чернышева Е.А. (2011). Проблемы и пути развития глубокой переработки нефти в России // *Бурение и нефть*. № 5.

Энергетическая стратегия России на период до 2030 года //

Министерство энергетики Российской Федерации. 2009.

Arthur, W.B. (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy* // Ann Arbor: University of Michigan Press.

Auty, R.M. (1993). *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. London: Routledge.

David, P.A. (1985). *Clio and the Economics of QWERTY* // *American Economic Review*. Vol. 75. № 2.

Nelson's Complexity Factor // *Reliance Industries Ltd.* (http://www.ril.com/downloads/pdf/business_petroleum_refiningmktg_lc_ncf.pdf).

North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

Worldwide Refining Survey // *Oil & Gas Journal*. № 12. 2010.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет им.
Н.И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru*

АБРОСИМОВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА,

*соискатель кафедры экономической теории,
Нижегородский государственный университет им.
Н.И. Лобачевского,
e-mail: abrs@inbox.ru*

В статье рассматриваются неоклассические и институциональные, а также экономические и правовые подходы к изучению естественных монополий. Проводится анализ функций естественных монополий и институциональных особенностей их развития в современной России. Предложено поэтапное государственное регулирование естественных монополий с учетом зрелости рыночных институтов

Ключевые слова: естественная монополия; функции естественных монополий; институциональные особенности; права собственности; государственное регулирование естественных монополий.

The author examines neoclassical and institutional, as well as economic and legal approaches to natural monopolies investigation. Natural monopolies functions and institutional peculiarities of their development are analyzed. It is proposed a step-by-step state regulation of natural monopolies with due regard for market instructions maturity.

Keywords: natural monopoly; functions of natural monopolies; institutional peculiarities; property rights; state regulation of natural monopolies.

Коды классификатора JEL: B52, D42, L4.

Естественные монополии как экономическая категория представляют собой специфический объект теоретико-экономических исследований, который может изучаться на основе альтернативных теорий. В то же время в реальной действительности естественные монополии всегда функционируют в специфической институциональной среде, что обуславливает целесообразность анализа особенностей их развития с применением институционального подхода.

В настоящее время преобладает анализ фирм-естественных монополий, основанный на классических и неоклассических подходах

© М.Ю. Малкина, О.Ю. Абросимова, 2012

(С. Бэйли, Дж. С. Милля, Э. Чедвика, Ф. фон Визера, А. Маршалла, У. Шепарда, А. Харбергера, более современных исследованиях: Р. Дорнбуша, С. Фишера, Д. Рубинфельда). Эти подходы акцентируют внимание, прежде всего, на технологических особенностях производства в таких фирмах, вызывающих положительную отдачу от масштаба, что находит отражение в убывающей в долгосрочном периоде функции средних издержек. Подход У. Баумоля расширяет данное понимание, используя для определения эффективных границ фирмы концепцию субаддитивности издержек. Другие представители неоклассического направления и ряд современных отечественных исследователей акцентируют внимание на особенностях рынка, в частности, на неэластичности спроса на продукцию естественных монополий. Подробно свойства естественных монополий описаны в учебниках по теории организации рынков и в отдельных монографиях (например, *Нименя и Илькевич 1999*). В рамках неоклассического подхода использование принципа маржинальности позволяет определить также границу общественной эффективности естественной монополии через равенство прироста совокупных затрат в другой рыночной структуре (из-за потери субаддитивности) и дополнительных общественных потерь от функционирования монополии (вычисляемых на основе треугольника Харбергера).

Институционально-правовой подход к изучению естественных монополий (Г. Грей, Р. Эрли, Т. ДиЛоренцо, Г. Таллок, Р. Познер) делает акцент на значимости прав собственности и других формальных и неформальных правил, в том числе в области экономической политики. Он объясняет «искусственное» происхождение естественной монополии влиянием институтов присвоения, а ее устойчивость – формами экономической власти и особенностями национальной государственной политики. В этом подходе важное значение придается также механизмам и процедурам согласования интересов естественной монополии, государства и общества (прежде всего, в лице потребителей).

Подходы неоинституционализма к определению эффективных границ фирмы с позиции экономии на трансакционных издержках усиливают технологические основания устойчивости естественных монопольных рыночных структур. В этом плане наиболее интересными представляются следующие концепции:

1) фирмы как границы равенства предельных издержек «использования рыночного механизма» предельным издержкам «использования внутрифирменного административного механизма принятия решений» (Р. Коуз);

2) фирмы как экономической организации, в которой происходит превращение внешней информации во внутреннюю (К. Менар);

3) фирмы как результата снижения издержек оценки в процессе экономической деятельности (Й. Барцель).

Эти теории также следует дополнить концепцией О. Ульямсона, который связал существование крупных фирм с объединением специфических активов с целью преодоления информационной неопределенности и оппортунистического поведения участников кооперации («hold-up problem»). В совокупности с неоклассическими теориями неоинституциональные концепции позволяют объяснить эффективность существования не только крупных фирм, но также ресурсно-сетевых и вертикально-интегрированных структур. В современной литературе также встречаются подходы к изучению соглашений в рамках естественных монополий с позиции теории контрактов (Кудряшова 2004).

Определение, приведенное в законе Российской Федерации «О естественных монополиях» (ФЗ № 147), акцентирует внимание на стратегической значимости и сетевом характере производства и доставки благ у российских естественных монополий. В отличие от теоретических подходов, рассматривающих естественно-монопольную фирму как некое целостное образование, в законодательном определении деятельность естественных монополий распространяется только на отдельные сферы хозяйствования, а именно: транспортировку нефти, нефтепродуктов и газа по трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов; услуги общедоступной электрической и почтовой связи; услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике; услуги по передаче тепловой энергии; услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей (Федеральный закон «О естественных монополиях»). Между тем, в России нетрудно обнаружить несоответствие законодательно закрепленного определения сфер деятельности естественной монополии тем, на которые она распространяется в действительности. Российские естественные монополии представляют собой огромные холдинги, вертикально интегрированные структуры, объединяющие производство, обработку, доставку и реализацию товаров и услуг. И даже реформирование некоторых федеральных монополий кардинально не изменило положения дел, о чем пойдет речь ниже.

Таким образом, теоретическому определению «естественно-монопольной фирмы» на практике противостоят de-jure «естественно-монопольные сферы деятельности» (что по определению уже) и de-facto «горизонтально- и (или) вертикально-интегрированные структуры с естественно-монопольными основаниями (ядрами)» (что по определению шире). Все это обуславливает специфику анализа данного явления. Необходимо также отметить два основания естественно-монопольных структур в российской экономике: сетевое и ресурсное. Монополия ОАО «Газпром» поддерживается не только владением газотранспортной сетью, но также преимущественным

доступом к разработке и освоению газовых месторождений.

Место и роль естественных монополий в российской экономике определяется также на основе их функций, к основным из которых относятся:

1) *инфраструктурная функция* – естественные монополии, основанные на сетевом характере производства и доставки благ, выполняют связующую роль в национальной экономике, обеспечивая целостность и устойчивость экономической системы. Производственные сети обладают некоторыми свойствами общественных благ, бесперебойный доступ к которым приносит обществу положительные внешние эффекты, а отключение доступа к ним несет черты отрицательной экстерналии. В качестве примера последней можно привести колоссальную аварию в энергосистеме Москвы в 2005 году, которая началась с выхода из строя подстанции «Чагино». Далее сработал принцип «домино»: отключение одних подстанций приводило к избыточной нагрузке и перенапряжению в других, которые друг за другом также прекращали работу. В результате аварии поставка электроэнергии была прекращена в несколько районов Москвы, Подмосковья, Тульской, Калужской и Рязанской областей. Десятки тысяч человек оказались заблокированными в метро и в лифтах, тысячи организаций прекратили работу, в том числе Московский нефтеперерабатывающий завод, были парализованы банковская и биржевая системы. По некоторым оценкам, общий ущерб только для Москвы составил 1,708 млрд руб., а для Московской области – 504 млн руб. В целом по России ущерб, по данным Ростехнадзора, оценивался в 180 млн \$ (*Авария в энергосистеме*). Это свидетельствует о том, что ущерб от нарушения деятельности естественных монополий может быть несоизмеримо больше предельной выгоды от их надежной работы, что свидетельствует о том, что в реальности большая часть выгоды представляет собой некомпенсируемый внешний эффект;

2) *затратообразующая функция* – расходы на продукцию естественных монополий составляют внушительную величину в издержках производства практически всех товаров и услуг. Цены естественных монополий в значительной степени влияют на внутренние цены во всех отраслях и определяют конкурентоспособность отечественной продукции на внешних рынках. На рис. 1 показано опережающее повышение цен на продукцию некоторых естественных монополий (газ и электроэнергию) по сравнению с общим индексом цен.

Выявленная тенденция объясняется: 1) высоким уровнем затрат у естественных монополий в силу устаревания технологий и изношенности основных фондов (так, в ЖКХ уровень износа составляет 60 %¹, в сфере транспорта и связи – 56,4%, в производстве и

¹ См.: Износ основных фондов в сфере ЖКХ превышает 60% - Минрегион / РИА Новости. 17.03.2011 г. (<http://ria.ru/society/20110317/354807148.html>).

распределении электроэнергии газа и воды – 51,1%, тогда как в целом по промышленности – 47,1%²); 2) потребностью в масштабных инвестициях, которая, согласно существующей практике, в большей степени финансируется за счет повышения тарифов; 3) монополистическим характером ценообразования, позволяющим перекладывать на плечи потребителей внутреннюю Х-неэффективность монопольных структур. Доля продукции естественных монополий в затратах национальных производителей зависит также от их собственного технического состояния, влияющего на уровень потребления энергоресурсов;

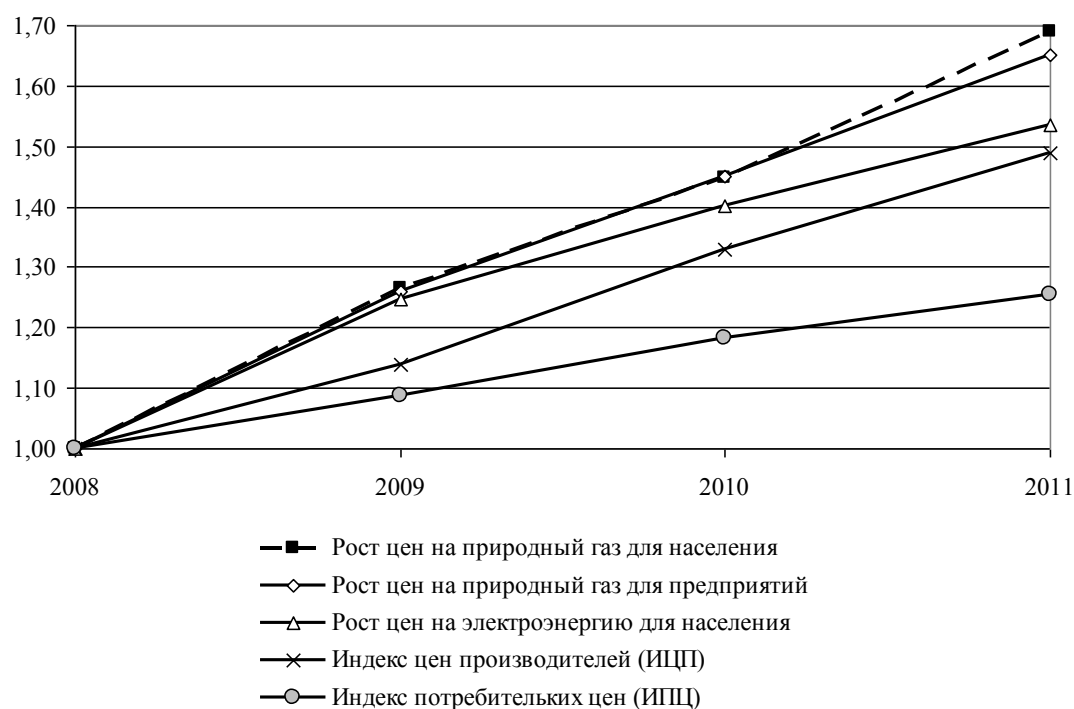


Рис. 1. Индексы цен в российской экономике

3) *бюджетообразующая функция* – естественные монополии являются крупнейшими налогоплательщиками страны. Так, на долю только одного ОАО «Газпром» приходится около 1/5 всех поступлений в федеральный бюджет. Удельный вес всего нефтегазового сектора, в котором также присутствуют естественно-монопольные сегменты, в доходах федерального бюджета 2010 года составила 48%³;

4) *социальная функция* – продукция и услуги естественных монополий носят жизнеобеспечивающий характер, а их удельный вес в производительном и непроизводительном потреблении в последние

² См.: Степень износа основных фондов в Российской Федерации. 2010 г. / Федеральная служба государственной статистики РФ. (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/fund>).

³ См.: Комитет совета Федерации по бюджету. 2011 г. (http://www.counoil.gov.ru/kom_home/kom_budg/budget/selection7/index.html).

годы составлял в среднем 10-13% ВВП. Естественные монополии обеспечивают жизнедеятельность отдаленных регионов страны и сельских территорий, их включенность в единую экономическую систему;

5) *функция встроенных стабилизаторов* – естественные монополии, в силу относительно неэластичного спроса на их продукцию по доходам, в периоды кризисов играют роль демпфирующего фактора, сдерживающего спад в национальной экономике.

При общности функций, российские естественные монополии все-таки чрезвычайно отличаются как по условиям хозяйствования и влиянию на их развитие конъюнктурных факторов, так и по результатам деятельности (см. табл. 1). Так, при хронической убыточности сферы ЖКХ и Почты России, в такой сфере, как услуги морских и речных портов, рентабельность продаж в 4 раза превышает среднероссийский уровень, а в транспортировке газа она выше в 3 раза.

Таблица 1.
Показатели деятельности естественных монополий Российской Федерации за январь-июнь 2010 года в сравнении с показателями в среднем по российской экономике

Сферы деятельности естественной монополии	Рентабельность проданных товаров, услуг (сальдированный финансовый результат в % к себестоимости)	Разница в рентабельности по отношению к среднероссийскому уровню, %	Среднемесячная заработная плата работников	Коэффициент превышения над среднемесячной заработной платой в среднем в РФ (раз)	Выплаты социального характера в среднем на 1 работника в месяц
Транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам	23,4	13,40	60812,2	2,90	1885,7
Транспортировка газа по трубопроводам	30,8	20,80	35749,8	1,71	2356,1
Услуги по передаче электрической (тепловой) энергии	13,8	3,80	26966,2	1,29	700,2

Продолжение табл. 1.

Железнодорожные перевозки	7,5	-2,50	27153,0	1,30	853,6
Услуги портов	39,2	29,20	26578,8	1,27	587,1
Услуги аэропортов и транспортных терминалов	30,1	20,10	32390,0	1,55	1166,7
Услуги почтовой связи	-8,6	-18,60	11710,9	0,56	85,3
Услуги электрической связи	21,3	11,30	33743,9	1,61	1045,8
Услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике	27,6	17,60	76593,4	3,66	2447,2
В целом по Российской Федерации	10	0,00	20952,2	1,00	

Источник: (Основные показатели деятельности естественных монополий / Федеральная служба государственной статистики РФ. 2011. (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticJournals/33857a8044cd99bda132f733421f06f5>)).

Тем более удивительным представляется объявленное Правительством РФ намерение провести приватизацию государственной доли Новороссийского морского торгового порта, валовая прибыль которого только в 2011 году составила 554,1 млн \$, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 40,9%⁴. Заметим, на начало 2012 года 51% акций порта находилось в собственности групп «Сумма» (диверсифицированный холдинг, владеющих активами в портовой логистике, инжиниринге, строительстве, телекоммуникационном и нефтегазовом секторах) и «Транснефть» (естественный монополист в транспортировке нефти), 5% – в собственности РЖД, 20% – у государства и находилось под управлением Росимущества, остальные акции были в свободном обращении (Берило 2012). Реальными претендентами на покупку доли государства называются группа «Сумма», чье монопольное положение в отрасли морских перевозок только усилится, и компания «Роснефть», очевидно заинтересованная в приобретении морского оператора, на долю которого приходится 58,6% перевалки сырой нефти.

В российской экономике можно выявить ряд

⁴ См.: Группа НТМП в цифрах / Новороссийский морской торговый порт. Официальный сайт. Доступ 27.09.2012. (http://www.nntp.info/holding/investors/performance_results/).

институциональных особенностей деятельности естественных монополий, препятствующих их эффективному функционированию (так называемых «институциональных ловушек» развития):

1. *Непрозрачность прав собственности и их недостаточная спецификация.*

В реальности естественные монополии включены в качестве базовых звеньев в вертикально-интегрированные структуры с пересекающимися директоратами. Такого типа организации, с одной стороны, позволяют уводить активы в дочерние структуры, с другой стороны, затрудняют идентификацию конечного собственника, в результате чего происходит размывание прав собственности, как они представляются обществу. Подконтрольные структуры создаются также с целью увода доходов, в рамках их экономического пространства практикуются договорные отношения по сути рыночного типа. Как свидетельствуют немногочисленные официальные отчеты, весомая часть такого рода структур находится в явной или неявной (опосредованной) собственности представителей власти.

В частности, после проверки Правительством РФ Росэнерго в декабре 2011 года, было выявлено, что *«из практически 352 руководителей энергокомпаний 162 должностных лица, то есть практически каждый второй, оказались аффилированными с 385 коммерческими организациями»*. Собственность в электросетевых комплексах *«Северо-Кавказского региона в значительной мере контролируется одной семьей... Потребители проводят оплату за поставленную энергетику на счета аффилированных компаний, которые выступают агентом энергетических сбытовых компаний. Далее часть полученных средств обналичивается через фирмы-однодневки или присваивается членами семьи»*. В другом регионе *«... группой лиц из числа руководства крупной энергетической компании «Тюменьэнерго»... создана сеть подконтрольных организаций, привлекаемых для ремонта объектов энергетики, который часто осуществляются силами и средствами самого «Тюменьэнерго»*. Полученные подконтрольными компаниями средства вкладываются в различные бизнесы, в том числе и в семейный гостиничный бизнес в городе Сургуте, а также расходуются на приобретение недвижимости и в России, и за рубежом. Суммы договоров включены и утверждены региональной энергетической комиссией Тюменской области». Также было выявлено, что генеральный директор ОАО «Магистральные энергетические сети Урала», регионального филиала ОАО «ФСК ЕЭС», *«одновременно является учредителем пяти коммерческих компаний, которые непосредственно связаны с проведением ремонтно-строительных работ и техническим обслуживанием энергетического комплекса Урала и Западной Сибири. Всего руководителем филиала и его родственниками зарегистрировано 16 коммерческих организаций, оборот средств по*

которым превышает 2 млрд рублей». Должностные лица и аффилированные с ними компании тем или иным образом связаны с оффшорами: «Так, родственники одного из руководителей холдинга ОАО «МРСК» и НП «Энергострой» ... являются владельцами нескольких десятков организаций, контролирующих электромонтажные работы и передачу электроэнергии, в том числе аффилированную с двумя оффшорными фирмами, что позволяет на внешне законных основаниях осуществлять вывод денежных средств за границу. Анализ хозяйственных и финансовых связей организаций, имеющих непосредственное отношение к энергетике, позволяет сделать вывод, что энергетика, электроэнергетика в Нижегородской области полностью подконтрольна организациям, аффилированным с семьёй руководителя...»⁵.

2. Концентрация большей части прав собственности во владении других монополизированных структур через систему участия.

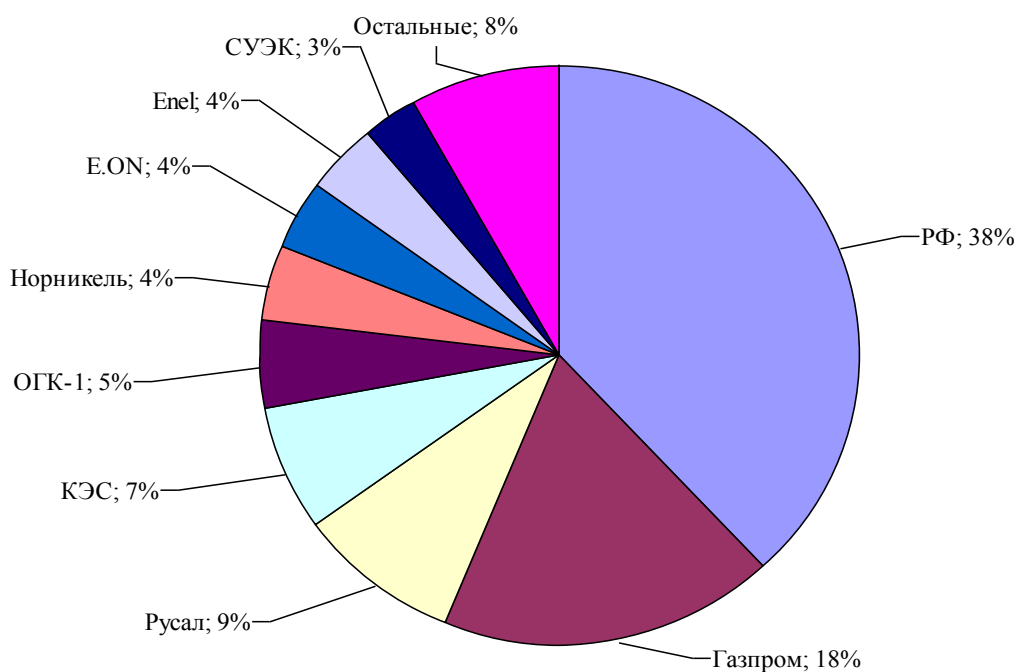


Рис. 2. Доля крупнейших акционеров в российской электрогенерации в 2008 г.

Источник: (Лямин и Зенкова 2008).

Так, в список аффилированных лиц «Газпрома» за 2011 год входит более 200 позиций, куда включены не только компании, но и частные лица. Показательным является также передел собственности, произошедший после реформы электроэнергетики. В результате

⁵ См.: Владимир Путин назвал фамилии коррупционеров в крупных электроэнергетических компаниях // *Новости энергетики*. 21 декабря 2011 г. (URL: <http://novostienergetiki.ru/?p=13165>).

приватизации генерирующих компаний большая их часть оказалась в собственности ОАО «Газпром» и других монополизированных структур (см. рис. 2). Вместо создания конкурентного рынка получили усиление вертикально-интегрированных структур, что породило проблему разработки 4-ого пакета антимонопольного регулирования.

3. *Проблемы эффективного корпоративного управления.* В настоящее время контрольные пакеты большинства федеральных компаний – естественных монополистов находятся в собственности государства, оно же в лице государственных служащих осуществляет управление ими. Так, федеральное правительство владеет 100% акций ОАО «Российские железные дороги», «Международный аэропорт Шереметьево» и «Объединенная судостроительная компания». ОАО с частичной государственной собственностью (50 % плюс 1 акция) являются ОАО «Газпром» и «Транснефть». Более подробно структура собственности ряда крупных естественных монополистов представлена в табл. 2.

Таблица 2.

*Рейтинг крупнейших компаний - естественных монополистов в 2010 - 2011 г.**

Компания	Объем реализации 2010 (млн руб)	Рейтинг по объему реализации	Чистая прибыль 2010 (млн руб)	Темп прироста в 2010 г. (%)	Показатель капитализации на 01.09.2011 (млн руб)	Доля госсобственности
Газпром	3 597 054.0	1	968 557.0	20,3	4 177 428.09	более 50%
РЖД	1 334 240.0	4	204 429.0	18,5		100%
Холдинг МРСК	559 495.6	9	22 167.4	21,2	124 209.12	более 52,7%, 10,5% - Газпром
АК Транснефть	447 532.0	11	119 190.0	27,5	351 051.0	78,10%
Русгидро	418 003.0	12	10 487.0	23,5	356 578.81	57,97%
Связьинвест	281 059.0	21	9 813.0	4,6	316 000.0	75% минус 1 акция - Росимущество, 25% плюс 1 акция - Ростелеком
ФСК ЕЭС	113 330.0	49	19 009.0	29,4	362 730.38	12,44% - Росимущество, в дальнейшем ожидается увеличение госсобственности до 75% плюс 1 акция
Почта России	105 445.6	52	483.2	9,5		100%

* Сводная таблица, составленная на основе данных рейтинга крупнейших компаний ("Эксперт-400" (2011)).

Собственники капитала получают доход как в форме курсовой разницы, так и в виде дивидендов. Например, в 2008 и в 2010-2011 годах ОАО «Газпром» направил на выплату акционерам 17,5% чистой прибыли, а в 2013 году планирует израсходовать на эти цели уже 25%⁶. В то же время, по официальным данным, почти 40% акций Газпрома сегодня торгуется на фондовом рынке, более того, на них приходится около 1/3 общего объема продаж на ММВБ-РТС. Также в виде депозитарных расписок (ADR) они продаются на Лондонской и Франкфуртской биржах.

Однако большая часть доходов все-таки присваивается инсайдерами компании, в первую очередь управленцами (см. табл. 3), в виде зарплат, бонусов, социальных выплат и пр. Так, среднемесячная заработная плата работников «Транснефти» в 2010 году составила 60812,2 руб. По сути имеет место присвоение части природной ренты.

Таблица 3.

Годовые доходы руководителей крупнейших госкомпаний и госкорпораций, млн руб.

Компания	Суммарные выплаты	Выплаты правлению	В среднем на члена правления	Выплаты совету директоров	Годовой доход члена совета директоров
Газпромбанк	1891,9	1471	86,5	420,9	35,1
Роснефть	1723,7	н.д.	н.д.	37,3	5,3
Газпром	1243,4	1087,9	64	155,5	22,2
РЖД	1002,6	1002,6	41,8	0	0
Аэрофлот	407,7	297,8	22,9	109,9	12,2
Ростелеком	329,2	224,4	18,7	104,8	9,5
Алроса	309	308,5	17,1	0	0
ФСК ЕЭС	178,4	175,8	16	2,6	0,3
Роснано	152,6	152,6	15,3	0	0
Русгидро	147,6	145,1	11,2	2,4	0,3

Источник: (Slon.ru 2011)

Это делает правомерным постановку вопроса о *соответствии между присваиваемыми доходами и эффективностью корпоративного управления* в данных сферах деятельности. Неадекватно высокая оценка управленческого труда приводит к снижению внутренних инвестиционных ресурсов компании. В этой ситуации государственные компании обращаются к внешним источникам финансирования, в том числе проводят IPO на мировых фондовых рынках. С одной стороны, привлечение внешнего

⁶ См.: Итоги дня инвесторов Газпрома: в целом положительное впечатление, но возможное увеличение капзатрат вызывает беспокойство / *Атон*. 10.02.2012. (http://www.aton-line.ru/analistics/news_flow/itogi_dnya).

финансирования способствует росту курсовых стоимостей акций, капитализации компаний, увеличивает текущие прибыли. С другой стороны, внешние заимствования ведут к увеличению внешнего корпоративного долга (по состоянию на 01.04.2012 на государственные корпорации⁷ приходилось 32,3% российского внешнего долга), зависимости компании от настроений биржевых спекулянтов и конъюнктуры на мировых финансовых рынках, что снижает их устойчивость.

4. *Несовершенство институтов регулирования* естественно-монопольного сектора экономики. Сложность регулирования деятельности акционерных обществ в отраслях естественных монополий – например, ОАО «Ростелеком», ОАО «Газпром», ОАО «Связьинвест», ОАО «РЖД», заключается в том, что государство принимает в этом процессе несколько обличий. Как собственник компаний и как получатель налогов в бюджет оно заинтересовано в улучшении финансовых показателей этих компаний (*Дерябина 2006*). В то же время как проводник общественных интересов оно естественно выступает на стороне потребителя и не должно допускать значительного роста цен. Этого же требует одна из важных макроэкономических функций регулирования – поддержание стабильности цен в стране. В то же время инфраструктурный характер естественных монополий и значительность внешних эффектов в их деятельности требует поддержания необходимого уровня инвестиций, которые должны быть обеспечены соответствующими источниками финансирования.

Поэтому в регулировании естественных монополий государство должно сочетать цели эффективности, справедливости и устойчивости в долгосрочной перспективе. В конечном счете, они соответствуют фундаментальным интересам трех взаимодействующих субъектов (производителей, потребителей и государства) и способствуют достижению баланса их интересов. В то же время данную идеальную схему корректирует действительность. Трудность регулирования естественных монополий федерального и локального уровня заключается в том, что они демонстрируют выраженное оппортунистическое поведение по отношению к государству и обществу в формах завышения издержек и сокрытия (запутывания) информации от регулирующего органа и непосредственных потребителей. Также нужно учитывать, что регулирование всего множества трансакций между контрагентами в сфере естественных монополий может сопровождаться ростом трансакционных издержек, что снижает эффективность этого регулирования.

Кроме того, в регулировании естественных монополий, как и в любом другом регулировании, возможно проявление эффекта

⁷ Согласно определению Банка России, учитываются банки и небанковские корпорации, в которых государство напрямую или опосредованно владеет 50% и более капитала или которые оно контролирует иным способом.

динамической несогласованности: принятый однажды стандартный пакет норм в момент своей наибольшей отдачи может оказаться уже наименее эффективным или даже опасным в силу произошедших структурных и институциональных изменений в экономике. А корректировке этого пакета начнет препятствовать сработавший «эффект блокировки» однажды принятого стандарта. К тому же всегда остается возможность проявления так называемого «закона непредвиденных последствий». Так, современный исследователь П. Джоскоу, изучавший в основном сферу электроэнергетики, обнаружил, что в антимонопольном регулировании «всегда существует противоречие между применением простых ясных правил и тем фактом, что строгое применение может вести к ошибкам первого или второго рода» (*Joscow 2002*). Ошибки первого рода связаны с «ложноположительным срабатыванием» (применением антимонопольной нормы, когда нарушения правил конкуренции не было). А ошибки второго рода – ошибки «ложноотрицательного срабатывания», то есть отсутствие вмешательства, когда оно необходимо. Ошибки обоих типов – это ошибки диагностики, распознавания проблемы, и в современном антимонопольном законодательстве России они встречаются довольно часто. Примеры их можно встретить в трудах С.Б. Авдашевой (*Авдашева 2011*).

5. *Неформальные способы взаимодействия естественных монополий с государственными структурами.* Это неформальное взаимодействие носит встречный характер. С одной стороны, государство осуществляет «воздействие» на естественные монополии в виде административно – бюрократических, кадровых решений, наделения естественных монополистов несвойственными функциями, требования поддержки определенных коммерческих структур, навязывания выполнения монополиями политических задач. С другой стороны, естественно-монопольные отрасли активно используют государство для *поиска и присвоения политико-экономической ренты* и активно лоббируют свои экономические интересы в органах власти. Факты лоббирования, как правило, подтверждаются косвенными свидетельствами. Так, строительство автобана Санкт-Петербург-Москва давно существует в проекте, но оно задевает интересы ОАО «РЖД», которое активно пробивает идею ненужности новых рельсов, а необходимости модернизации старых. В целом рентоориентированное поведение приводит к ограничению объемов производства и диспаритету цен, а растрачивание ренты в ходе лоббирования еще больше уменьшает общественное благосостояние. Кроме того, оно ведет к последствиям долгосрочного характера: ухудшению институциональной среды в целом, поддержанию неэффективного менеджмента и снижению качества политических институтов.

Государственное регулирование естественных монополий должно сопровождаться системными изменениями в экономике,

развитием рыночных принципов ее функционирования, созданием благоприятной институциональной среды для их развития. В то же время оно должно вписываться в общую концепцию государственного регулирования экономики и соответствовать зрелости рыночных институтов в целом.

Учитывая отдельные предложения других авторов (в частности, *Матин 2007*), оно, на наш взгляд, должно включать три стадии:

1) *Поддержание симбиозных (полурыночных) институтов корректирующего характера в краткосрочном периоде:*

- ограничение сделок с собственностью (в том числе связанных с продажей акций иностранцам);
- государственное софинансирование инвестиций и инноваций;
- временное сохранение практики перекрестного субсидирования с целью поддержания справедливых цен для разных сегментов потребителей.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности субъектов естественных монополий должно быть сконцентрировано на усилении надзора за эффективным и целевым использованием инвестиционных средств, выделяемых в форме грантов и целевого финансирования, прогнозированием потребностей в инвестиционных ресурсах, прямым (посредством заказа, целевых долевого грантов, кредитов) и косвенным (налоги, патенты) стимулированием НИОКР, формирование благоприятного инновационного климата в экономике.

2) *Создание базовых институтов рыночной экономики* (в том числе основных правил игры, связанных с преодолением несовершенств рынка):

- усиление институтов гражданского и правового общества, принятие законов, способствующих борьбе с бюрократическим произволом;
- преодоление неформальных практик в регулировании естественных монополий;
- совершенствование стандартизации и сертификации в деятельности естественных монополий;
- введение обязательного независимого аудита компаний естественно-монопольных отраслей;
- создание основ защиты прав потребителя во взаимодействии с естественно-монопольными структурами, направленных в том числе на преодоление различного рода экзотических монополистических практик (установления высокой платы за подключение услуг, навязывания дополнительных услуг, необоснованного отключения доступа потребителей к благу и пр. - более подробно см.: *(Малкина и Абросимова 2012)*).

• дальнейшее разделение естественно-монопольных сегментов, в том числе путем отдельного ведения бухгалтерского баланса естественно-монопольных и потенциально-конкурентных сфер деятельности.

3) *Развитие комплементарных рыночных институтов в долгосрочном периоде:*

- обеспечение равного доступа на рынок альтернативных поставщиков, готовых предложить более низкие тарифы, чем субъекты естественных монополий;

- организация торгов за франшизу (франчайзинг), создание рыночной институциональной структуры для купли-продажи контрактных прав доступа к магистральным и распределительным транспортным системам;

- формирование цивилизованного рынка для частных компаний и иностранных фирм путем организации фьючерсной и спотовой торговли продуктами естественных монополий на одной или нескольких товарно-фондовых биржах;

- создание добровольного информационного пула поставщиков и потребителей продукции естественно-монопольных образований;

- совершенствование процедур согласования экономических интересов поставщиков и потребителей товаров (услуг) на регулируемых сегментах монопольного рынка;

- установление законодательных принципов компенсации потерь естественно-монопольных структур.

Дополнительной мерой государственного регулирования должно стать *индикативное планирование*, ориентирующее естественные монополии в долгосрочной макроэкономической перспективе, что обеспечит более качественную разработку ими стратегий развития.

ЛИТЕРАТУРА

Авария в энергосистеме в Москве (2005) // *Википедия. Свободная энциклопедия*. (<http://ru.wikipedia.org/>).

Авдашева С.Б. (2011). Развитие и применение антимонопольного законодательства в России // Доклад по материалам проекта Центра фундаментальных исследований, выполненных в 2007-2010 гг. в Институте анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ / *Lawfirm.ru*. Юридические и Адвокатские услуги и консультации. 25.03.2011. (<http://lawfirm.ru/article/index.php?id=937>).

Берило С. (2012). Эксперты видят риски в приватизации Новороссийского порта. Может появиться новый монополист / *ФедералПресс*. 27.09.2012. (<http://fedpress.ru/news/econom/reviews/ekspertyvidyat-riski-v-privatizatsii-novorossiiskogo-porta-mozhet-poyavitsyanovyi-monopolist>).

Владимир Путин назвал фамилии коррупционеров в крупных электроэнергетических компаниях // *Новости энергетики*. 21 декабря 2011 г. (<http://novostienergetiki.ru/?p=13165>).

Износ основных фондов в сфере ЖКХ превышает 60% - Минрегион / *РИА Новости*. 17.03.2011 г. (<http://ria.ru/society/20110317/354807148.html>).

Группа НТМП в цифрах / *Новороссийский морской торговый порт. Официальный сайт*. Доступ 27.09.2012. (http://www.nmtp.info/holding/investors/performance_results/).

Дерябина М. (2006). Участие государства в регулировании деятельности естественных монополий // *Вопросы экономики*. № 1. 518.

Зарплаты государственных топ-менеджеров: член правления «Автоваза» получает больше Путина // *Slon.ru*. 22.09.2011. (http://slon.ru/economics/zarplaty_gosudarstvennykh_top_menedzherov-680476.xhtml).

Итоги дня инвесторов Газпрома: в целом положительное впечатление, но возможное увеличение капзатрат вызывает обеспокоенность / *Атон*. 10.02.2012. (http://www.aton-line.ru/analistics/news_flow/itogi_dnya).

Комитет совета Федерации по бюджету. 2011г. (http://www.counoil.gov.ru/kom_home/kom_budg/budget/selection7/index.html).

Кудряшова Е.Н. (2004). Институциональные соглашения в условиях естественной монополии: Учебное пособие. М.: Инфра-М. 112.

Лямин М. и Зенкова Е. (2008). Оптовые генерирующие компании. Начало освещения. Электроэнергетика. М.: Банк Москвы. 21.

Малкина М.Ю. и Абросимова О.Ю. (2012). Анализ особенностей функционирования естественных монополий в современной России // *Экономический анализ: теория и практика*. № 12. 56-64.

Матин А.А. (2007). Неценовые методы регулирования естественных монополий в условиях трансформации экономики / Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: МГУ имени М.В. Ломоносова.

Нименья И.Н. и Илькевич Н.И. (1999). Моделирование инвестиционной деятельности естественной монополии: (На примере ОАО "Газпром") / Отв. ред. В. И. Зоркальцев; Сиб. отд-ние РАН, Ин-т систем энергетики им. Л. А. Мелентьева. Новосибирск: Наука. Сиб. предприятие. 14-17.

Основные показатели деятельности естественных монополий / *Федеральная служба государственной статистики РФ*. 2011. (<http://www.gks.ru>).

Степень износа основных фондов в Российской Федерации. 2010 г. / *Федеральная служба государственной статистики РФ*. (<http://www.gks.ru>).

Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 года № 147-ФЗ [Принят Государственной Думой 19 июля 1995 г., с изменениями и дополнениями по состоянию на 6 декабря 2011 г. // *Гарант. Информационно-правовой портал*. (<http://base.garant.ru/10104442/1/#100>).

"Эксперт-400" (2011) / *Рейтинговое агентство «Эксперт РА»*. (http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/expert400/2011/main; <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2011/capitalization/table2/>).

Joscow, P.L. (2002). Transaction Cost Economics, Antitrust Rules and Remedies // *Journal of Law Economics and Organization*. № 18. 95-116.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СКФО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

БАРСУКОВА АРИНА ВЛАДИМИРОВНА,

*руководитель аналитического центра ООО «Эксперт ЮГ Регион»,
старший преподаватель кафедры экономической теории
экономического факультета Южного Федерального Университета,
кандидат экономических наук,
e-mail: arina_barsukova@mail.ru*

В статье анализируются государственные гарантии как механизм формирования современных институтов. Рассматривается технопарк как проводник институциональных инноваций. Представлены факторы ускорения институционализации.

Ключевые слова: трансформация; развитие институтов СКФО; механизмы привлечения инвестиций; индустриальные парки; институционализация инвестиционного развития; анализ реальных инвестиционных проектов.

The author analyzes the state guarantees as a formation mechanism of modern institutions. Industrial park is considered as a conductor of institutional innovations. The factors accelerating institutionalization are presented in the paper.

Keywords: transformation; institutional development NCFD; mechanisms to attract investment; industrial parks; the institutionalization of investment development; analysis of real investment projects.

Коды классификатора JEL: B52, O14, R53.

Никто не спорит с тем, что успех и результативность экономического и политического развития в первую очередь зависит от степени совершенства принятых и действующих в обществе норм и правил, то есть институтов. Научную и практическую дискуссию вызывают механизмы формирования действенных институтов. Ученые по проблемам развития многие работы уделяют проблеме трансформации общества и интеграции частей больших обществ для его целостного развития, а также поиску эффективных механизмов государственного управления структурными преобразованиями в экономике. Как раз в целях форсирования интеграции республик Северного Кавказа, сокращения разрывов социально-экономических показателей развития субъектов¹ с общероссийским уровнем и с уровнем областей соседствующего с ним Южного федерального

© А.В. Барсукова, 2012

¹ По таким ключевым социально-экономическим показателям, как ВРП на душу населения, производительность труда, средняя заработная плата, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность, СКФО заметно отстает от других федеральных округов и от среднероссийских показателей. По данным Росстата территории СКФО сильно отстают по целому ряду показателей от среднероссийского уровня. Так, по уровню доходов, по уровню безработицы, по уровню промышленного развития. Доля аграрного сектора достигает 22%, по РФ - 5%.

округа, и было принято решение об их выделении в отдельный округ. Для развития последнего была разработана Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, которая определяет основные направления, способы и средства достижения стратегических целей устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности РФ на территории округа.

Ключевыми направлениями государственной поддержки в стратегии прописаны инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования субъектов СКФО, а также содействие их интеграции в национальную и мировую экономику. Создать и развить институты, способствующие привлечению инвестиций, формирующие благоприятный инвестиционный климат, постепенно вытесняющие образ «опасной зоны», стало одной из задач нового института государственной власти в округе, полпредства. Первые шаги в формировании новой институциональной структуры уже приняты, предлагаем их проанализировать.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУТОВ

Для решения целого ряда задач, не в последнюю очередь – изменения негативного имиджа территории, и была предложена мера предоставления государственных гарантий для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, при этом идея заключалась не в том, чтобы «забросать деньгами, а создать условия, чтобы инвесторы приходили на территорию СКФО, открывали предприятия, развивали экономику по тем отраслям, которые мы считаем наиболее конкурентоспособными»². По сути, реализуется идея создания институциональной структуры с понятными четкими правилами, призванными исправить ситуацию в регионе, где весьма сильны такие неформальные институты как традиции принятия экономических и политических решений местными элитами, которые в том числе и ограничивают своими консервативными взглядами и сложившейся практикой делового оборота появление новых игроков на своих территориях.

Год назад, в конце осени 2011 года реализация стратегии развития округа, где ещё существует пережиток прошлого, связанный с тем, что исполнительные органы власти формируются по национальному признаку, уже шла с опережением. За полтора года работы новый институт государственной власти в регионе, полпредство, уже пришло к той стадии, когда появилось распоряжение председателя Правительства РФ и были выделены деньги под государственные гарантии, хотя по первоначальному

² См.: Надо запустить механизм (интервью с вице-премьером и полпредом президента в округе Александром Хлопониним) // *Эксперт ЮГ*. № 41-43 (180-182). 2011. 24.

плану начать финансирование планировалось только с 2012 года, а до этого – готовить нормативную базу. Но на стадии отбора проектов институт полномочного представителя Президента РФ в СКФО сталкивается с проблемой низкого качества их проработки. В ноябре 2011 года было утвержден список из 28 инвестиционных проектов, в то время как предложено для рассмотрения инициаторами было свыше тысячи. То есть фактически местный бизнес оказался неспособен в том своем состоянии предложить масштабные проекты для внедрения. Одним из следствий примитивизации и низкой диверсифицированности экономик северо-кавказских республик является то, что такие экономики не могут эффективно осваивать выделяемые инвестиции и поэтому неспособны самостоятельно провести модернизацию (*Энеева и Ульбашева 2010*).

В целях решения данной проблемы была создана такая организация, как Корпорация развития Северного Кавказа, в задачи которой вошли анализ предложений и поиск инвесторов для их реализации. То есть возникла потребность создать механизм, отделяющий проработанные на необходимом уровне проекты от остальной массы заявок. Тогда реальный отбор первоначально прошли 28 качественных проектов на сумму 42 миллиарда рублей, хотя предполагалось потратить больше, 50 миллиардов рублей. В итоге оставшиеся восемь миллиардов рублей переходящим остатком перешли на 2012 год. Средняя стоимость инвестиционного проекта с участием государственных гарантий составила более миллиарда рублей, хотя для создания инвестиционного климата необходима масса реализуемых проектов гораздо меньшей стоимости.

ВОВРЕМЯ ЗАМЕНИТЬ РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМ

Еще одна отличительная особенность современного бизнеса СКФО заключается в том, что на долю крупных компаний, так или иначе контролируемых государством, приходится почти половина их совокупных доходов³. И это не потому, что государственный сектор здесь вытеснил частный, такое положение дел характеризует слабость развития частного бизнеса в СКФО в принципе. Вероятно, это также оказало свое влияние на то, что были избраны методы ручного управления инвестиционным процессом. Для улучшения инвестиционного климата на уровне региона были созданы команды с участием чиновников, курирующих этапность и своевременность прохождения проектом всех необходимых процедур (*Козлов, Коврышко и Барсукова 2011*). То есть налаживать работу институтов, исключающих по своей природе принятие индивидуальных решений о судьбе экономических процессов, в том числе реализации

³ По результатам анализа деятельности крупнейших компаний, зарегистрированных в субъектах округа с выручкой по итогам 2010 года свыше 1 млрд. руб.

инвестиционных проектов, начали как раз с обратного, с ручного управления, предполагающего персонификацию транзакций.

Цель внедрения механизмов ручного управления заключается в создании прецедентов успешной реализации крупных проектов, что без персонального сопровождения со стороны представителей органов государственной власти затруднительно ввиду высоких транзакционных издержек создания и управления бизнесом в СКФО. Чаще всего запретительно высокими для сторонних инвесторов, неаффилированных с местными элитами, становятся издержки спецификации и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. Значительно выше, чем в среднем по стране остаются и издержки заключения контракта, отражающие затраты как на юридическое, так и нелегальное оформление сделок.

Образцово-показательное отношение к крупным инвесторам, создающим масштабные объекты на территории северо-кавказского округа, содействие реализуемым ими объектам оказывают принципиальное влияние на изменение оценок территорий инвесторами с негативных в сторону позитивных. Эти меры необходимы для решения проблемы позиционирования субъектов округа в общероссийском экономическом пространстве. Ни для кого не секрет, что в целом ряду крупных корпораций мирового уровня субъекты СКФО до сих пор отнесены к «черной зоне» на картах развития бизнеса, то есть к территориям, закрытым для работы из-за запретительно высоких рисков.

Однако вести все инвестиционные проекты индивидуально невозможно – для этого как раз необходимо выстраивать эффективно работающие институты, поддерживающие экономическое развитие. Необходимо снизить транзакционные издержки ведения бизнеса, на что особо чутко реагирует инвестор, и что, в свою очередь, не только повысит эффективность северо-кавказских экономик, но создаст предпосылки для ускорения выстраивания институциональной структуры и повышения благосостояния населения (*Нуреев 2009*).

Перспективной, ориентированной на формирование устойчивой институциональной матрицы, представляется работа региональных команд не с единичными проектами крупного бизнеса в индивидуальном порядке, но со множеством средних. Именно средние по стоимости проекты наиболее положительно влияют на инвестиционную привлекательность региона. Проекты крупного бизнеса в силу единичности, как правило, несут крайне ограниченную информацию, не говорят широкому кругу потенциальных инвесторов об инвестиционном климате территории. Следующий этап перехода от ручного управления потребует жесткого определения с приоритетными проектами, создаваемыми в рамках стратегий развития субъектов округа. Да, стратегии развития на текущий момент есть почти у всех регионов, но далеко не у каждого стратегии являются работающими документами. Для того, чтобы прописанные

цели и задачи развития экономики реализовывалась на практике, необходимы эффективно работающие институты, текущее совместное с бизнесом планирование, годовые и пятилетние планы мероприятий, а также стимулирование их выполнения.

ПЕРВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ НОВЫХ ИНСТИТУТОВ

За прошедший год в сфере инвестиционной привлекательности Северного Кавказа произошли знаковые изменения. Несмотря на то, что уровень инвестиционной привлекательности регионов СКФО остаётся ниже среднего по России, уже видна положительная динамика в оценках инвестиционной привлекательности территорий округа, усилилось и внимание к проблемам СКФО со стороны федерального центра. Наиболее значимые изменения заметны в работе по созданию горно-туристического кластера на Северном Кавказе. Были подписаны несколько соглашений с крупными российскими и зарубежными инвесторами о совместной деятельности в рамках указанного направления, принято решение о создании ОЭЗ туристско-рекреационного типа на территории Ингушетии и др. Отмечено появление интереса и у европейских компаний к проектам «Курортов Северного Кавказа», например, Франция создала совместно с КСК управляющую компанию International Caucasus Development.

Мониторинг инвестиционного процесса, проводимый Аналитическим центром «Эксперт ЮГ» позволяет, с одной стороны, отследить изменение оценок территорий Северного Кавказа в глазах инвестора, с другой стороны, оценить результативность и эффективность предпринимаемых федеральной и региональной властью экономических и политических решений в целях улучшения инвестиционного климата в округе. Так, к середине весны 2012 году нами было отобрано для исследования 174 реальных инвестиционных проекта объёмом не менее 300 млн рублей каждый⁴. За год реальных инвестпроектов в округе стало больше, в 2011 году по той же методологии насчитано было всего 139 проектов. То есть

⁴ Главный ресурс исследования – собственная база данных аналитического центра «Эксперт ЮГ» о реальных инвестпроектах стоимостью не менее 300 млн рублей каждый, реализуемых на территории СКФО. Мониторинг проводится четвертый год. География исследования включает все субъекты СКФО, сроки проведения исследования — январь-март 2012 года. В силу выбранной методологии значительная часть проектов в итоговую базу не вошла. Изначально была собрана информация о более чем 400 потенциальных проектах, свыше половины которых в процессе их изучения оказались отнесены к категории инвестпредложений. В исследование включали проекты, по которым начало работ «в поле» датировано не позднее чем 2014 годом, а также те, которые будут введены в эксплуатацию не ранее мая 2012 года. Далее чистили базу по степени «реальности» на основе имеющихся данных и проводимых проверок информации. Проекты, вошедшие в итоговую базу, отвечают ряду требований: у проекта есть инициатор/инвестор; дата начала его реализации – не позднее 2013 года; текущая степень проработанности проекта должна быть на уровне как минимум наличия ТЭО, бизнес-плана, а желательно – соглашений с инвесторами, договорённостей с банками о кредитовании, оформления земельно-правовой документации и т.п. В итоге отбора получена база из 174 инвестпроектов. Пересчёт стоимости проектов осуществлялся по курсу на 30 марта 2012 года – 29,3282 рубля за 1 доллар США и 39,1707 рубля за 1 евро.

количественно база приросла на четверть. В ценовом выражении успехи скромнее — за прошедший с марта 2011 года по март 2012 года бюджет инвестиционных заявок в округе вырос на 15% — почти на 4,9 млрд долларов; теперь он составляет 37,5 млрд долларов. Большинство новых проектов в СКФО скромны по масштабам, что объясняет разрыв прироста в единицах и ценовом выражении. В то же время более 60% прироста анализируемой базы обеспечили объекты, базирующиеся на Ставрополье. Получается, что экономика всего СКФО пока растёт в основном за счёт одного субъекта, Ставропольского края.

Но некоторые показатели происходящих в округе преобразований уже есть. Подтверждением того, что оценки инвесторами перспектив округа улучшаются, является рост «средних» по стоимости проектов. В прошлом исследовании наблюдалось некоторое «проседание» в полученной базе, отчетливо был виден дефицит создания объектов стоимостью от 100 до 300 млн долларов, которые в массе и необходимы для устойчивого развития. В исследовании 2012 года как раз наблюдается их рост. Если год назад таких объектов было 27, то в этом - 39. Выросло также количество малых проектов стоимостью от 10 до 100 млн. долларов — на двадцать штук (см. табл. 1).

Таблица 1.

Структура базы реальных инвестпроектов по стоимости (в долларах)

	Количество проектов в 2012 году	Количество проектов в 2011 году
Свыше 1 млрд. 300 млн.	6	6
от 1 млрд. до 1 млрд. 300 млн.	0	0
от 800 млн. до 1 млрд.	0	0
от 500 млн. до 800 млн.	8	5
от 400 млн. до 500 млн.	3	2
от 300 млн. до 400 млн.	7	8
от 200 млн. до 300 млн.	11	9
от 100 млн. до 200 млн.	28	18
от 10 млн. до 100 млн.	111	91

*Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»;
(Барсукова, Кот и Козлов 2012, 36-40).*

Еще одна «яма» присутствует в районе миллиарда, а заявленные год назад шесть мегапроектов стоимостью свыше 1,3 млрд. долларов продолжают реализовываться, что может сигнализировать о появлении некоторой стабильности. Дальнейшее эффективное развитие инвестиционного процесса в СКФО связано с опережающим ростом числа небольших (100-300 млн. долл.). У них, как правило, меньший срок реализации по сравнению с крупномасштабными проектами, реализовываться они могут не только самостоятельно, выделяется целый пласт объектов, создание

которых напрямую или опосредованно связано с развитием масштабных миллиардных.

Из числа отраслей, которые в ближайшие годы имеют наибольшие шансы стать лидерами привлечения инвестиций частного бизнеса в СКФО, выделяются в первую очередь пищевая промышленность и агропромышленный комплекс. Связано это с относительно небольшим периодом создания и окупаемости объектов в этих сферах. В отраслевом разрезе на середину весны 2012 года первое место в созданной базе реальных инвестиционных проектов заняла энергетика (см. рис. 1). Второе место у наиболее перспективных объектов в АПК и пищевой промышленности. Здесь за год произошёл резкий скачок как количества, так и сумм. В 2011 году на эти отрасли приходилось всего 8,5% совокупной стоимости всей базы, в 2012 году почти в два раза больше – 15,2%, одновременно в стоимостном выражении зафиксирован синхронный, двукратный рост. Ещё одна динамично развивающаяся отрасль в экономике СКФО – это промышленность строительных материалов. Год назад в ней насчитывалось 24 проекта на 2,2 млрд. долларов, сейчас – 33 проекта на 3,4 млрд. долларов. В стоимостном разрезе прирост составил более половины. И потенциал продолжения роста как количества проектов, так и требуемых для них сумм остается высоким: в будущем промышленность строительных материалов имеет все шансы стать самой динамичной отраслью в регионе.

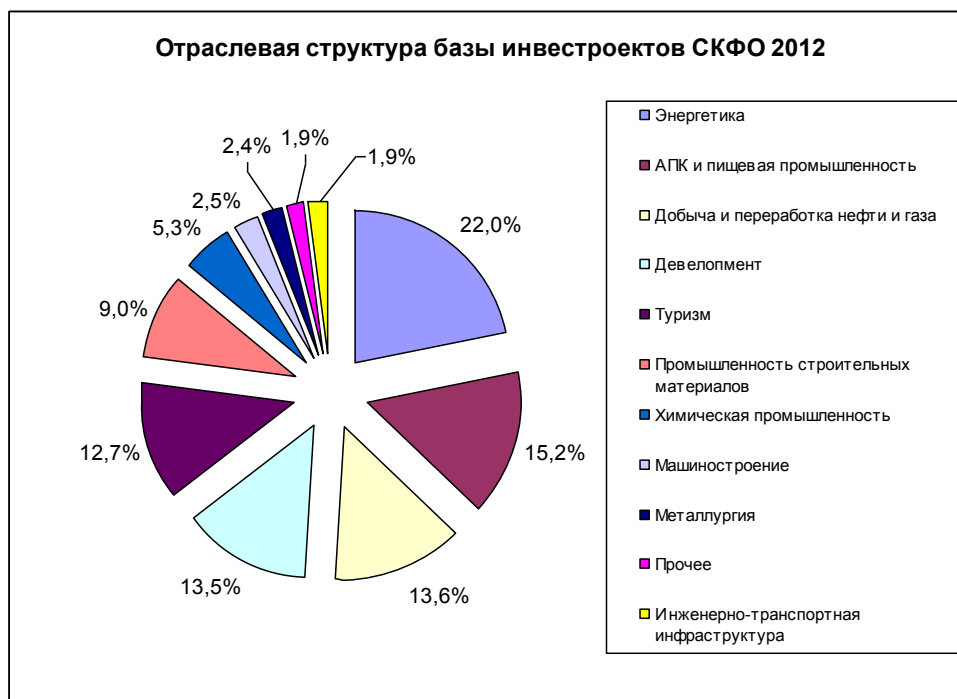


Рис. 1. Отраслевая структура инвестиционного процесса в СКФО
Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ».

Для сравнения приведем анализ положения дел этой же

отрасли в ЮФО (исследование проводилось в мае-августе 2012 года). Совокупная стоимость проектов, заявленных в этой отрасли, выросла за год менее чем на 10%. То есть рост в целом сохранился, но его динамика резко снизилась, практически так же, как и увеличилась за год до этого. Уточним, именно промышленность строительных материалов демонстрировала самые высокие темпы прироста портфеля инвестпроектов ЮФО в исследовании 2011 года - 144%.

Показавшие себя особо привлекательными за прошедший год отрасли СКФО имеют большую вероятность укрепить свои позиции и в следующем году.

Еще одним индикатором того, что уверенность инвесторов в северокавказских проектах растёт, может служить следующее наблюдение: в базе зафиксировано увеличение доли проектов с длительным периодом окупаемости. Это говорит об улучшении инвестиционной привлекательности округа, чьи субъекты продолжают замыкать рейтинг российских регионов по инвестиционному климату, подготавливаемый рейтинговым агентством «Эксперт РА» (см. табл. 2.)

Таблица 2.

Распределение регионов Северного Кавказа по рейтингу инвестиционного климата в 2010-2011 годах

Инвестиционный климат	Субъект СКФО
Пониженный потенциал - умеренный риск (3B1)	Ставропольский край,
Пониженный потенциал - высокий риск (3C1)	Республика Дагестан
Незначительный потенциал - высокий риск (3C2)	Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия-Алания,
Низкий потенциал - экстремальный риск (3D)	Республика Ингушетия, Чеченская Республика

Источник: (Горчаков 2011, 86-103).

ТЕХНОПАРК КАК ПРОВОДНИК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Сегодня одним из эффективных форматов развития промышленности, способным аккумулировать значительные инвестиционные ресурсы и государства и бизнеса в СКФО в целях развития части институциональной структуры, является региональный индустриальный парк. В СКФО наиболее эффективно идея создания индустриальных парков пока реализована на Ставрополье, где уже создано семь таких структур. Один из них, региональный индустриальный парк в г. Невинномыске, заполнен, ещё в нескольких уже есть резиденты. Развитию такого формата

взаимодействия бизнеса и власти способствовало принятию институциональных норм. Так, Закон Ставропольского края от 29 декабря 2009 года № 98 «О региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парках»⁵ определяет основные цели, принципы, условия создания таких парков, механизм управления ими и контроля за их деятельностью, а также правовые основы господдержки. Этим Законом установлено, что региональный индустриальный парк - определяемая правительством Ставропольского края часть территории, имеющая единый проект планировки и предназначенная для размещения и функционирования промышленных производств и инфраструктуры. Создание индустриальных парков, ориентированных на запросы крупного и среднего бизнеса, может стать одним из локомотивов развития частного бизнеса в округе и способом сравнительно быстрого привлечения инвесторов.

Целью развития индустриальных парков может стать инициирование целого ряда небольших по стоимости инвестиционных проектов в заранее выбираемых для интенсивного развития отраслях, что благоприятно скажется на формировании инвестиционного климата округа и повысит уровень его социально-экономического развития.

ФАКТОРЫ УСКОРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

В целях формирования устойчивой работающей институциональной структуры общества, повышения эффективности государственного управления структурными преобразованиями в северо-кавказском регионе, формирования инвестиционной привлекательности экономик республик СКФО, помимо государственной поддержки и предоставления государственных гарантий финансового и стратегического характера при реализации инвестиционных проектов, целесообразно предпринять следующие шаги:

1. Разработать программы поддержки инвестиционных проектов средней стоимости, так как именно они в большой массе будут способствовать формированию благоприятного инвестиционного климата. В то время как меры по стимулированию применения механизмов государственно-частного партнерства при реализации крупных инвестиционных контрактов выполняют функцию привлечения внимания инвесторов к территории и скорее выполняют роль своеобразного сигнала: «здесь возможно строить бизнес».

2. Создать инвестиционные площадки в форме особых экономических зон, помимо туристско-рекреационных, с максимально благоприятным режимом благоприятствования притоку капитала в региональную экономику. К таким зонам можно отнести площадки

⁵ См.: (<http://www.garant.ru>).

промышленно-производственного, технико-внедренческого и портового типов. Вокруг таких зон целесообразно организовать технопарки. Совместно эти меры позволят создавать промышленные кластеры и увеличивать привлекательность отраслей в округе для инвестиций. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть возможность распространения опыта и практики Ставропольского края по созданию региональных парков в рамках действия Закона Ставропольского края от 29.12.2009 N 98-кз «О региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парках». Закрепление на уровне законодательства РФ понятия региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парков позволит регионам использовать данный механизм в своей деятельности по привлечению инвестиций.

3. Организовать маркетинговую поддержку привлечения инвестиций в регион. Территориям, входящим в СКФО, необходима пропаганда образа безопасного для инвестиций региона и поддержка формирования благоприятного имиджа. Для успешной конкуренции за зарубежный капитал каждому субъекту необходимо иметь несколько примеров успешного опыта привлечения инвестиций и сотрудничества с иностранными инвесторами. Опыт маркетинга территорий широко распространен в странах Западной Европы, в России регионы и отдельные города только нарабатывают его.

4. Процесс планирования в субъектах округа целесообразно выводить в текущий режим и делать его интерактивным, то есть обеспечивающим взаимодействие власти с бизнесом, с экспертным сообществом и обществом. В координатах таких взаимоотношений региональной власти логичным будет взять на себя координирующую роль и роль инициатора, куратора крупных проектов, так как именно они сочетают и увязывают интересы различных отраслей территории, бизнеса с наукой и образованием. Как показывают работы таких известных российских экономистов, как В.М. Полтерович, В.В. Попов, интерактивное планирование – это тот институт, который позволяет развиваться даже в плохой институциональной среде⁶ (Полтерович 2007).

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова А., Кот В. и Козлов В. (2012). Болезнь инвестиционной гигантомании отпускает // *Эксперт ЮГ*. № 15-16 (205). 36-40.

Горчаков В. (2011). Риск, с которым трудно справиться // *Эксперт*. № 50 (783). 86-103.

Козлов В., Коврышко В. и Барсукова А. (2011). Прописаны

⁶ См.: Стратегия модернизации Российской экономики. Под ред. Полтеровича В.М. Алетея, 2010.

ручной режим и прогулки по индустриальным паркам // *Эксперт ЮГ*. № 41-43 (180-182). 22-25.

Нуреев Р.М. (2009). Россия: резервы институционального развития (как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса) // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований)*. Том 1. № 1. 6-19.

Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. М. Экономика.

Стратегия модернизации Российской экономики. / Под ред. Полтеровича В.М. Алетейя, 2010.

Энеева М.Н. и *Ульбашева А.Р.* (2010). Проблемы и парадоксы социально-экономического развития Северного Кавказа и пути повышения управляемости территории // *Экономические науки*. № 9 (70). 153.

ИННОВАЦИИ: АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

ХВЕСЕНЯ НАТАЛЬЯ ПАВЛОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный университет, г. Минск,
e-mail: natalya.hvesenya@gmail.com*

В статье рассмотрены факторы превращения новых идей в реальные продукты. Проанализирована деятельность основных институтов, ответственных за создание и прохождение новой идеи в условиях развитой рыночной экономики и экономики Республики Беларусь.

Ключевые слова: инновации; фундаментальные и прикладные исследования; институты; рынок; иерархии; гибридные соглашения.

The main factors of transformation the new ideas into real products are viewed in the paper. The analysis of institutions, which responsible for creation and passing new idea in market economy and economy of the Republic of Belarus, are carried out.

Keywords: innovations; institutions; market; hierarchy; hybrid agreements; fundamental and applied research.

Коды классификатора JEL: B52, E02, O31, O43.

Изучение развития общества приводит к констатации того факта, что одни страны успешно используют результаты инновационной деятельности для выпуска конкурентоспособной продукции, другие медленно осваивают научно-технические достижения. В одних сообществах идет процесс собственного создания новых продуктов, в других — эти продукты покупаются в готовом виде, а в третьих странах, может иметь место долгое поклонение своим традициям в ущерб прогрессивным изменениям (используется в контексте облегчения жизни человека).

Зададимся вопросом: почему некоторые сообщества являются новаторскими, а другие долго держатся за прошлое? Антропологический подход к инновациям увязывает скорость распространения новых идей с определенными факторами. Это, во-первых, относительная выгода. Она воспринимается на основании таких преимуществ, как экономия, престиж, удобство, мода, удовлетворение. Во-вторых, совместимость. Новая идея должна быть адаптирована к привычкам, ценностям, образу жизни людей. В-третьих, сложность. Чем доступнее для обучения новация, тем больше у нее шансов стать инновацией. В-четвертых, возможность проверки. Потребители могут не знать о возможностях нового продукта, а испытание увеличивает шанс быстрого его распространения. В-пятых, наблюдаемость, которая тесно взаимосвязана с предыдущим фактором

(Беркун 2011, 93-95). Например, представители компании «Сони корпорэйшн» демонстрируют свои товары покупателям, занятых поиском однотипных и однофункциональных благ, поэтому они стремительно распространяются по всему миру.

Известный менеджер корпорации Microsoft Скотт Беркун выделил наряду с первичными факторами инноваций – качеством, новизной идей, вторичные, увязывая их с историей развития человечества. Это культура, преобладающая модель технического устройства, наследие и традиции, политика, экономика, субъективность ценных свойств, краткосрочное и долгосрочное мышление (Беркун 2011, 152-155). Вторичные явления в совокупности с первичными определяют, какие идеи выигрывают, а какие проигрывают.

Множественность факторов порождает большую вероятность неблагоприятного исхода. О высокой степени неопределенности свидетельствует практика: из 10 изделий научно-технического новшества только 2 приносят коммерческий успех. Польский писатель Станислав Лемм в своей книге «Сумма технологий» написал, что независимо от того, кто будет решать, ученые или политики, вопрос о том, какие исследования продолжить, а какие необходимо прекратить, решение может оказаться ошибочным. «Вся история науки показывает, что великие технологические скачки начинаются с открытий, сделанных в ходе «чистых» исследований, которые не имели в виду никаких практических целей. Обратный процесс – появление новой теории из недр технологии – представляет собой явление редкое до исключительности» (Лемм 1968, 115-116). Какие идеи станут инновационными достаточно проблематично ответить.

Четыре крупные инновации двадцатого века – Всемирная паутина (www), веб-браузер, «мышка для компьютера» и поисковая система явились результатом длинной цепи открытий, долгих лет умственного труда. Ведь одно дело – вообразить общую гармонию или Интернет, как это сделал Ванневар Буш в 1945 году в статье «Как мы можем мыслить», и совершенно другое – разложить её на теоретические составляющие (Беркун 2011, 36).

Высокоразвитые страны тратят громадные финансовые ресурсы на фундаментальные исследования и разработки, что имеет закономерный результат – 60-80% роста ВВП этих стран достигается за счёт высокотехнологического сектора экономики. Последний в экономике стран ЕС играет важную роль в занятости населения, развитии экспорта, формировании добавленной стоимости. К 2020 году все страны ЕС должны иметь обязательным уровнем расходов на НИОКР в размере 3% к ВВП (Мойсейчик 2010, 16).

В Республике Беларусь расходы на науку и разработки не соответствуют уровню экономически развитых стран. Показатель наукоёмкости ВВП по объёму выполненных исследований, разработок и услуг научно-технического характера в 2010 году составил 0,88%. Не только не достигнут прогнозный показатель 1,2 – 1,4% к ВВП, но и

пороговое значение показателя экономической безопасности – не менее 1% ВВП (*Войтов и Русецкий 2011, 18-19*). По экспертным оценкам доля новой продукции составляет 5-7% ,а высокотехнологичной - 3%. В развитых странах ассортимент ежегодно обновляется на 15-45% (*Войтов 2010, 70*). Данные таблицы №1 отражают уровень инновационного развития страны с позиции экономической безопасности¹.

Таблица 1.

Показатели(%)	Пороговое значение показателя экономической безопасности	Показатель в 2010г.
Доля новой продукции в общем объеме промышленной продукции	>20	19
Доля инновационно активных промышленных предприятий	>30	25
Степень износа активной части основных средств	<60	57,5
Дефицит госбюджета к ВВП (-)	<3	2,6
Производство зерна на душу населения	>0,6	0,87

Индикаторы инновационной активности экономики Республики Беларусь находятся на уровне пороговой безопасности. В стране создан определенный задел для перехода к инновационной экономике: парк высоких технологий, научно-технологические парки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы, информационно-маркетинговые центры, венчурные фонды, научно-технические библиотеки. Национальная инновационная система находится на начальной стадии развития.

Программой инновационного развития на 2011-2015 годы установлены целевые показатели, среди которых:

- доведение финансирования научно-исследовательской и инновационной деятельности до 2% ВВП;
- рост высокотехнологического экспорта в 2,5-3 раза;
- повышение до 20% доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства;
- снижение износа активной части основных фондов до 50%;
- рост доли занятых в высоко- и среднетехнологическом секторах до 7-10%;
- обеспечение защиты прав собственности за рубежом².

Проблема слабости инновационной деятельности в Республике Беларусь требует исследования базовых условий её организации в стране и изучения опыта в государствах с развитой рыночной

¹ См.: Обзор инновационного развития Республики Беларусь. – Организация Объединённых Наций, Нью-Йорк и Женева. 2011. 52.

² Там же, 53-54.

экономикой. С позиции институционального анализа в рыночной экономике различают три основных способа координации независимых агентов: рынки, интегрированные организации (иерархии) и гибридные соглашения. Рынки используют механизм цен для распределения ресурсов и товаров между отраслями и сферами экономики. В противоположность рынку, иерархия представляет собой соглашение между агентами для координации своих действий на постоянной основе с использованием приказов и кооперации. В гибридных соглашениях отражаются черты рынков и иерархии. Это контракты между партнёрами в определённой сфере деятельности. Совместное решение принимается для отдельных транзакций и отдельных позиций фирм. Следует отметить то, что агенты сохраняют права собственности на свои активы, а, значит, и независимость в принятии основных экономических решений. Примером гибридных соглашений могут служить франшиза, сеть фирм или пучок долгосрочных контрактов между ограниченным числом партнёров. Последние гибридные организации широко представлены в науке. Гибридные формы распространены в сфере информационных технологий. Например, в корпорации Microsoft создаются команды под разработку конкретного инновационного продукта. Команда работает по контракту, может иметь и внутреннего заказчика. Представитель заказчика принимает участие в разработке программного обеспечения. Он ежедневно, ежечасно взаимодействует с программистами и их руководителями, поскольку социальные сети всегда мощнее (а иногда и быстрее), чем технологические. Это окупается более разумными проектными решениями и удовлетворением заказчиков готовой продукцией. Команда проходит все этапы создания продукта: от исходного планирования, составления технических условий до разработки продукта и его выпуска. Проект подвергается экспертизе сторонних наблюдателей. На создание IT-проектов могут уходить годы. «Завершение проекта довольно редкое и специфическое событие – в технической сфере многие проекты никогда даже и близко не подходят к такому результату» (Беркун 2010, 393).

Джей Эллиот, вице-президент компании Apple, указывает на необходимость создания соответствующей инновационной культуры. Он выделил традиционные и предпринимательские компании. В традиционной компании действует иерархическая система управления. Во многих случаях появляющиеся новые идеи не реализуются потому, что высшее руководство по собственному усмотрению их селекционирует, вплоть до позиционирования их, как свои собственные. Самым талантливым специалистам создаются привилегированные условия труда, отличные от других сотрудников. Их изолированность замедляет проявление творческого потенциала других. «Людям нужна более открытая среда, в которой их усилия по меньшей мере получают должное признание и в которой они

чувствуют себя частью большого целого» (Эллиот 2012, 235). Задействование более высоких уровней энергии – интеллектуальной и духовной, подразумевает, что работнику предоставляется большая свобода и самостоятельность и в большей степени принуждение должно сменяться мотивацией, поиском новых способов стимулирования сотрудников. Привести лошадь к водопою может и один человек, но и десять не заставит её пить, если она этого не захочет.

В предпринимательских компаниях создаются такие рамочные условия, в которых поддерживаются и защищаются идеи разработчика. Каждый сотрудник заинтересован в проявлении своих творческих способностей. Важным фактором развития компании выступает системное видение руководителей, определяющих путь к достижению перспективных целей. Учитывается тот факт, что некоторые решения могут быть ошибочными. Для поддержания атмосферы доброжелательности, культивирования нормальных взаимоотношений в компании отказываются от наказания за ошибки. Когда работе ничего не угрожает, складываются доверительные отношения, общение становится продуктивным. В такой обстановке руководитель зачастую «жертвует» собственными идеями для достижения конечного результата. Компания Apple является примером предпринимательской структуры.

В условиях развитых рыночных отношений рамочные условия для участников институциональных соглашений создаются правовой системой. Существует чёткое разделение и независимость властей - законодательной, судебной и исполнительной. Посредством правового поля обеспечивается чёткость и последовательность протекания инновационного процесса при работе на внешнего заказчика.

Прохождение новой идеи описывается через действия трёх основных институтов. Триада представлена разработчиками идеи, органами по коммерциализации НИОКР и передаче технологий и фирмами. Разработчики идеи имеют право собственности на свой продукт и право передачи собственности на результаты НИОКР для промышленного использования.

Коммерциализацией НИОКР в развитых странах занимаются специализированные учреждения в области передачи технологий. Например, в большинстве зарубежных университетов действуют офисы по лицензированию и трансферу технологий. В Германии функционируют агентства по коммерциализации патентов, которые имеют контрактные отношения с научными и исследовательскими учреждениями региона. Они выполняют ряд функций, не свойственных подобным структурам в Республике Беларусь: предоставляют необходимую информацию преподавателям, научным работникам, администрации университета, компаниям; оценивают научные исследования на предмет коммерческой значимости и охраноспособности полученных результатов; рекламируют результаты

НИОКР университетов; участвуют в разработке проектов и поиску инвесторов и др. В США доходы подобных центров трансфера технологий, созданных в виде структурных подразделений университетов, составляют 20% от доходной части государственного бюджета (*Мойсейчик 2010, 19-20*). Университеты и федеральные лаборатории создают новые знания и базовые технологии, а частный сектор обеспечивает выход последних на рынок. Федеральное правительство поддерживает реализацию национальных целей.

Все субъекты, участвующие в создании и прохождении новой идеи, заинтересованы в коммерциализации НИОКР. Их гонорары напрямую зависят от результатов коммерческого использования. Стадии создания инновационного продукта выглядят таким образом: идея - коммерциализация НИОКР - промышленное использование. В экономически развитых странах показатель использования результатов НИОКР достигает 70% и выше, а в Республике Беларусь менее 10%.

В отечественной экономике взаимодействие в триаде выглядит по-другому. Разработчик идеи обсуждает её в коллективе и убеждает органы власти в её ценности. В лучшем случае идея в виде некоего компромисса предлагается для промышленной разработки. Административные барьеры и согласования мешают быстрой коммерциализации идей. Директор Конструкторского республиканского унитарного предприятия «Научное приборостроение» НАН Беларуси Яковлев В. отмечает размытость ответственности за внедрение новой продукции при расходовании бюджетных средств. Задача разработчика - создать опытный образец и в последующем качественно сопровождать его, если это необходимо. Ответственность заказчика за внедрение куда-то исчезает, если таковым являются различные ведомства и организации, сопровождающие инновационные проекты и программы. «Бремя внедрения необоснованно перекладывается на плечи предприятия-разработчика» (*Яковлев 2012, 15*). Он указывает на слабость подготовки инженерного персонала в Республике Беларусь, сложность в приобретении техники образовательными и производственными учреждениями. Лизинг в этой области практически не развит. Состояние материально-технической базы десятилетиями остаётся неизменным (*Яковлев 2012, 11-13*).

Почти все научно-технические разработки выполняются организациями государственной формы собственности. Соответственно собственником результатов является государство. Разработчики не получают право собственности на результаты НИОКР, созданные в государственных учреждениях, и не имеют право передачи идеи для дальнейшей разработки и промышленного использования. Создатели идеи получают разовый гонорар и не имеют прав роялти от результатов коммерческого использования. Организация инновационного процесса остаётся консервативной.

Сохранившиеся от советских времён патентно-лицензионные отделы, аналогичные структурные подразделения НИИ и вузов, появившиеся центры трансфера технологий не выполняют функций, адекватных данному этапу научно-технического развития. Бизнес также не заинтересован в развитии науки и промышленном её использовании. Индивиды не хотят брать на себя ответственность, т.к. возможность получения неблагоприятного исхода весьма велика.

Таким образом, в триаде отсутствуют субъекты, заинтересованные в коммерциализации НИОКР. Нарушена последовательность стадий создания инновационного продукта: идея – промышленное производство – коммерциализация идеи.

Опыт экономически развитых стран показывает, что государство обеспечивает проведение фундаментальных исследований и разработок, необходимых для удовлетворения потребностей страны. На создание фундаментальной научной школы требуется 3 поколения учёных, в области прикладных исследований -- 10 лет. Потеря целого поколения молодых учёных в странах СНГ в 1990-е - 2000-е годы привело к разрушению научных школ. Определённая идеология научно-технического развития в России и Республике Беларусь реализуется в наиболее важных, прорывных направлениях.

Предполагается, что в Республике Беларусь создание новых специализированных производств в области микроэлектроники, фотоники, химических производств, фармацевтики, микробиологии, медицинского оборудования, светодиодной техники позволит расширить инновационный коридор для развития других сфер деятельности. Институты «Сколково» в России, «Парк высоких технологий» в Минске нацелены на доведение исследований и разработок до состояния рыночного продукта. В странах одна из важных проблем – законодательная поддержка инновационной деятельности. За рубежом инновационная деятельность стимулируется грантами и премиями, налоговыми льготами и льготными кредитами. Государство играет важную роль в активизации инновационного процесса, создании соответствующей инновациям культуре. Белорусскому правительству рекомендуется использовать инструменты содействия инновационной деятельности, развивать систему финансирования инноваций и в тоже время проявлять терпимость к неудачам при высоком уровне риска отдельных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

- Беркун С.* (2011). Откуда берутся гениальные идеи? 10 мифов об инновации. СПб
- Беркун С.* (2010). Искусство управления IT-проектами. СПб.
- Войтов И.В., Новикова И.В. и Анищук В.* (2010). Механизм инновационного развития // *Экономика Беларуси.* №3. 68-72.

Войтов И.В. и Русецкий А.М. (2011). О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2010 года и за период 2006-2010 годов. Аналитический доклад . Минск // ГУ БелИ-СА.

Лемм С. (1968). Сумма технологий. М.:Мир.

Мойсейчик Г.И. (2010). О роли интеллектуальной собственности в современном мировом хозяйстве и вопросах её реформы в странах СНГ // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. №6. 10-27.

Обзор инновационного развития Республики Беларусь. – Организация Объединённых Наций, Нью-Йорк и Женева. 2011.

Эллиот Дж. (2012). Стив Джобс: уроки лидерства. М.: Эксмо

Яковлев В. (2012). Приборная база плюс интеллект // Наука и инновации. №5. 10-14.

EDITORIAL

- Volchik V.V.** Institutional changes: towards a general theory 4

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Dzagurova N.B.** Amplification the incentive effects in the construction work contracts as risky institutional transplantation 7

ECONOMIC CULTURE AS INSTITUTION

- Rozmainsky I.V.** Economic culture as a factor and barrier to economic growth..... 22
- Dubyansky A.N.** The cultural aspect of usury and interest..... 33
- Kadochnikov D.V.** Theoretical-economic analysis of culture and cultural values: methodological issues..... 43
- Oding N.Y., Savulkin L.I.** Culture, institutions and economic performance in Russia..... 60

REGULATION OF ECONOMY: THE ROLE OF INSTITUTIONS

- Kavitskaya I.L.** Institutional determinants of the monetary policy effectiveness..... 73
- Sapunkova N.A.** Features of monetary policy custom measures in emerging market economies...../..... 83

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF MARKETS

- Kalyuzhnova N.Y., Dolgov Y.V.** Institutional traps in Russian oil refining..... 102
- Malkina M.Y., Abrosimova O.Y.** Institutional analysis of natural monopolies in the modern Russia..... 117

INSTITUTIONAL REGIONALISM

- Barsukova A.V.** Development of the investment process in the North Caucasus Federal District: institutional analysis..... 133

INNOVATION ECONOMICS

- Hvesenya N.P.** Innovation: anthropological and institutional approach..... 144

ПОДПИСКА-2013**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2013****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,***ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 4, № 4. 2012

Выпускающий редактор: Постолова Ю.Н.

Дизайн и верстка: Издательство «Гуманитарные перспективы»

Корректор: Чигвинцева Е.С.

Сдано в набор 10.12.2012.

Подписано в печать 25.12.2012

Тираж: 500 экз. Заказ № 69