

ВопросыTM ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Риски и ограничения
«новой приватизационной политики»

Национальные образы науки

Осторожно: инвестиционные проекты
с участием государства

«Диссертационная ловушка»

9

2 0 1 1

CONTENTS

MACROECONOMICS

- A. Radygin, Yu. Simachev, R. Entov** — State and Denationalization: Risks and Limitations of the «New Privatization Policy»..... 4
- V. Maevsky, K. Zorin** — Some Features of the Money's Accelerator Performance..... 27

NATIONAL IMAGES OF SCIENCE

- S. Newcomb** — Abstract Science in America, 1776–1876 (*The Preface by O. Sheinin and L. Sheinin*) 42
- I. Peaucelle** — Innovations in Economic Science: French Contribution for the Last 70 Years..... 66

INVESTMENTS AND INNOVATIONS

- V. Livshits, A. Shvetsov** — What Mistakes Should Be Avoided under Evaluating Investment Projects with State Participation..... 80
- E. Kutsenko, D. Tyumentseva** — Clusters and Innovations in the Subjects of RF: The Results of Empirical Study 93
- V. Gazman** — Innovative Leasing Financing..... 108
- A. Zhuk** — Dissertation Trap on the Way of Building Innovation Economy..... 121

-
- Modernization of Forestry Complex and Forestry Management
(*An Interview with the First Deputy Chairman of the Government of RF V. A. Zubkov*)..... 134

REFLECTIONS ON THE BOOK

- V. Klinov, E. Sidorova** — Which Capitalism Is Better? (*On the Book by D. Dăianu «Which Way Goes Capitalism? In Search of Adequate Policies in a Dramatically Changing World»*) 142
- O. Kirchik** — French Sociologists on Capitalism (*On the Book by L. Boltanski and E. Chiapello «Le nouvel esprit du capitalisme»*)..... 152

-
- Abstracts** 158

МАКРОЭКОНОМИКА

- А. Радыгин, Ю. Симачев, Р. Энтов** — Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики» 4
- В. Маевский, К. Зорин** — О некоторых особенностях функционирования денежного акселератора 27

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОБРАЗЫ НАУКИ

- С. Ньюком** — Фундаментальная наука в Америке, 1776—1876 (*предисловие О. Шейнина и Л. Шейнина*) 42
- И. Посель** — Инновации в экономической науке: французский вклад за последние 70 лет 66

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

- В. Лившиц, А. Швецов** — Каких ошибок следует избегать при оценке инвестиционных проектов с участием государства 80
- Е. Куценко, Д. Тюменцева** — Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования 93
- В. Газман** — Инновационное финансирование лизинга 108
- А. Жук** — «Диссертационная ловушка» на пути к построению инновационной экономики 121

Модернизация лесного комплекса и управления лесами (*интервью с Первым заместителем Председателя Правительства РФ В. А. Зубковым*) 134

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- В. Клинов, Е. Сидорова** — Какой капитализм лучше? (*О книге Д. Дзяну «Куда идет капитализм? В поисках адекватной политики в драматически меняющемся мире»*) 142
- О. Кирчик** — Французские социологи о капитализме (*О книге Л. Болтански и Э. Кьяпелло «Новый дух капитализма»*) 152

Аннотации к статьям номера (на английском языке) 158

*А. РАДЫГИН,
доктор экономических наук,
профессор, декан экономического факультета
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,*

*Ю. СИМАЧЕВ,
кандидат технических наук,
заместитель генерального директора
Межведомственного аналитического центра,*

*Р. ЭНТОВ,
академик РАН*

ГОСУДАРСТВО И РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ: РИСКИ И ОГРАНИЧЕНИЯ «НОВОЙ ПРИВАТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ»*

Разгосударствление в эпоху прагматизма

Глобальный кризис конца первого десятилетия XXI в. привел к социально-экономическим изменениям, радикальность которых мы будем осмысливать еще достаточно долго. Но уже сегодня очевидно, что обе ведущие системы функционирования рыночных институтов западного мира — система США, основанная на идеологии свободной рыночной конкуренции, и социально ориентированная система Европы — не смогли предложить адекватные меры противодействия в начальной фазе кризисных явлений. Тем не менее государства, имеющие мощные рычаги воздействия на экономику, в условиях кризиса оказались, по сути, единственным действенным барьером на пути финансово-экономического коллапса. Среди этих стран (с некоторыми оговорками) была и Россия.

Эффект масштабной государственной интервенции в экономику, позитивный в фазе кризиса, становится зачастую негативным в фазе

* В статье использованы материалы экспертной группы «Управление государственной собственностью и приватизация», созданной в январе 2011 г. в рамках обновления Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. («Стратегия 2020»). Авторы выражают благодарность В. Кузнецову, М. Кузыку и Г. Мальгинову за замечания и дополнения.

стабильного долгосрочного экономического роста. При этом пока не найдены убедительные аргументы (независимо от фазы экономической динамики) против ставшего аксиоматичным тезиса о значимости (защиты) прав частной собственности как основы институциональной среды для эффективности, долгосрочных инвестиций и экономического роста.

Государственное vs. частное: динамика разгосударствления

В теории подробно обсуждаются причины производства государствами частных благ (товаров и услуг) и их реализации на более или менее стандартных коммерческих началах. Так, обострившаяся после Второй мировой войны конкуренция на мировых рынках (а также приход к власти социалистических и левореформаторских партий, в программах которых в те годы в качестве первоочередной была поставлена задача значительно расширить сферу государственной активности) побудила правительства многих европейских стран национализировать ряд компаний в ключевых секторах экономики с целью радикальной модернизации, обновления их технической базы и существенного повышения конкурентоспособности. Национализация, проведенная лейбористским правительством в Великобритании сразу после Второй мировой войны, привела к росту доли государственного сектора в экономике свыше 20%, остававшейся на довольно высоком уровне на протяжении более трех десятилетий¹.

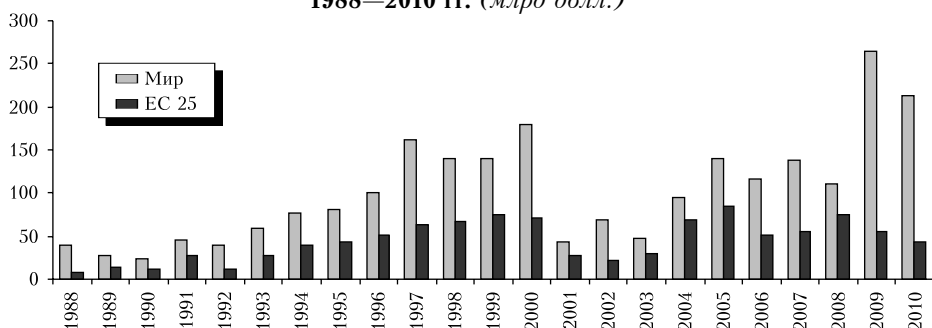
Тенденция к разгосударствлению собственности особенно проявилась в 1970—1980-х годах. В промышленно развитых странах средний удельный вес государственного сектора в ВВП в начале 1980-х годов достигал почти 9%, а к 1997 г. опустился ниже 5%. В группе наиболее бедных развивающихся стран указанная доля снизилась с 15% в 1980 до 7% в 1997 г. В странах Западной Европы переход от национализации некоторых отраслей экономики к приватизации в значительной мере был связан с победой на выборах более консервативных («либеральных») политических партий. Аналогичные тенденции наметились и во многих развивающихся странах (см. рис. 1). Вместе с тем в ряде стран (Ближнего и Среднего Востока, Африки) программы влиятельных политических партий предполагают сохранение и укрепление государственной собственности в ключевых секторах экономики.

С начала 2000-х годов приватизируются принадлежащие государству месторождения полезных ископаемых, прежде всего нефти и газа, в том числе проведена частичная приватизация норвежской государственной компании «Статойл», разработаны проекты приватизации железнодорожного транспорта, крупнейшей в мире системы почтовых банков в Японии и др. Масштабы указанных изменений нельзя недооценивать.

При анализе приватизации 78 крупнейших компаний в 15 промышленно развитых и 10 развивающихся странах исследователи сравнивали статистические показатели деятельности компаний в течение

¹ Megginson W. D. The Financial Economics of Privatization. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 12.

Совокупные поступления от приватизации, мир и ЕС (25 стран), 1988—2010 гг. (млрд долл.)*



* Резко выросшие в 2009 г. поступления от приватизации в значительной степени отражают лишь имевший место в том году выкуп крупнейшими банками США и Великобритании своих акций, которые оказались в руках государства в результате реализации антикризисных программ, и не свидетельствуют о росте поступлений от приватизации в ее классическом понимании. В 2010 г., напротив, заметно увеличилась именно доля классических приватизационных сделок.

Источник: Privatization Barometer 2010. P. 6, 8 (www.privatizationbarometer.net).

Рис. 1

трех лет до приватизации с соответствующими характеристиками за три года после нее. Благодаря переходу к частному предпринимательству, по мнению авторов исследования, удалось обеспечить снижение удельных затрат труда и капитала. Все расчеты свидетельствуют о наличии статистически значимого положительного эффекта².

На более коротких промежутках времени на соотношение между частным и государственным секторами экономики влияют также особенности развития делового цикла. Например, в период мирового кризиса 2008—2009 гг. во многих странах государство предоставило ряду крупных частных компаний значительную финансовую помощь, получив при этом довольно «весомый» пакет их акций. Больше того, многие страны провели те или иные антикризисные мероприятия по национализации. К концу 2008 г. в рамках мер антикризисной поддержки различные страны израсходовали около 1,4 трлн долл. на докапитализацию компаний и около 880 млрд на приобретение новых активов.

В 2010—2011 гг. правительства многих стран возвращаются к программам ограничения размеров государственного сектора (см. рис. 1). Сегодня в большинстве компаний, «спасенных» от формального провозглашения банкротства, интенсивно меняют методы руководства (и соответственно персональный состав высших управляющих), а правительства разрабатывают проекты последующей приватизации компаний, чтобы существенно повысить эффективность их деятельности.

Государственное vs. частное: теория и эмпирика

Переход к государственной собственности позволяет раздвинуть рамки бюджетных ограничений и создать условия для радикального технического переоборудования предприятий компании (отрасли). И все же,

² См.: D'Souza J., Megginson W. The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms in the 1990s // Journal of Finance. 1999. Vol. 54. P. 1397—1438.

как свидетельствует опыт многих стран, *длительное функционирование государственных компаний в большинстве случаев выявляет нарастающую расточительность по критериям рыночной эффективности.*

В общественном секторе, как правило, сосредоточены отрасли, с позиций национальной безопасности относящиеся к числу стратегических. Но тем самым как бы заранее постулируется доминирование иных (например, стратегических, военно-политических) соображений в регулировании указанных отраслей. Особенно отчетливо это проявляется в двусторонней монополистической (практически нерыночной) ситуации, когда принадлежащие государству компании производят продукцию по заказам правительственных ведомств.

«Привилегированное» положение крупнейших государственных предприятий, защищенность от давления конкурентных сил ослабляют не только их восприимчивость к рыночным сигналам и рыночной дисциплине, но и стимулы к снижению издержек, усиливая склонность высших менеджеров к расширению круга предоставляемых государственными компаниями частных выгод и к рентоориентированной стратегии поведения. Ограничение конкуренции при неполноте контрактных отношений приводит к тому, что в государственных фирмах оптимальная стратегия управляющего персонала (по сравнению с менеджерами частных компаний) чаще связана с принятием нетворческих, рутинных решений. Менеджеры таких фирм сравнительно меньше внимания уделяют инновациям в снижение издержек производства. Монопольная власть государственных компаний и наличие у них административного ресурса при определенных условиях могут существенно усиливать указанную тенденцию³.

Среди причин снижения эффективности государственного регулирования отметим и довольно прочные институциональные связи, нередко складывающиеся между правительством и сравнительно менее эффективными корпорациями. Ведь последние, как правило, активно финансируют избирательную кампанию связанных с ними влиятельных политиков, которые в подобных условиях заинтересованы в более активной поддержке «своих», хотя и неэффективно функционирующих компаний. Особенно это, по-видимому, относится к недостаточно эффективным корпорациям-«монстрам», которые пользуются репутацией «too big to fail»⁴.

Функционирование государственных компаний в стратегических отраслях характеризуется монополией на всю или почти всю информацию о реальных результатах их деятельности. М. Фиччио исследовал особенности функционирования тех компаний, где в число топ-менеджеров входят крупные политические деятели (министры, депутаты законодательных собраний и др.). Их он называет «фирмами, обладающими политическими связями» (politically connected firms). По расчетам автора, в государствах, где особенно велик удельный вес фирм с политическими связями, менее прозрачны хозяйственные операции и сравнительно выше уровень

³ См.: *Hoppe E., Schmitz P. Public Versus Private Ownership: Quantity Contracts and the Allocation of Investment Tasks // Journal of Public Economics. 2010. Vol. 94. P. 258–268.*

⁴ Теоретические модели, в рамках которых анализируется подобное взаимодействие, можно найти, например, в: *Robinson J., Torvik R. A Political Economy Theory of the Soft Budget Constraint // CEPR Discussion Paper. 2005. No 5274.*

коррупции⁵. Поэтому не только налогоплательщики (избиратели), но нередко и координирующие правительственные ведомства не имеют адекватного представления об эффективности субсидирования государственного предпринимательства, «возвышающегося» над рынком.

В самой политико-экономической стратегии государственных компаний нередко обнаруживается шаткость оснований их огосударствления. Особого рассмотрения, по-видимому, заслуживает вопрос об *отсутствии последовательности во времени* (time-inconsistency) как в общем направлении развития общественного сектора, так и в практике ее реализации, в конкретных действиях, предпринимаемых государственными компаниями⁶.

Изменение общих условий хозяйственного развития может снизить потребность в централизованном регулировании, однако бюрократический аппарат по-прежнему заинтересован в дальнейшем расширении своих функций. Сохраняется и уверенность в том, что крупные («системообразующие») кредитные учреждения и нефинансовые корпорации в трудных ситуациях могут рассчитывать на серьезную поддержку со стороны государства. Это вносит существенные искажения в систему цен, складывающихся на финансовых рынках.

Государственная «подпитка» крупнейших инвестиционных и коммерческих банков, а также ряда других корпораций, по существу, как бы фиксировала расхождение между индивидуальными и общественными издержками, порождаемое искусственно заниженными ценами риска. Невиданная со времени Великой депрессии волна банкротств индивидуальных заемщиков и значительное обесценение реальных и финансовых активов в 2007—2009 гг. свидетельствуют о масштабах недооценки реальных рисков. К числу других проявлений той же тенденции можно отнести «пузыри» в кредитовании интенсивных рейдерских захватов, а также всевозможных финансовых спекуляций.

Наконец, менее эффективное хозяйствование рассматриваемых компаний определяется и особенностями государственной собственности, которая обычно воспринимается как коллективная, общая. Механизмы систематического мониторинга за результатами деятельности государственных предприятий, разумеется, не предполагают контроль со стороны каждого гражданина, обычно указанная обязанность возлагается на некоторые ведомства исполнительной власти. Тем самым возникает стандартная проблема отношений «принципал—агент». Еще больше вопросов вызывают механизмы мониторинга за результатами контроля, который должны осуществлять указанные ведомства. «Мониторинг мониторов», по существу, вырождается в неэффективную бюрократическую пирамиду многоступенчатого административного контроля и формальной отчетности. Общепринято утверждение, что государственный сектор, как правило, генерирует неравенство условий конкуренции, нерыночные отношения и коррупцию.

Возможности сравнительного исследования и сопоставления эффективности государственных и частных компаний возникают, если они выпускают более или менее однородную продукцию. При этом, конечно,

⁵ В России, по расчетам М. Фиччио (на начало 2000-х годов), на фирмы, обладавшие политическими связями, приходилось 86,75% рыночной капитализации российских компаний. См.: Ficcio M. Politically Connected Firms // American Economic Review. 2006. Vol. 96. P. 369—386.

⁶ Заметим, что динамическая несостоятельность может иметь место и в тех случаях, когда общий курс политики, осуществляемой на меньших отрезках времени («подпериодах»), считается оптимальным.

сравнительный анализ эффективности производства в силу ряда факторов (различий в ассортименте продукции, неодинаковой структуры рыночного спроса, недостаточной сопоставимости методик расчета издержек и т. п.) затруднен. Вместе с тем на протяжении последних десятилетий эмпирическими исследованиями охвачен довольно широкий круг отраслей, и результаты этих расчетов позволяют сделать вывод о сравнительно более высокой эффективности частных предприятий.

Э. Бордмэн и Э. Вайнинг в обзоре, посвященном сравнению эффективности функционирования частных и государственных компаний, сопоставили результаты более 50 различных исследований и собственные расчеты. Основной вывод авторы формулируют следующим образом: «Результаты исследований свидетельствуют о том, что при учете широкого круга факторов [влияющих на эффективность хозяйственных операций] крупные промышленные фирмы со смешанной собственностью и аналогичные фирмы, полностью принадлежащие государству, обнаруживают существенно меньшую эффективность по сравнению с подобными им частными компаниями»⁷. Анализ других обзоров эмпирических исследований также свидетельствует о более высокой эффективности частного предпринимательства по сравнению с государственным. В некоторых случаях невозможно было определить явные преимущества какой-либо из рассматриваемых форм собственности⁸. В работе Д. Мюллера сведены воедино результаты 71 исследования: лишь в 5 случаях государственные предприятия были эффективнее частных⁹.

Многочисленные исследования (ИЭП, БЭА, ВШЭ, РЭБ и др.) сравнительной эффективности компаний, с одной стороны, с доминированием государства, с другой — частных владельцев в России за период 1990—2000 гг. различаются в оценках влияния тех или иных типов частных собственников. Однако применительно к компаниям с участием государства выводы аналогичны. Исследования 2000-х годов, включая страны Центральной и Восточной Европы и СНГ, показывают, что приватизация может оказывать положительное влияние на уровень ВВП и экономический рост¹⁰.

Вместе с тем речь не идет о том, что всякая деятельность государства по своей природе носит непроизводительный характер и соответственно частное предпринимательство должно полностью вытеснить его из хозяйственной жизни. Ведь некоторые общественные блага может обеспечивать только государство, а в других случаях оно, используя преимущества централизованного управления, удовлетворяет общественные потребности при сравнительно меньших затратах материальных и трудовых ресурсов. Во многих случаях государству достается важная роль инициатора: оно впервые создает свои предприятия в тех областях, которые частному капиталу представляются

⁷ Boardman A. E., Vining A. R. Ownership and Performance in Competitive Environments: a Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-owned Enterprises // Journal of Law and Economics. 1989. Vol. 32. P. 1—33.

⁸ Borchering T., Pommerehne W., Schneider F. Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidence from Five Countries // Zeitschrift für Nationalökonomie. 1982. Bd. 89. S. 127—156.

⁹ Соображения о сравнительно меньшей эффективности государственного предпринимательства «на самом деле не до конца учитывают общественные потери... так как они принимают во внимание только более высокие затраты на производство данного объема выпуска, но не дополнительные общественные потери, которые возникают из-за того, что общество не потребляет оптимального количества предлагаемых государством благ». См.: Мюллер Д. Общественный выбор. М.: ГУ—ВШЭ, Экономическая школа, 2007. С. 497, 501—507.

¹⁰ См.: Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J. Effects of Privatization and Ownership in Transition Economics // Journal of Economic Literature. 2009. Vol. 47. P. 699—728; Bortolotti B., Siniscalco D. The Challenges of Privatization: An International Analysis. Oxford: Oxford University Press, 2003; Megginson W. D. The Financial Economics of Privatization.

недостаточно перспективными (рентабельными). Точно так же из сказанного, разумеется, не следует, что частные предприятия всегда и при всех обстоятельствах оказываются эффективнее государственных.

Современная экономическая теория исходит из предположения, согласно которому *не существует такой «универсально пригодной» формы собственности*, которая неизменно и независимо от конкретных исторических условий превосходила бы другие формы собственности в любой стране во всех отраслях и секторах экономики. Так, если не налажена соответствующая система регулирования и контроля, приватизация предприятий, предоставляющих услуги общественного сектора, и естественных монополистов может нанести вред потребителям даже в тех случаях, когда производственная эффективность компаний возрастает.

Известны и примеры государственных компаний, работающих в конкурентной среде и демонстрирующих свою жизнеспособность. Если же их эффективность снижается и они приносят значительные убытки, то это становится поводом для серьезной реорганизации, а в последнее время все чаще для «отщепления» (divestiture) и приватизации некоторых подразделений хозяйственного комплекса, ранее имевшего статус государственной компании.

Государственные компании, становящиеся «институтами развития», могут на протяжении определенного времени использовать свой особый статус, в том числе правительственную финансовую поддержку, для ускорения ломки консервативных хозяйственных структур и создания относительно благоприятных условий для развития высокотехнологичных отраслей. При этом *сами по себе права частной собственности (и приватизация) приносят экономический эффект лишь в условиях конкурентной среды*. Экономическая эффективность в значительно большей степени зависит от рыночной структуры и конкуренции, чем от природы права собственности и различий между владельцами активов¹¹.

Государственное vs. частное: новые вызовы?

По всей видимости, в современном мире (тем более с учетом переосмысления системных задач государственного регулирования в посткризисных условиях) начатая еще физиократами и активно продолжающаяся в XXI в. дискуссия о «провалах государства» и «провалах рынка» теряет свою актуальность, по крайней мере в аспекте прямого противопоставления государства и рынка.

Ортодоксальный неоклассический (неолиберальный) подход к государству как основному источнику экономической нестабильности становится все более экзотическим и в англо-американской, и в европейской исследовательской традициях. Это не означает, естественно, что кейнсианские, дирижистские и регулятивные концепции роли государства в современной экономике вновь становятся доминирующими. Даже в контексте системного финансового кризиса 2008—2009 гг. и обсуждения необходимости новой модели регулирования во все-

¹¹ Vickers J., Yarrow G. Privatization: An Economic Analysis. Cambridge, MA: MIT Press, 1988; Bizaguet A. Le secteur public et les privatisations. P.: PUF, 1988. P. 75.

мирном масштабе не ставится вопрос о возврате к модели середины XX в. (регулирования производства). Тем не менее на волне критики либеральной модели последних 30 лет стал популярным не очевидный тезис (из-за системных рисков в самом государственном регулировании) о необходимости более активного вмешательства государства в экономику для преодоления рисков стихийного развития¹².

В целом речь идет о *дальнейшем отказе от противопоставления государства и рынка в пользу более прагматичного подхода*, учитывающего несколько значимых новых моментов: утверждение об объективной *циклическости* уровня государственного (прямого и косвенного) вмешательства в экономику; переосмысление роли государства в качестве регулятора с учетом процесса *глобализации* современной экономики¹³; необходимость *оптимизации соотношения функций и имеющегося потенциала* государственного вмешательства в зависимости от реальных возможностей государства¹⁴. При этом дискуссия о границах деятельности рынков и государства не сводится к выявлению оптимальных функций последнего в сфере экономики. Каждая из таких функций, прежде всего в сферах производства «общественных благ» и НИОКР, должна быть оценена с точки зрения возможности ее реализации частным сектором, когда правительство лишь формирует необходимые стимулы и обеспечивает субсидии частному сектору.

В развитии современного государства возникает определенное противоречие между достаточными полномочиями общественных деятелей и гарантией, что эти представители будут ограничены в произвольном использовании своих полномочий в интересах привилегированного меньшинства. Очевидно, разрешение данного противоречия (при отсутствии унифицированных рецептов) лежит в сфере *развития политических институтов*. Экономические институты, стимулирующие экономический рост, возникают, во-первых, когда политические институты предоставляют власть группам, которые заинтересованы в широко разветвленной системе инфорсmenta прав собственности, во-вторых, когда политические институты предусматривают эффективные ограничители для действий власть предержащих и, в-третьих, когда не существует условий для извлечения значимой ренты от пребывания у власти¹⁵.

Во многих случаях масштабы хозяйственной неэффективности и расточительства многократно возрастают из-за олигополистических структур, формирующихся в политической сфере, и непрозрачности, закрытости процессов принятия решений в рамках разветвленной бюрократической системы. Дж. Стиглиц справедливо отмечает, что расширение сферы соперничества политических сил и переход к более

¹² См.: Мировой финансовый кризис: Исторические параллели и пути выхода / Под ред. Е. Гайдара, В. Мау. М.: Альпина Паблишерз, 2009. С. 12, 19.

¹³ Это касается и негативных аспектов процесса глобализации, проявившихся, в частности, в мировых финансовых кризисах 1998 и 2008 гг., и «национальных» ответов на него, нашедших отражение, например, в современных концепциях экономического патриотизма.

¹⁴ Государство в меняющемся мире: Отчет о мировом развитии 1997 / Всемирный банк. 1997.

¹⁵ См.: Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth / Ph. Aghion, St. Durlauf (eds.). Amsterdam: North Holland, 2004.

прозрачной деятельности правительственных учреждений могли бы существенно ограничить масштабы провалов государства, способствовать обузданию коррупции и внедрению более эффективных методов государственного управления¹⁶.

В любом случае можно согласиться с тезисом нынешних институционалистов, что важной практической проблемой является то, каким интересам государство окажет свою поддержку, а не противопоставление вмешательства государства его неучастию.

Государственный сектор и предпосылки «новой приватизационной политики»

Более чем 20-летний опыт проведения политики разгосударствления в России и в ряде стран с переходной экономикой свидетельствует о сложности и длительности этого процесса¹⁷. Динамика разгосударствления в России в 2000-е годы характеризовалась двумя разнонаправленными тенденциями.

С одной стороны, с разной интенсивностью продолжился процесс приватизации. Российское правительство ежегодно утверждало обширные прогнозные планы (программы) приватизации федерального имущества, включающие сотни ФГУП и пакетов акций (долей) в хозяйственных обществах различной отраслевой принадлежности. В 2007—2010 гг. общее количество федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ с участием государства сократилось примерно на 40%. (см. рис. 2) Однако этот тренд характерен преимущественно для федерального уровня. На региональном и местном уровнях изменение числа унитарных предприятий было разнонаправленным. Даже формальное сокращение числа госпредприятий на федеральном уровне во многом связано с формированием «интегрированных структур» и госкорпораций.

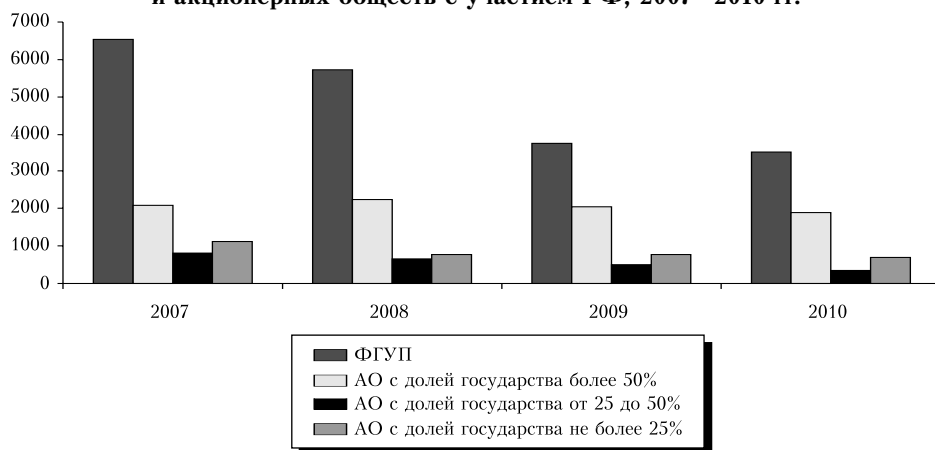
После 2005 г. темпы приватизации пошли на спад, что наглядно продемонстрировали итоги 2006—2008 гг. (см. рис. 3). Возобновление позитивной динамики началось лишь в 2010 г., о чем свидетельствуют не только количественные показатели по объектам, но и бюджетные доходы. По данным Минэкономразвития РФ, сумма средств от продажи приватизируемого федерального имущества в 2010 г. составила 22,67 млрд руб.¹⁸, что многократно превысило поступления в федеральный бюджет от приватизации государственной собственности в 2008 г.

¹⁶ См.: *Stiglitz J. Government Failure versus Market Failure: Principles of Regulation* // IPD Working Paper. 2008.

¹⁷ О первых этапах приватизации в России см., в частности: *Радыгин А. Д.* Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. М.: Республика, 1994; *Радыгин А. Д., Энтов Р. М.* Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: ИЭПП, 1999; *Radygin A. Privatization, Ownership Redistribution, and Formation of the Institutional Basis for Economic Reforms* // *The Economics of Russian Transition* / Y. Gaidar (ed.); foreword by S. Fischer. Cambridge, MA: MIT Press, 2003. Ch. 14. P. 395—459.

¹⁸ По предварительным данным Отчета об исполнении федерального бюджета на 1 января 2011 г. (www.roskazna.ru), совокупный объем доходов федерального бюджета от приватизации и продажи имущества (включая земельные участки) составит 18,68 млрд руб.

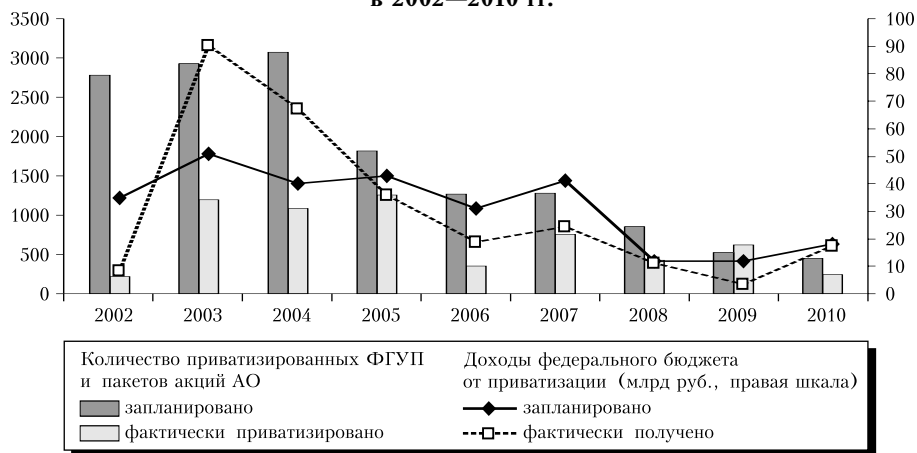
Общее количество федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ с участием РФ, 2007—2010 гг.



Источник: по материалам Минэкономразвития РФ.

Рис. 2

Динамика процесса приватизации федерального имущества в 2002—2010 гг.



Источник: по материалам Минэкономразвития РФ.

Рис. 3

(7,19 млрд руб.) и 2009 г. (1,93 млрд руб.), обеспечив перевыполнение планового задания, чего не наблюдалось несколько лет подряд.

С другой стороны, по сравнению с 1990-ми годами возросло влияние государства. В 2000—2003 гг. его усилия преимущественно были направлены на оптимизацию прямого участия в экономике, сохранившегося после реализации программ чековой (1992—1994 гг.) и денежной (1995—1999 гг.) приватизации. Последующие пять лет (2004—2008 гг.) характеризовались увеличением масштабов такого присутствия вследствие активизации деятельности компаний с долей государства в капитале, вставших на путь расширения масштабов и диверсификации своего бизнеса, участвуя в слияниях и поглощениях. В 2006—2007 гг. вновь активизировалась политика по укрупнению разрозненных ак-

тивов, оставшихся в собственности государства, в интегрированные структуры. Новым аспектом имущественной политики государства стало создание государственных корпораций, в числе которых появились охватывающие целые отрасли (авиационная и атомная промышленность, судостроение), включая выпуск гражданской продукции.

Расширение участия государства в экономике нашло отражение и в программных документах. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (принята в 2008 г.) отмечается органичность государственного сектора для российской экономики и признается роль государственного предпринимательства. Однако в части управления государственной собственностью (отдельными категориями объектов) этот документ содержит в основном те же подходы, что и предыдущие правительственные программы 2000-х годов. Важным отличием можно считать обязательное соответствие состава государственного имущества не только полномочиям и функциям государства, но и структурным изменениям в тех или иных секторах экономики.

Кризис 2008—2009 гг. в России формально не привел к прямому масштабному росту государственного сектора, поскольку приоритеты государства в антикризисной политике были ориентированы на минимизацию прямого расширения его участия в капитале проблемных частных компаний и банков. Больше того, официальные данные Росстата (не учитывающие пирамидальные владения в смешанном секторе) свидетельствуют о продолжающемся и в 2008—2010 гг. уменьшении доли госсектора в экономике. Тем не менее большинство экспертных оценок свидетельствует о росте прямого участия государства в экономике России вследствие как действий компаний смешанного сектора на рынке корпоративного контроля, так и проведения антикризисных мер государства. В частности, усилилось косвенное влияние контролируемых им банков и структур, выступивших в качестве агентов государства при реализации антикризисных мероприятий.

По оценкам ЕБРР, к 2009 г. доля госсектора российской экономики в ВВП возросла с 30 до 35%. Эти данные весьма показательны с точки зрения динамики, однако применительно к масштабам госсектора представляются заниженными. По имеющейся оценке («Тройка Диалог», 2008), федеральные и региональные власти в конце 2007 г. контролировали примерно 40% рыночной капитализации российского фондового рынка по сравнению с 24% в 2004 г. К началу 2008 г. «глубина концентрации собственности» в руках государства в рамках базы «Эксперт-400» составила примерно 40—45%, а в 2009 г. этот показатель различными экспертами оценивался в пределах 50%.

Поворот к активной «структурной» приватизационной политике произошел в конце 2009 г., когда российская экономика начала выходить из острой фазы кризиса. В 2006—2008 гг. «типовыми» задачами приватизации были следующие: формирование доходов федерального бюджета, приватизация имущества, не задействованного в реализации государственных функций, акционирование унитарных предприятий. В сентябре—октябре 2009 г. в официальных выступлениях высших представителей Правительства РФ впервые было отмечено проведение «структурной» приватизации, направленной на снижение масштабов прямого участия государства в российской экономике, на

развитие конкуренции в отраслях, на привлечение инвестиций в долгосрочное развитие компаний, повышение эффективности крупных компаний с государственным участием.

Началом нового этапа приватизации можно признать утверждение Правительством РФ (30 ноября 2009 г.) очередного Прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества на 2010 год и основных направлений приватизации федерального имущества на 2011—2012 годы. Отличительные особенности этого плана: определение в качестве приоритетной задачи привлечение внебюджетных инвестиций в развитие приватизируемых компаний; существенное расширение перечня секторов (отраслей), в рамках которых планируется приватизация; ориентация на приватизацию ряда крупнейших (бюджетообразующих) компаний. Это позволяет говорить о начале в России с 2010 г. политики «новой приватизации».

В целом можно выделить *две группы предпосылок в переходе к «новой приватизации»*. Первая группа включает факторы, носящие фундаментальный характер и непосредственно не связанные с недавним экономическим кризисом:

- многогранность и противоречивость функций государства (как законодателя, регулятора и прямого участника крупных компаний);
- слабое развитие условий для справедливой конкуренции и повышения инвестиционной активности частного бизнеса в секторах с высоким прямым участием государства;
- активность крупных компаний с государственным участием по приобретению активов, в том числе расширению непрофильных активов;
- объективные ограничения в повышении качества корпоративного управления в компаниях госсектора;
- множественность субъектов госсектора, недостаточные возможности государства по эффективному управлению и контролю над их деятельностью.

Однако радикальное изменение государственной приватизационной политики с 2010 г., акценты на ее структурной составляющей и разгосударствлении крупнейших компаний, отдельных секторов, по нашему мнению, в большей степени были обусловлены осознанием проблем, получивших особую значимость в связи с недавним кризисом (вторая группа предпосылок):

- расширение участия (влияния) государства в экономике в кризисный период и чрезмерный уровень его прямого участия;
- риск посткризисного усиления участия государства в экономике вследствие неопределенности дальнейшей судьбы пакетов акций компаний, переданных в залог при предоставлении государственной антикризисной поддержки, при возможном неисполнении этими компаниями своих обязательств по возврату кредитов, риск усиления модели государственного капитализма;
- невысокая конкурентоспособность ряда крупных компаний госсектора, необходимость их реструктуризации и технологической модернизации;
- потребность в привлечении значительных внебюджетных инвестиций, в том числе в развитие важнейших инфраструктурных секторов;

— усилившиеся сомнения в перспективах быстрого посткризисного роста российской экономики, расширение бюджетных расходов социальной направленности, как следствие — необходимость ужесточить бюджетные ограничения (поиск дополнительных бюджетных доходов).

В целом на первый план «государственной повестки» ставятся вопросы обеспечения структурного эффекта от приватизации для развития российской экономики. По нашему мнению, в пользу структурной направленности приватизационной политики свидетельствуют не только официальные декларации, но и практические действия государства последних двух лет по изменению регулирования приватизации, радикальному сокращению перечня стратегических предприятий и обществ, планированию приватизации крупнейших компаний госсектора, совершенствованию корпоративного управления в компаниях с государственным участием.

Во-первых, целый ряд существенных изменений и дополнений был внесен в законодательство о приватизации¹⁹:

- переход на среднесрочное планирование приватизации федерального имущества, определение возможностей утверждения Правительством РФ прогнозного плана (программы) приватизации на срок от 1 до 3 лет (ранее устанавливалось ежегодное формирование прогнозного плана) и дополнений приватизационных планов новыми субъектами;
- предоставление Правительству РФ права принимать решения о приватизации государственного имущества вне рамок «стандартных» процедур, установленных законодательством о приватизации, в целях создания условий для привлечения инвестиций, стимулирования развития фондового рынка, а также модернизации и технологического развития экономики;
- определение возможности передачи Правительством РФ функций продавца приватизируемого федерального имущества юридическим лицам;
- отмена института нормативной цены подлежащего приватизации имущества, определяемой в соответствии с установленным Правительством РФ порядком минимальной цены, по которой возможно отчуждение этого имущества;
- упрощение условий приватизации не крупных объектов федерального имущества, расширение доступа потенциальных покупателей к участию в приватизации (определение возможности продажи государственного имущества в электронной форме; совершенствование ее процедуры посредством публичного предложения — «голландский аукцион»; уменьшение размера требуемого задатка для участия в аукционе или конкурсе);
- повышение требований к обеспечению прозрачности процедур приватизации.

Во-вторых, в контексте расширения базы для приватизации следует упомянуть кардинальное сокращение перечня стратегических предприятий и акционерных обществ²⁰: число действующих организаций за 2010 г. сократилось более чем вдвое, примерно до 200. Рассматривая совокупность исключенных из перечня организаций в отраслевом разрезе, можно отметить, что существенная их часть (порядка четверти) так или иначе связана с транспортом и соответствующей инфраструктурой.

В-третьих, были разработаны планы приватизации на 2011–2015 гг.: пакетов акций 10 крупнейших российских компаний и банков, занимающих лидирующее положение в отраслях экономики (Роснефть, РусГидро, Федеральная сетевая компания ЕЭС, Совкомфлот, Сбербанк России, Банк ВТБ, Объединенная зерновая компа-

¹⁹ Федеральный закон от 31 мая 2010 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О приватизации государственного и муниципального имущества“».

²⁰ Указ Президента РФ от 4 августа 2004 г. № 1009 «Об утверждении Перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ». Заметим, что в соответствии с действующим законодательством о приватизации включение стратегических предприятий и акций стратегических акционерных обществ в прогнозный план (программу) приватизации федерального имущества возможно лишь при их исключении из перечня стратегических предприятий и акционерных обществ.

ния, Росагролизинг, РЖД, Россельхозбанк)²¹. Приватизацию акций указанных компаний планируется осуществлять на основании отдельных решений Президента РФ и Правительства РФ, то есть по «индивидуальным» схемам. Было определено, что уменьшение государственного участия будет осуществляться посредством не только продажи части принадлежащих государству акций, но и проведения дополнительной эмиссии для привлечения инвестиций в интересах компаний.

В-четвертых, важно отметить активизацию процессов подготовки и проведения приватизации широкого круга менее крупных компаний и предприятий госсектора (наряду с разработкой планов и подготовкой к продаже пакетов акций крупнейших государственных компаний и банков). Так, кардинально был расширен Прогнозный план приватизации федерального имущества на 2010 г.: в него были включены порядка 500 организаций, в том числе свыше 200 ФГУП²². При этом следует особо отметить дополнение перечня рядом весьма крупных АО в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры (морские и речные пароходства, порты, аэропорты).

Необходимо отметить, что и в 2011 г. сохраняется довольно высокая динамика действий в сфере государственной приватизационной политики. Можно отметить как новые политические декларации (об ускорении приватизационного процесса), так и прикладные новации в сфере электронных торгов, разработки стратегий ФГУП, вывода высших государственных чиновников из состава советов директоров, законодательного расширения возможных форм трансформации унитарных предприятий.

Таким образом, формирование и реализация «новой приватизационной политики» в 2009–2010 гг., безусловно, были среди приоритетов государства. Однако, несмотря на положительные наработки, процесс этот весьма непростой и сопряжен с постоянным маневрированием и временными компромиссами. По нашему мнению, для формирования и реализации государственной приватизационной политики характерна особая роль политических решений, той или иной системы «презумпций» в отношении действий в данной сфере. Это является следствием объективно ограниченных возможностей оценки социально-экономических эффектов, существенной разнородности государственного сектора и специфики различных государственных активов. Но политические решения, естественно, не могут определить все необходимые комплиментарные действия государства. Поэтому возрастает роль различных групп интересов (влияния) с позитивной повесткой в определении конкретных мер по реализации политических решений, соперничество же этих групп определяет «дрейф» приватизационной политики.

Группы интересов и основные риски

В разработке идеологии «новой приватизации», на наш взгляд, условно можно выделить три разных, но не взаимоисключающих под-

²¹ См. прежде всего Прогнозный план (программу) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2011–2013 гг., а также опубликованную Минэкономразвития России информацию о планируемых продажах акций крупных компаний, занимающих лидирующее положение в отраслях российской экономики, в 2011–2015 гг. (www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentpolicy/doc20101123_08). В июле 2011 г. этот перечень был расширен.

²² Изначально в Прогнозном плане приватизации на 2010 г. унитарные предприятия отсутствовали.

хода, так или иначе связанных с различными группами интересов при формировании соответствующей государственной политики.

Первый подход — «бюджетный» — предполагает использование приватизации прежде всего в качестве инструмента формирования дополнительных бюджетных доходов, а в конечном счете — обеспечения текущей и среднесрочной макроэкономической стабильности. При этом, впрочем, предусматривается существенное ограничение возможности использовать поступления из не возобновляемых источников, к которым относится и приватизация, на финансирование текущих расходов бюджета. Уменьшение в результате приватизации масштабов госсектора рассматривается в том числе как средство сокращения числа «реципиентов» государственной поддержки.

Второй подход — «структурный» — означает использование приватизации главным образом как инструмента повышения конкурентоспособности компаний — объектов приватизации, а также совершенствования структуры отдельных отраслей и сфер деятельности. При принятии решений о приватизации компаний ключевое значение имеют не фискальные интересы, а соображения целесообразности привлечения стратегических частных инвесторов, обеспечения притока инвестиций в деятельность компании (в том числе на основе дополнительной эмиссии акций, сокращающей долю государства в ее капитале), повышения уровня корпоративного управления, развития конкуренции, улучшения предпринимательского климата и т. п.

Третий подход — «отраслевой» — ориентирован прежде всего на обеспечение социальной стабильности и контроля за текущей ситуацией, активизацию через прямое участие государства процессов модернизации отдельных секторов. Из этого, очевидно, следует необходимость сохранить (а в некоторых случаях усилить) прямое воздействие государства на развитие «чувствительных» для населения и развития всей экономики отраслей и секторов. «Опорой» данного подхода служат крупные и сверхкрупные государственные компании. К базовым инструментам относятся: реализация крупных инвестиционных проектов и программ (по возможности, инновационного характера), создание подконтрольных государству (государственным компаниям) интегрированных структур и т. п.

Каждый подход имеет преимущества и в то же время сопряжен с определенными проблемами и рисками. Поэтому прогноз ожидаемых приватизационных доходов может существенно различаться в зависимости от уровня декларативности, выбранной доходной базы, а также статуса нормативно-правового документа и чаще всего носит условно оценочный характер (см. табл. 1).

Отдельной и крайне сложной проблемой в рамках «бюджетного» подхода является реалистичная оценка доступных источников финансирования амбициозных приватизационных планов. Если сразу абстрагироваться от любых вариантов, связанных с активностью крупнейших компаний и банков с участием государства (как покупателей, опосредованно имеющих приоритетный доступ к финансовым ресурсам государства), то речь может идти прежде всего о международных финансовых рынках. Но здесь конкуренция национальных прави-

Прогноз доходов от приватизации в 2011—2014 гг.
(оценки, млрд руб.)

	2011	2012	2013	2014
Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества на 2011—2013 гг. (утв. Распоряжением Правительства РФ от 27 ноября 2010 г.)*	6	5	5	—
Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов» от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ (в ред. от 1 июня 2011 г. № 105-ФЗ)	—	—	—	—
Основные направления бюджетной политики на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг.; на 2012 г. и плановый период 2013 и 2014 гг.	298	276,1	309,4	300,0
Сводная бюджетная роспись на 2011 г. по статье «средства от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в федеральной собственности» ^а	297,954	—	—	—
Администрация Президента РФ ^б	не менее 450	не менее 450	не менее 450	не менее 450
Правительство РФ ^в	около 500	—	—	—
Минэкономразвития РФ ^г	1000	1000	1000	1000

* «Прогноз доходов от продажи федерального имущества может быть скорректирован в случае принятия Правительством РФ отдельных решений о приватизации акций крупнейших компаний, имеющих высокую инвестиционную привлекательность. В этом случае доходы от продажи федерального имущества в 2011—2013 гг. могут составить (с учетом рыночной конъюнктуры) около 1 трлн рублей» (Прайм-ТАСС. 2010. 6 дек.) Несмотря на внесение пяти дополнений в декабре 2010 — июле 2011 г. прогноз не менялся.

Источники: ^а Казначейство России (www.roskazna.ru); ^б Московские новости. 2011. 11 июля; ^в Российская газета. 2011. 17 июня. www.rg.ru/2011/06/17/privatizacia-site.html; ^г Ведомости. 2011. 25 июля.

тельств, желающих реализовать те или иные проекты приватизации, в 2010—2011 гг. вновь стала исключительно высокой. При этом, по весьма жесткой оценке А.Л. Ведева, «когда мы говорим о перспективах приватизации, скажем, госкорпораций, госбанков, госсобственности, мы должны четко понимать, что внутренних ресурсов для приватизации у нас нет». Как показывает анализ структуры институциональных финансовых потоков российской экономики на 1 января 2011 г., предприятия на протяжении последних 10 лет являются нетто-задолжниками (нетто-задолженность корпораций составляет 15% валовых активов банковской системы, или примерно 10% ВВП)²³.

Отсюда следует вывод о зависимости успешной реализации «новой приватизационной политики» от целого комплекса решений, лежащих в области системного развития институциональной среды, инвестиционного климата и финансовой системы России. В первую очередь речь идет об ограничениях для иностранных юридических лиц в стратегических секторах, гарантиях прав собственности и правоприменении в целом, стимулировании внутренних долгосрочных источников инвестирования, в том числе посредством модернизации накопительной пенсионной системы, институтов коллективного инвестирования и биржевых технологий.

²³ Стенограмма заседания экспертной группы «Управление государственной собственностью и приватизация» 6 июля 2011 г. <http://2020strategy.ru/g15/news/32746132.html>.

Вместе с тем «бюджетный» подход не ориентирован на привлечение средств в развитие приватизируемых компаний и не требует обязательной передачи контроля над ними от государства к частным собственникам. Все это можно признать сильными сторонами «структурного» подхода, который, впрочем, характеризуется риском последующего вмешательства государства в деятельность приватизированных компаний, не гарантирует эффективного использования привлекаемых ими средств, а также ориентирован прежде всего на развитие наиболее «заметных» хозяйствующих субъектов. «Отраслевой» подход может использоваться для жесткой, относительно быстрой перестройки отдельных секторов, при формировании «национальных чемпионов». Однако наряду с этим он может привести к неконтролируемому разрастанию госсектора, ухудшению условий конкуренции и ограничению возможностей частной инициативы (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Основные преимущества и риски различных подходов к формированию государственной политики в рамках «новой приватизации»

Подход	Преимущества	Проблемы и риски
«Бюджетный»	<ul style="list-style-type: none"> — снижение (либо полное отсутствие) барьеров для покупателей; — целесообразность предпродажной подготовки; — ориентация на приватизацию крупнейших компаний; — общее сокращение числа ГУП и ОАО с государственным участием 	<ul style="list-style-type: none"> — непринципиальность величины приватизируемых пакетов акций, возможность сохранения государственного контроля в крупных компаниях; — ориентация на продажу «беспроблемных» ликвидных активов; — ориентация на относительно близкую перспективу
«Структурный»	<ul style="list-style-type: none"> — усиление инвестиционной направленности использования средств от приватизации; — ориентация на привлечение стратегических инвесторов; — реальное сокращение доли госсектора в экономике 	<ul style="list-style-type: none"> — неясность взаимных обязательств на перспективу; — проблемы выбора эффективных стратегических инвесторов; — ориентация на развитие, главным образом, крупных и сверхкрупных компаний; — проблемы эффективного использования привлеченных компаниями внебюджетных средств
«Отраслевой»	<ul style="list-style-type: none"> — развитие и опережающая модернизация крупнейших компаний госсектора; — повышение привлекательности крупных госкомпаний для потенциальных инвесторов; — обеспечение социальной стабильности 	<ul style="list-style-type: none"> — слабая мотивация к развитию секторального регулирования; — сохранение (увеличение) прямого участия государства в экономике; — риск неконтролируемого «разрастания» компаний с государственным участием и ухудшения условий для конкуренции; — риски «непрозрачных обменов», «административного торга»

Конкуренция за влияние между выделенными «группами интересов» приводит к ряду последствий.

Первое — определенная периодичность в усилении (или ослаблении) влияния «групп интересов» на принимаемые решения в сфере приватизации. Приоритет того или иного подхода зависит от обеспечения сбалансированности бюджета, возникновения существенных проблем на отдельных «социально чувствительных» рынках. Так, именно в период обсуждения параметров проекта бюджета (май—июнь) отчетливо проявляется линия на повышение роли приватизации в формировании дополнительных доходов бюджета, а когда возникают недостатки в ре-

гулировании определенных рынков, усиливается аргументация о необходимости сохранения прямого участия государства в соответствующих крупных компаниях для компенсации провалов рынка.

Второе последствие — компромисс принятых решений, неполнота и противоречивость реализуемых мер. Приведем лишь несколько недавних (2010—2011 гг.) примеров:

- позитивное решение о расширении представительства независимых директоров в компаниях с государственным участием не дополнено мерами по повышению роли и ответственности советов директоров, изменению порядка назначения в них высших менеджеров;

- возможность привлечения инвестиций в развитие предприятия в ходе приватизации (точнее, разгосударствления) существует для узкого круга сверхкрупных компаний на основе индивидуальных решений, для других соответствующие инструменты (способы приватизации) не развиты;

- отказ от использования в качестве организационно-правовой формы государственных корпораций сопровождается постановкой задачи по проработке новой формы «юридического лица публичного права»²⁴;

- при общей ориентации на сокращение использования института унитарных предприятий не предпринимаются усилия по определению инструментов прозрачного финансирования решения публичных задач (функций) через компании, в том числе частного сектора.

Третье последствие — преимущественно скрытый характер лоббирования интересов в рамках приватизации, расширенные возможности принятия индивидуальных решений при нечеткости нормативных рамок, неразвитость официальной аргументации принятых решений. Мы полагаем, что некоторая «размытость» условий приватизации, особенно крупных компаний, — это в известной мере оправданные издержки, обусловленные стремлением изменить в разумные сроки ситуацию при наличии высоких административных барьеров в согласовании между «группами интересов» четких норм и правил приватизации. Но это же усиливает «соперничество» различных подходов к приватизации и ведет к снижению предсказуемости ее условий на уровне каждой отдельной крупной компании с государственным участием.

Применительно к перспективам приватизации, обеспечению эффективности социально-экономического развития с учетом значимости ряда принятых политических решений (обеспечение структурного эффекта, ограничение прямого представительства отраслевых министерств в управлении компаниями, определение возможности отказа государства от контрольных пакетов акций в ряде крупнейших компаний) следует обозначить некоторые *существенные риски*.

Первый из них — *расширение государственного (квазигосударственного) сектора на фоне приватизационных процессов*. По нашему мнению, масштабы разгосударствления, с одной стороны, и процесса консолидации активов в отдельных крупных компаниях (банках)

²⁴ См.: План-график мероприятий по преобразованию и ликвидации государственных корпораций и государственной компании «Автодор», утвержденный Председателем Правительства РФ 29 декабря 2010 г. № 6793п-П13.

с государственным участием, их «разрастания» в конкурентные сферы деятельности — с другой, могут оказаться сопоставимыми. Этот риск представляется наиболее актуальным в ближайшей перспективе.

Второй риск наиболее значим в среднесрочной и долгосрочной перспективе: *при недостаточности усилий по развитию отраслевого регулирования приватизация крупных компаний в последующем приведет к усилению неформального воздействия на них со стороны государства.* Это объясняется тем, что при неразвитости регулирования в отдельных секторах, ранее «компенсировавшегося» прямым участием государства в управлении отдельными крупными компаниями, с выходом государства из такого управления ему потребуются иные инструменты для решения общественно значимых задач. Главная проблема здесь — еще большая непрозрачность публичных интересов в отношении таких компаний, появление предпосылок для подмены общественных интересов узкоспециальными (как ведомственными, так и частными) по сравнению с вариантом прямого участия государства в капитале. Кроме того, запаздывающий характер «внешних» мер по улучшению инвестиционного климата может ограничить позитивный структурный эффект от приватизации.

Третий риск — *нечеткость условий и критериев приватизации крупных компаний с привлечением в их развитие инвестиций, возможные расхождения в представлениях государства и собственников таких компаний о взаимных обязательствах.* Это ведет к усилению давления сторон друг на друга в различных формах, расширению возможностей политиков апеллировать к той части общества, которая традиционно отмечает «несправедливость» и «дешевизну» приватизации.

Четвертый риск связан с тем, что *качество имеющихся в распоряжении государства инструментов управления государственной собственностью* (имеются в виду унитарные предприятия и акционерные участия) *достигло, по всей видимости, объективного предела.* Риск консервации сложившейся модели управления остается весьма высоким, что может привести к паллиативности и снижению эффективности любых мер по дальнейшему разгосударствлению.

«Новое измерение» разгосударствления

В ближайшие годы политика в сфере управления государственной собственностью и приватизации должна перейти в «новое измерение». При этом следует учитывать *несколько значимых подходов.*

«Градуалистский». Сохраняющиеся масштабы и «качество» большинства объектов госсектора не позволяют реализовать аналог ускоренной «массовой» приватизации. Разгосударствление необходимо проводить на основе принципа «управляемой равномерности» приватизации, что требует целого комплекса подготовительных мер и разделения на этапы. Излишний радикализм подходов уравнивает ожидаемые выгоды и потери.

«Мультисекторный». Множественность типов объектов госсектора предполагает наличие дифференцированных моделей (планирования) приватизации и управления.

«*Модель стратегического ядра*». Не существует очевидных аргументов против (временного) сохранения в госсобственности ряда крупнейших компаний, но правомерны аргументы в пользу постепенного снижения порогов контроля, создания равных условий конкуренции, транспарентности и модификации (качества) корпоративного управления.

«*Структурный*». Маловероятно достижение экономического эффекта приватизации (эффективного собственника) без модернизации сектора, которая не реальна при доминировании государства (без увеличения сегмента частной собственности), равно как бесполезно расширение частного сектора без изменения качества институциональной среды.

«*Прагматичный*» подход означает определение стратегического ядра экономики (стратегические, системообразующие предприятия), приоритет «глубокой» приватизации крупных компаний, избавление от анахроничных и паллиативных организационно-правовых форм и неликвидов, модернизацию сложившейся системы управления государственной собственностью.

На наш взгляд, общими *принципами долгосрочной государственной политики* по управлению государственной собственностью и приватизации должны стать:

- «презумпция полезности» приватизации; принцип, согласно которому за исключением заявленного узкого круга компаний все прочие компании с государственным участием, унитарные предприятия, государственные корпорации и государственные компании могут стать объектом приватизации;

- «презумпция полезности» участия иностранных инвесторов в капитале приватизируемых компаний, в том числе крупных;

- сохранение существующих социальных обязательств и (или) прямое сокращение функций общественного сектора;

- развитие альтернатив прямому участию государства в капитале компаний с позиций обеспечения общественных интересов; постоянное сочетание усилий по приватизации и расширение институционально-экономических предпосылок для нее;

- любые шаги, прямо или косвенно повышающие «вес» государства в экономике, в том числе за счет смешанного сектора, должны быть исключительными, достаточно обоснованными и четко согласованными;

- компании под контролем государства, с одной стороны, не должны входить в сферы деятельности сектора с частной предпринимательской инициативой, с условиями для конкуренции, а с другой — формировать барьеры для входа новых компаний на «свои» рынки;

- приоритет в обеспечении структурных эффектов для экономического развития от приватизации;

- принцип «разумной настойчивости», последовательности и «градуализма», ограничение рисков;

- прозрачность процессов управления государственной собственностью и оснований по принятым решениям; открытость к различным формам общественного контроля и оценки;

- формирование целостной системы мотиваций для всех участников; приглашение общества и бизнеса к предметному диалогу с го-

сударством по приватизационной политике и управлению государственной собственностью.

С позиции общих приоритетных целей государственной политики в сфере управления государственной собственностью и приватизации целесообразно выделить *два этапа*: 2012—2015 гг. и 2016—2020 гг. Различия между ними обусловлены комплексом решаемых задач, уровнем ожидаемых рисков и необходимостью проведения целого ряда подготовительных мероприятий.

На первом этапе приоритетами должны стать реализация текущих планов, минимум радикальных решений, «чистка» неликвидов, подготовка «площадки» для второго этапа. Уровень возможных рисков можно оценить как минимальный. В частности, в рамках этого этапа целесообразно предусмотреть:

- реализацию намеченных планов по сокращению государственного участия в крупнейших и крупных компаниях;

- ограничения для компаний с государственным участием (их дочерних и зависимых структур) по приобретению приватизируемых активов, использованию средств госбанков и госкомпаний, консолидации активов в рамках госкомпаний;

- увеличение числа крупных компаний со смешанной собственностью (приватизация до уровня 75% + 1 акция);

- существенное повышение качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием (совершенствование статуса независимых директоров; мотивация для менеджеров и их подотчетность советам директоров и др.);

- сокращение количества субъектов государственной собственности путем ликвидации большого числа ФГУП, прекративших свою деятельность;

- приватизацию «неликвидов» (мелких пакетов акций с низкой стоимостью);

- реализацию комплекса мер по расширению потенциальной базы для приватизации на втором этапе;

- определение принципов и особенностей приватизации на региональном и муниципальном уровнях;

- политику «малых дел» (публичность отчетов о приватизации и измерение социально-экономической роли госсектора; учет и регистрация всех активов унитарных предприятий, государственных корпораций, интегрированных структур с государственным участием и т. п.);

- формирование единого информационного пространства продаж федерального, регионального и муниципального имущества.

На втором этапе следует предусмотреть радикальное сокращение прямого участия государства в экономике, что означает и повышенные многоплановые риски. На этом этапе возможна реализация следующих ключевых мер:

- «углубление» приватизации по крупнейшим компаниям (или полная приватизация, или до уровня блокирующего пакета акций);

- сокращение государственного участия в государственных институтах развития и специализированных банках за счет дополнительной эмиссии;

- реструктуризация активов крупных компаний, выделение и приватизация субхолдингов из конгломератных интегрированных структур;
- реорганизация государственных корпораций (часть прекращает деятельность; другая часть после преобразования в ОАО подлежит в той или иной степени приватизации);
- преобразование унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, на основе принципа множественности вариантов — в зависимости от характера и масштабов основной деятельности в ОАО (типовая схема), в казенные предприятия, в некоммерческие организации, в государственные учреждения;
- приватизация большей части средних и крупных компаний с государственным участием (при необходимости до уровня блокирующего пакета акций).

Рассмотренные этапы можно отождествить с двумя различными (по степени радикализма) *сценариями государственной политики* в сфере приватизации и управления государственной собственностью. С некоторой долей условности первый сценарий (инерционный) предполагает экстраполяцию на период 2012—2020 гг. задач первого этапа. Второй сценарий (радикальный) предусматривает полноценную реализацию ключевых мер первого и второго этапов в течение 2012—2020 гг.

Это предполагает развитие существующих механизмов и реализацию широкого комплекса мер, которые формируют шесть *наиболее значимых функциональных направлений государственной политики* в сфере управления государственной собственностью и приватизации.

1. Ограничение рисков «разрастания» государственного сектора в экономике, повышения его «веса» в отдельных секторах, расширения круга субъектов государственной собственности.

2. Обеспечение устойчивости и плановости сокращения прямого участия государства в экономике.

3. Получение структурного эффекта от приватизации: «глубина» приватизации крупных компаний, модернизация сектора и замещение прямого контроля отраслевым регулированием, улучшение условий участия в приватизации иностранных инвесторов, привлечение эффективных собственников и развитие конкурентной среды.

4. Институциональная оптимизация госсектора: сокращение числа субъектов госсобственности, ликвидация и санация неэффективных предприятий госсектора.

5. Повышение эффективности деятельности «ядра» госсектора, уточнение его границ и оптимизация уровня необходимого прямого государственного участия.

6. Совершенствование корпоративного управления в компаниях с государственным участием.

В рамках каждого из перечисленных направлений существует широкий спектр возможных новаций и прикладных мер с возможной вариацией по степени радикализма. Не ставя перед собой цель подробного анализа, приведем лишь несколько примеров (см. табл. 3).

Насколько реально «новое измерение» приватизационной политики, покажет время. Действия государства могут привести как к усилению, так и ограничению рассмотренных выше рисков. Однако

**Новые акценты в государственной политике
по управлению государственной собственностью
и приватизации: некоторые возможные новации**

Направление	Существующий подход	Предлагаемый подход
Определение состава объектов государственной собственности для приватизации	Формирование приватизационных планов по предложениям ФОИВ	«Заявительный принцип» — формирование приватизационных планов также по предложениям бизнеса, потенциальных инвесторов в сочетании с принципом для ФОИВ «приватизируй или публично объясняй»
Ограничения на приватизацию	Система нормативных ограничений	Замещение части ограничений на законодательно установленные обременения для собственников
Приватизация с условиями (в рамках закона о приватизации)	Инвестиционный конкурс; продажа по результатам доверительного управления	Комбинация инвестиционного конкурса с доверительным управлением
Привлечение инвестиций в компании в ходе приватизации	Для сверхкрупных компаний, приватизируемых по индивидуальным схемам	Определение «инвестиционных механизмов» в рамках закона о приватизации для всех крупных предприятий (например, с чистыми активами более 3 млн МРОТ)
Унитарные предприятия	Один возможный вариант преобразования — в ОАО со 100%-ным государственным участием	Множественность вариантов преобразования: — в ОАО со 100%-ным государственным пакетом, в ООО, в государственное учреждение, в некоммерческую организацию
Приватизация унитарных предприятий	Две отдельные процедуры: акционирование, продажа акций	Возможность единой процедуры (акционирование с последующей приватизацией части акций)
Интересы в развитии компаний с государственным участием	Модель максимизации государственного интереса (как краткосрочного, так и долгосрочного), издержки мажоритарной модели корпоративного управления	Переход к модели «позитивного конфликта» (долгосрочные государственные интересы — краткосрочные коммерческие интересы) с наделением совета директоров фактическими правами в системе координат «влияние — независимость — информированность»
Механизм представления интересов государства	Институт директив	Институт рекомендаций в сочетании с повышением ответственности членов советов директоров и расширением прав независимых директоров
Институт независимых директоров	Не являются представителями ФОИВ	Ограничение «перекрестного представительства» между компаниями с государственным участием
Назначение топ-менеджеров в компании с государственным участием	Политические решения, непрозрачный отбор, ограниченная роль советов директоров	Открытый конкурс, публичные рекомендации советов директоров общим собраниям акционеров
Оценка параметров госсектора и приватизации	Управленческий подход — оценка числа субъектов госсобственности, приватизируемых субъектов (по организационно-правовым формам, доле участия государства, отраслям)	Экономический подход — оценка социально-экономической роли госсектора и влияния приватизации на развитие (вклад в ВВП, ВРП, экспорт, концентрация на рынках, привлечение инвестиций и т. п.)

по-прежнему крайне важен один из основных уроков 1990—2000-х годов: приватизационный эффект может быть только долгосрочным, а скорость его достижения зависит от качества и скорости реализации всей совокупности направлений социально-политических и экономических реформ (фактор «институциональной среды»).

В. МАЕВСКИЙ,
академик РАН,
руководитель Центра эволюционной экономики ИЭ РАН,

К. ЗОРИН,
кандидат экономических наук,
научный сотрудник ИЭ РАН

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО АКСЕЛЕРАТОРА*

Глобальный кризис 2008—2009 гг. показал, что основные факторы экономической нестабильности связаны со взаимоотношениями реального и финансового секторов экономики, но механизмы этой нестабильности далеко не очевидны. В частности, нельзя утверждать, что модели неоклассического синтеза, например финансового акселератора или финансового рационирования¹ (претендующие на описание подобного рода взаимоотношений), обязательно должны играть решающую роль в объяснении ее глубинных причин.

Попытаемся показать, что одним из источников нестабильности могут быть слабые флуктуации темпов прироста денежной массы относительно темпов прироста номинального ВВП. Эти слабые флуктуации, по нашему мнению, примечательны тем, что провоцируют сильные флуктуации той части денежной массы, которая обслуживает операции на рынке ценных бумаг. В свою очередь, сильные колебания данной части денежной массы порождают достаточно резкие колебания конъюнктуры на рынке ценных бумаг со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Почему слабые флуктуации разности $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ порождают сильные колебания темпа $\lambda(M_2)$?

В ходе экономического цикла наиболее сильные колебания претерпевает производство товаров длительного пользования — как потребительских, так и капитальных. Этот так называемый «принцип акселерации» исследовали А. Афталион, Дж. Кларк, А. Пигу, Р. Харрод и др.² Но зададимся вопросом: действует ли аналогичный акселератор в сфере денежного обращения и не выступает ли он одной из причин современных финансовых кризисов?

Обратимся к теории. Общеизвестно, что денежная масса (денежный агрегат M_2) обслуживает и реальный, и спекулятивный (связанный прежде всего с рынком ценных бумаг) секторы экономики.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 10-06-00535.

¹ Описание этих моделей см., например, в: *Столбов М. И.* Эволюция монетарных теорий деловых циклов // Вопросы экономики. 2009. № 7.

² *Aftalion A.* Les crises périodiques de surproduction. P., 1913; *Clark J. M.* Business Acceleration and the Law of Demand // *Journal of Political Economy*. 1917. March; *Pigou A. G.* Industrial Fluctuations. 2nd ed. L., 1929, Ch. IX; *Harrod R. F.* The Trade Cycle. Oxford, 1936, Ch. II.

Первоначально уравнение количественной теории денег И. Фишер записал для *всего* множества сделок, совершаемых в экономике:

$$M \times V = P \times Q, \quad (1)$$

где: V — скорость обращения денег; M — величина денежной массы; P — уровень цен; Q — все множество сделок. Тем не менее в экономической литературе используется другое уравнение количественной теории, в котором вместо Q фигурирует Y — реальный ВВП и соответствующий ему уровень цен P_Y , а вместо V используется V_Y — так называемая «скорость обращения по доходу»:

$$M \times V_Y = P_Y \times Y = \text{номинальный ВВП}. \quad (1a)$$

Замена (1) на (1a) рассматривается как нечто безобидное и не принципиальное. Эту замену можно найти не только в теоретических разработках, но и в учебниках. Например, Р. Дорнбуш и С. Фишер признают формулу (1), когда пишут, что существует «транзакционная скорость обращения денег, равная отношению *общей величины транзакций* к денежной массе», и «общая величина транзакций намного превосходит ВВП... [так как. — В. М., К. З.] многие транзакции, связанные с продажей и покупкой активов, не входят в ВВП». Однако, переходя к изложению теории количественного анализа, авторы «забывают» об этой формуле и пользуются исключительно формулой (1a)³.

Причину отказа от рассмотрения общей величины транзакций (сделок) и от разложения денежной массы на часть, опосредующую производство и потребление ВВП, и часть, не занятую этим процессом, нередко сводят к сложности расчетных операций. Так, Г. Мэнкью в своем учебнике по макроэкономике объясняет подобный отказ «трудностью расчета количества совершенных сделок»⁴. При этом, чтобы оправдать допустимость замены общей величины сделок (транзакций) показателем номинального ВВП (или ВВП), Мэнкью вводит предположение, что стоимость всех совершенных сделок примерно пропорциональна стоимости номинального ВВП.

Цитируем: «Число совершенных сделок и объем производства [выражаемый, например, через ВВП. — В. М., К. З.] тесно связаны между собой, так как чем больше товаров и услуг производится, тем больше их покупается и продается. Но, вместе с тем, это не одно и то же. Когда, например, человек продает поддержанную машину другому лицу, то они совершают операцию, в которой участвуют деньги, хотя поддержанная машина не входит в состав текущего объема производства. *И все же стоимость совершенных сделок примерно пропорциональна стоимостному объему производства* (курсив наш. — В. М., К. З.)»⁵.

Возможно, в 1992 г. (время издания цитируемого учебника на английском языке) предположению о «пропорциональности» еще можно было верить. Но за последние два десятилетия ситуация кардинально изменилась. Чтобы в этом убедиться, обратимся к статистике США

³ Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. С. 367.

⁴ Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 244.

⁵ Там же. С. 244–245.

за 1990 и 2008 гг. Если допустить, что показателем «стоимости совершенных сделок» выступает сумма годового ВВП США и годового объема торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE)⁶, то получим следующую картину (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Некоторые характеристики экономики США

№	Показатель	1990	2008
1	Номинальный ВВП (трлн долл.)	5,8	14,3
2	Объем торгов на бирже (трлн долл.)*	1,3	33,6
3	Стоимость сделок $P \times Q$ ((1) + (2))	7,1	47,9
4	Коэффициент пропорциональности ((1)/(3))	0,82	0,30

Источники: * www.world-exchanges.org/statistics/time-series/value-share-trading; расчеты авторов.

Из данных таблицы 1 следует, что пропорция между стоимостью совершенных на Нью-Йоркской фондовой бирже сделок и стоимостным объемом производства (номинальным ВВП) за период 1990–2008 гг. резко изменилась: с 0,82 до 0,30. При этом, если в 1990 г. денежная оценка транзакций с ценными бумагами была в 4,5 раза *меньше* номинального ВВП США (5,8 трлн : 1,3 трлн долл.), то в 2008 г. объем биржевых транзакций в 2,4 раза *превысил* номинальный ВВП США (33,6 трлн : 14,3 трлн долл.). *Таким образом, вопреки Мэнкью, ни о какой пропорциональности изменения стоимости биржевых сделок относительно изменения стоимостного объема ВВП не может быть и речи.*

Итак, целесообразно вернуться к первоначальной формуле Фишера, учитывающей полную стоимость совершенных сделок. Представим (1) следующим образом:

$$M \times V = M_1 \times V_1 + M_2 \times V_2 = P \times Q, \quad (2)$$

где: $M_1 \times V_1 = P_Y \times Y$, то есть это та же формула (1а), но при условии, что производство и реализацию номинального ВВП обслуживает не вся денежная масса M , а только ее часть ($M_1 < M$) и V_1 — скорость оборота M_1 ; $M_2 \times V_2$ — общая стоимость операций с активами, не учитываемая в составе ВВП. По нашему мнению, это прежде всего стоимость сделок с корпоративными и государственными ценными бумагами, которая не входит в состав ВВП.

Предлагаемое деление денежной массы на M_1 и M_2 в значительной мере условно: не существует специфических денег, обслуживающих только производство и реализацию ВВП, и денег, работающих исключительно в сфере оборота ценных бумаг. Это одни и те же деньги, входящие в состав агрегата M_2 и к тому же нередко принадлежащие одним и тем же физическим или юридическим лицам. Тем не менее напомним, что даже Дж. М. Кейнс, хотя и с оговорками, считал возможным разделить спрос на «наличные деньги» M на две части:

⁶ На самом деле к объему биржевых торгов корпоративными ценными бумагами следует добавить как минимум объем торгов государственными ценными бумагами. Но даже если этого не делать, наш показатель точнее отражает не учитываемые в ВВП сделки, чем рассматриваемая Мэнкью торговля поддержанными машинами.

$$M = M_1 + M_2, \quad (3)$$

где: M_1 — «размер наличности, отвечающий транзакционному мотиву и мотиву предосторожности»⁷ и зависящий в основном от изменения дохода Y (по нашему мнению, этот доход можно интерпретировать как номинальный ВВП); M_2 — «размер наличности, отвечающий спекулятивному мотиву» и связанный «с покупкой ценных бумаг или других активов»⁸.

Наши показатели M_1 и M_2 близки по смыслу к тем двум «размерам наличности», о которых пишет Кейнс. Но, в отличие от него, нас интересует не то, как изменяется спрос на M_1 и M_2 в зависимости от дохода Y и нормы процента r , а то, каким образом денежная масса M распадается на M_1 и M_2 .

Запишем (2) в виде, представляющем общую скорость V как средневзвешенную скоростей V_1 и V_2 :

$$V = \frac{M_1}{M} V_1 + \frac{M_2}{M} V_2. \quad (4)$$

В выражении (4) искомые денежные массы M_1 и M_2 связаны между собой соотношением $M_2/M = 1 - M_1/M$, а скорости обращения денег V , V_1 , V_2 подчиняются условию $V_1 < V < V_2$. При этом важно, что V_2 — скорость обращения денег на рынке ценных бумаг — *на несколько порядков выше* V_1 — скорости обращения денег, обслуживающих производство и реализацию ВВП. Точной оценки числа порядков мы не знаем, но в данном случае точность не столь уж обязательна. Достаточно предположить, что превышение V_2 над V_1 находится, например, в диапазоне от 100 до 10 000 раз, чтобы убедиться, что в этом случае доля денежной массы M_2 в M составляет *ничтожно малую величину*⁹.

Для наглядности рассмотрим числовой пример, опирающийся на данные США за 2008 г. (см. табл. 1). Зная, что среднегодовой объем денежной массы США в 2008 г. составил 7,822 трлн долл., определим скорость V в 2008 г. на уровне 6,123 оборота в год (47,9 трлн : 7,822 трлн долл.). Кроме того, допустим, что $V_1 = V_y = 1,829$ оборота. Теперь, используя формулу (4), оценим доли M_1 и M_2 в M применительно к трем случаям:

- V_2 превышает V_1 в 100 раз;
- V_2 превышает V_1 в 1000 раз;
- V_2 превышает V_1 в 10 000 раз (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Оценка долей M_1 и M_2 в M при разной степени
превышения V_2 относительно V_1 (в %)**

	$V_2/V_1 = 100$ раз	$V_2/V_1 = 1000$ раз	$V_2/V_1 = 10\,000$ раз
M_1/M	97,63	99,76	99,98
M_2/M	2,37	0,24	0,02

⁷ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 268.

⁸ Там же. С. 268, 269.

⁹ Аргументом в пользу такого предположения может быть следующая статистика: в 2008 г. только на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) было заключено больше 4 млрд (!) сделок на общую сумму 33,6 трлн долл., средняя сумма сделки составила 8,3 тыс. долл. На бирже NASDAQ в том же году было заключено 3,8 млрд сделок на общую сумму 36,4 трлн долл., средняя сумма сделки составила 9,6 тыс. долл.

Как видим, во всех трех случаях доля M_1 в M чрезвычайно велика, а доля M_2 ничтожно мала. Такой результат оказывается неплохим аргументом в пользу традиционно применяемой формулы (1а): зачем усложнять количественную теорию денег, если доля M_2 в M крайне незначительна и не оказывает существенного влияния на логику и выводы количественной теории денег? Кроме того, ничтожность доли M_2 в M позволяет сохранить признанный в международной практике коэффициент монетизации, представляющий величину, обратную V_Y — скорости обращения по доходу.

Однако благодаря этому результату можно акцентировать внимание на проблеме, сформулированной в начале работы. Дело в том, что при отмеченном выше гигантском разрыве долей M_1 и M_2 в денежной массе M слабые колебания темпов прироста M_1 относительно темпов прироста M непременно порождают сильные колебания темпов прироста M_2 . Этот эффект мы назовем «эффектом денежного акселератора». На наш взгляд, он не менее значим, чем «принцип акселератора», действующий в сфере материального производства.

Чтобы убедиться в силе «эффекта денежного акселератора», приведем простой пример. Допустим, что на начало года t доля $M_1/M = 99\%$, а $M_2/M = 1\%$. Согласно данным таблицы 2, такое распределение долей соответствует случаю, когда $100 < V_2/V < 1000$. Показатели $\lambda(M)$, $\lambda(M_1)$, $\lambda(M_2)$ — темпы прироста денежных масс M , M_1 , и M_2 в году t — подчиняются условию:

$$\lambda(M) = \frac{M_1}{M}\lambda(M_1) + \frac{M_2}{M}\lambda(M_2). \quad (5)$$

В этом случае любое, даже незначительное отклонение темпа $\lambda(M)$ от темпа $\lambda(M_1)$ приводит к резкому повышению или понижению темпа $\lambda(M_2)$. Например, если $\lambda(M) = 6\%$, а $\lambda(M_1) = 5\%$, то, согласно условию (5) и нашему допущению, что $M_2/M = 1\%$, темп $\lambda(M_2)$ будет равен 105%, что в 21 раз больше темпа $\lambda(M_1)$. Если рассмотреть прямо противоположную ситуацию, когда $\lambda(M) = 6\%$, а $\lambda(M_1) = 7\%$, то $\lambda(M_2)$ составит -93% .

Поскольку темп $\lambda(M_1)$ не рассчитывается официальной статистикой, мы не можем точно сказать, каковы фактические колебания разности темпов $\lambda(M) - \lambda(M_1)$. Однако их можно оценить приблизительно: если допустить, что V_1 не меняется во времени (такое допущение обычно применяют в количественной теории денег), то темп $\lambda(M_1)$ будет равен $\lambda(BBП)$ — темпу прироста номинального ВВП. Соответственно вместо разности темпов $\lambda(M) - \lambda(M_1)$ можно воспользоваться разностью $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, которую не сложно рассчитать на основе данных официальной статистики.

В Приложении 1 приведен динамический ряд разностей $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, построенный по данным США за 1960–2009 гг. Анализ показывает, что в течение расчетного периода интересующая нас разность темпов колебалась в пределах $-4,9 \text{ п. п.} \leq \lambda(M) - \lambda(BBП) \leq +8,9 \text{ п. п.}$, при этом за рассматриваемый период не было ни одного случая, когда годовая разность $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ равнялась нулю. И лишь шесть раз (в 1960, 1962, 1965, 1975, 1987 и 1990 гг.) наблюдалась ситуация, когда разность $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ была ничтожно мала: $\leq |0,3 \text{ п. п.}|$. Однако среднеарифметическое значение колебаний $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ на интервале 1960–2009 гг. оказалось равным нулю.

Вернемся к нашему основному тезису, что годовые колебания $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ сопровождаются сильными колебаниями темпа прироста денежной массы $\lambda(M_2)$, обслуживающей рынки корпоративных и государственных ценных бумаг. Если этот тезис корректен, то следует ожидать, что при положительной разности темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ и соответственно резком усилении притока денег M_2 на рынки ценных бумаг индикаторы фондового рынка¹⁰, характеризующие спрос на ценные бумаги, должны отразить его рост. Напротив, при отрицательной разности $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ и соответственно резком ослаблении притока денег M_2 индикаторы зафиксируют снижение спроса на ценные бумаги.

Конечно, это не более чем гипотеза. Однако ее можно считать реалистичной, если удастся показать, что в действительности в экономике существует положительная статистическая связь между показателем $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ и индексами, характеризующими поведение рынков ценных бумаг. Рассмотрим эту задачу.

Построение индекса *Integr* и оценка статистической связи между $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ и *Integr*

Статистика свидетельствует, что мировые финансовые потрясения на рынках *корпоративных* бумаг происходили при положительных значениях $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ (см. рис. 1).

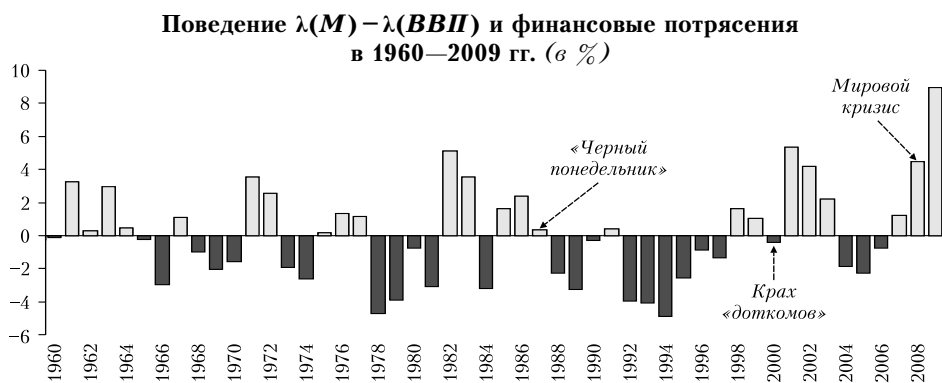


Рис. 1

Хотя крах «доткомов» в 2000 г. произошел на фоне отрицательной разности темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, необходимо иметь в виду, что эта разность была рассчитана для всего 2000 г. В I квартале 2000 г., когда разразился кризис, данная разность была положительной и составляла +0,6%. Это значит, что M_2 — масса денег, обслуживающих рынки ценных бумаг, — возросла с января по март 2000 г. примерно в 1,5 раза. То же самое наблюдалось в 2008 г., когда начался мировой финансово-экономический кризис.

¹⁰ Здесь и далее понятие «фондовый рынок» включает рынки корпоративных и государственных ценных бумаг.

На наш взгляд, такое поведение индексов корпоративных ценных бумаг обусловлено тем, что денежная масса M_2 обслуживает одновременно рынки и государственных, и корпоративных ценных бумаг. Следовательно, колебания темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, которые влияют на колебания темпов $\lambda(M_2)$, надо связывать с неким *сводным* индексом, характеризующим совместное поведение двух рынков ценных бумаг. Попытаемся создать собственную версию такого индекса.

Обозначим символом *Integr* показатель, отражающий динамику среднегодовых значений индекса широкого рынка S&P 500 (одного из индикаторов рынка корпоративных ценных бумаг)¹¹ и рыночной доходности ценных бумаг, эмитированных Казначейством США, со сроком погашения 1 год (одного из индикаторов рынка государственных ценных бумаг)¹². По поводу расчета показателя *Integr* отметим следующее. Если возникающий при $\lambda(M) - \lambda(BBП) > 0$ дополнительный спрос на корпоративные ценные бумаги выражается в росте индекса S&P 500, то аналогичный рост спроса на государственные ценные бумаги проявляется противоположным образом: через понижение процентных ставок по ним. В связи с этим интегральный индекс фондового рынка рассчитан в виде *разности* индексов корпоративных и государственных ценных бумаг:

$$Integr = S\&P - TSec, \quad (6)$$

где: *S&P* — темпы прироста значений S&P 500; *TSec* — темпы прироста среднегодовой рыночной доходности ценных бумаг, эмитированных Казначейством США, со сроком погашения 1 год¹³. Расчет динамического ряда *Integr*, а также входящих в него показателей *S&P* и *TSec* представлен в Приложении 2.

Итак, нас интересует вопрос: действительно ли динамика интегрального индекса фондового рынка находится в тесной положительной связи с колебаниями темпа $\lambda(M_2)$, определяемого через разность темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$? Расчеты на интервале 1960–2009 гг. осуществлены как в разрезе четырех кластеров (1960–1976; 1977–1989; 1990–1999; 2000–2009 гг.), так и за 50 лет в целом (см. табл. 3). Графическое изображение этой связи представлено на рисунке 2.

Т а б л и ц а 3

Связь между *Integr* и $\lambda(M) - \lambda(BBП)$

Период	Количество наблюдений	Знак корреляции	Коэффициент корреляции	
1960–1976	17	положительная	0,84	0,63
1977–1989	13	положительная	0,77	
1990–1999	10	положительная	0,51	
2000–2009	10	положительная	0,84	

¹¹ finance.yahoo.com/q/hp?s=%5EGSPC&a.

¹² Market yield on U.S. Treasury securities at 1-year constant maturity, quoted on investment basis. www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm.

¹³ При расчете данного показателя среднегодовая рыночная доходность ценных бумаг Казначейства США со сроком погашения 1 год была принята за абсолютную величину. С учетом этого был рассчитан относительный показатель, выраженный в процентах и показывающий, как изменилась доходность в расчетном году по отношению к базисной.

**Графическое отображение связи
между *Integr* и $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ (в %)**

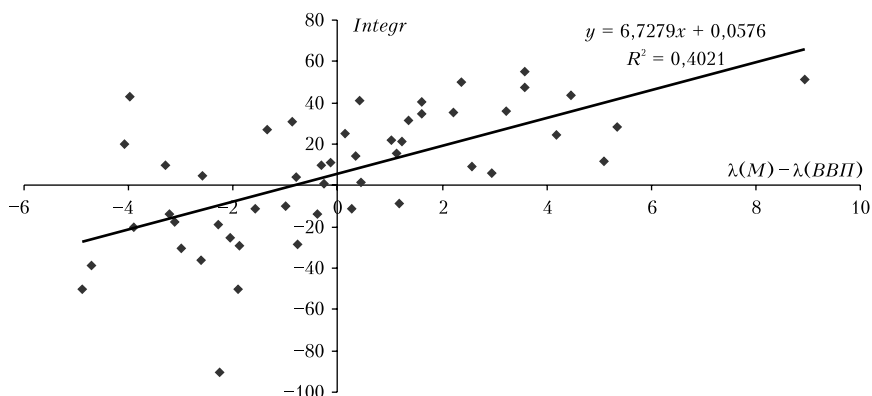


Рис. 2

Тот факт, что коэффициент детерминации превышает 40% и расчет произведен по 50 точкам, свидетельствует о существовании статистически значимой положительной связи между сводным фондовым индексом *Integr* и $\lambda(M) - \lambda(BBП)$. Таким образом, выдвинутая гипотеза статистически подтверждается: фондовый рынок растет тем сильнее, чем больше $\lambda(M)$ превышает $\lambda(BBП)$. Напротив, он склонен к депрессии, если $\lambda(M)$ ниже $\lambda(BBП)$.

Очевидно, деление денежной массы M на M_1 и M_2 с последующим выявлением гигантского разрыва между долями M_1/M и M_2/M — не пустая формальность, а содержательный прием, позволяющий изучать и прогнозировать связи между тремя рынками:

- денежным рынком через динамику денежной массы ($\lambda(M)$);
- рынком товаров и услуг через показатель роста ВВП ($\lambda(BBП)$);
- фондовым рынком через показатель *Integr*.

Такая связь, насколько нам известно, до сих пор не изучалась в экономической литературе. Но уже текущие результаты представляют интерес: они свидетельствуют о том, что взрывоподобные колебания темпа $\lambda(M_2)$, возникающие вследствие отклонений темпа прироста денежной массы $\lambda(M)$ от темпа $\lambda(BBП)$, вызывают достаточно сильные колебания сводного фондового индекса *Integr*. На основе данных из Приложения 2 нетрудно показать, что размах колебаний данного показателя ($-90,6\% < Integr < +54,9\%$) примерно на порядок выше размаха колебаний разности темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$. В этом смысле можно говорить о финансовой неустойчивости конъюнктуры фондового рынка, порождаемой колебаниями темпа $\lambda(M_2)$. Но поскольку за финансовой неустойчивостью скрывается статистически значимая зависимость *Integr* от $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, можно сказать, что данная неустойчивость не только предсказуема, но и *управляема*. Уравнение регрессии $y = 6,7279x + 0,0576$ (см. рис. 2) показывает, что если $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ будет стремиться к нулю, то высока вероятность, что показатель *Integr* будет стремиться к значению $0,0576 \approx 5,5 - 6,0\%$.

О влиянии открытого рынка на колебания $\lambda(M) - \lambda(BBП)$

До сих пор мы рассматривали влияние разности темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ на поведение сводного фондового индекса *Integr.* Теперь нас будет интересовать прямо противоположная задача: оценка влияния политики денежных властей на поведение разности $\lambda(M) - \lambda(BBП)$.

Напомним, что Федеральная резервная система (ФРС) США при реализации денежно-кредитной политики применяет режим таргетирования ставки по федеральным фондам (*federal funds rate*)¹⁴ — процентной ставки, по которой банки США предоставляют свои избыточные резервы на короткие сроки (как правило, овернайт) другим банкам. Исходя из своих прогнозов развития экономики США, ФРС устанавливает *целевую* ставку по федеральным фондам (*federal funds target rate*)¹⁵. Чтобы участники рынка в процессе своего взаимодействия достигли *эффективной* ставки (*federal funds effective rate*), близкой к целевой, регулятор посылает им соответствующие сигналы. Для этого в его распоряжении есть ряд инструментов: операции на открытом рынке и изменение учетной ставки и ставки обязательных резервных отчислений.

Отметим, что колебания разности $\lambda(M) - \lambda(M_1)$ существенно зависят от операций ФРС США на открытом рынке: именно здесь происходит прирост денежной базы, которая затем, благодаря денежному мультипликатору, преобразуется в $\lambda(M)$ — темп прироста денежной массы. Мотивы, которыми руководствуется ФРС при формировании прироста денежной базы на открытом рынке, разнообразны: обеспечение стабильности цен; стимулирование экономического роста; достижение высокой занятости; сохранение устойчивости внешних платежей и международной торговли. Имеют место и «защитные» мотивы, когда ФРС проводит операции, компенсирующие нежелательные изменения в структуре банковских резервов. Все это осуществляется посредством купли-продажи ценных бумаг Казначейства США.

С учетом сказанного первоначально поставленную задачу можно конкретизировать: в какой мере операции ФРС на открытом рынке влияют на поведение разности $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, какой показатель ФРС можно использовать в данном случае?

Наше сопоставление динамики процентных ставок по казначейским облигациям со сроком погашения 1 год с динамикой эффективной ставки по федеральным фондам на 50-летнем интервале (см. Приложение 3) показало, что эти две переменные коррелируют между собой с $R = 0,98$. Более того, их значения редко отличаются больше чем на 0,5 п. п. Значит, можно с высокой вероятностью утверждать, что определение ФРС целевой ставки по федеральным фондам находится в тесной связи с установлением Минфином

¹⁴ www.federalreserve.gov/monetarypolicy/fomc.htm.

¹⁵ Целевая ставка по федеральным фондам определяется на заседаниях Федерального комитета по операциям на открытом рынке ФРС США. Заседания обычно проводятся восемь раз в год, приблизительно раз в семь недель. Комитет также может проводить дополнительные заседания и менять целевую ставку вне своего обычного расписания.

ставки по казначейским облигациям. Это позволяет свести поставленную выше задачу к оценке зависимости $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ от изменения $TSec$. Расчет указанной зависимости, как и предыдущий расчет связи между $Integr$ и $\lambda(M) - \lambda(BBП)$, проведен на интервале 1960–2009 гг. в разрезе тех же четырех кластеров и за 50 лет в целом (см. табл. 4). Графическое изображение этой связи представлено на рисунке 3.

Т а б л и ц а 4

Связь между $TSec$ и $\lambda(M) - \lambda(BBП)$

Период	Количество наблюдений	Знак корреляции	Коэффициент корреляции	
1960–1976	17	отрицательная	-0,66	-0,71
1977–1989	13	отрицательная	-0,91	
1990–1999	10	отрицательная	-0,36	
2000–2009	10	отрицательная	-0,92	

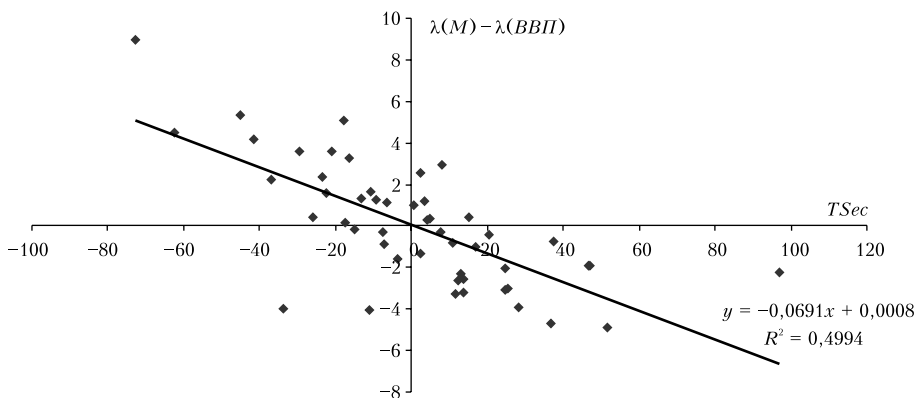
Графическое отображение связи между $TSec$ и $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ (в %)

Рис. 3

Устойчивая отрицательная зависимость разности темпов $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ от вариации показателя $TSec$ показывает, что за последние 50 лет влияние операций ФРС на открытом рынке на колебания $\lambda(M) - \lambda(BBП)$ было весьма существенным (коэффициент детерминации равен 49,94%). Экономический смысл данного влияния можно объяснить по-разному.

Например, отрицательное значение $TSec$ (то есть снижение ставки доходности казначейских облигаций), как правило, фиксируется, когда ФРС намерена нарастить объем денежной базы за счет покупки этих облигаций на открытом рынке. Допустим, что ФРС планирует рост денежной базы, ориентируясь на ожидаемый рост ВВП (на $\lambda(BBП)$), то есть предполагается, что рост денежной базы должен привести к такому росту денежной массы, который покрывает потребность в росте номинального ВВП. Но выше мы отмечали, что ставка доходности казначейских облигаций жестко связана с эффективной ставкой по федеральным фондам. Поскольку снижение ставки доход-

ности первых предполагает снижение эффективной ставки по последним, что усиливает процесс краткосрочного межбанковского кредитования, то активизируется денежный мультипликатор (при прочих равных условиях). Тогда темп прироста денежной массы может превысить темп прироста номинального ВВП. В результате разность темпов $\lambda(M) - \lambda(BВП)$ становится положительной. Таково первое объяснение статистического феномена.

Второе объяснение: ФРС может изначально планировать рост денежной базы, чтобы $\lambda(M) - \lambda(BВП) > 0$. Причину такой политики следует искать в ранее рассмотренной связи между $\lambda(M) - \lambda(BВП)$ и показателем *Integr*. Дело в том, что положительная разность темпов $\lambda(M) - \lambda(BВП)$ обуславливает рост *Integr*, что должно означать увеличение спреда доходности¹⁶ по операциям на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг. На первый взгляд это вполне логично: при наличии «избыточных» денег инвесторы будут склонны вкладывать средства в более рискованные операции на рынке корпоративных бумаг, что будет увеличивать их доходность по сравнению с менее рискованными вложениями в государственные долговые обязательства.

Но данное объяснение не в полной мере согласуется с экономической практикой. По данным за 1960–2009 гг., рост разности $\lambda(M) - \lambda(BВП)$, как правило, влечет рост *Integr*, однако это не всегда сопровождается увеличением спреда доходности (см. табл. 5, Приложение 3).

Т а б л и ц а 5

**Связь между *Integr* и спредом доходности по операциям
на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг**

Период	Количество наблюдений	Знак корреляции	Коэффициент корреляции	
1960–1976	17	положительная	0,75	0,35
1977–1989	13	положительная	0,79	
1990–1999	10	положительная	0,54	
2000–2009	10	отрицательная	–0,66	

Как видим, в период с 1960 по 1999 г. связь между рассматриваемыми показателями была устойчиво положительной. Это означает, что приток (или отток) денег на фондовый рынок обеспечивал «классическое» увеличение (или уменьшение) спреда доходности. Напротив, в 2000-е годы приток (или отток) денег на фондовый рынок сопровождался уменьшением (или увеличением) спреда доходности¹⁷. Следовательно, управление ФРС денежной базой в 2000-е годы посредством операций на открытом рынке стало приводить к кардинально иным результатам по сравнению с предыдущим 40-летним

¹⁶ Под спредом доходности понимается разница между доходностью одинаковых по срокам (в нашем случае — 1 год) инвестиций в корпоративные ценные бумаги (рассчитывается как темп прироста индекса S&P 500) и казначейские облигации.

¹⁷ Такой вывод подтверждается значением коэффициента корреляции между $\lambda(M) - \lambda(BВП)$ и спредом доходности по операциям на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг за последние 10 лет наблюдений, равным (–0,89).

периодом. Можно предположить, что причиной послужило широкое распространение деривативов. Именно они стали отвлекать прирост избыточного денежного предложения M_2 . Эти инструменты успешно конкурировали с корпоративными ценными бумагами (отсюда сильная отрицательная корреляция), но, в отличие от последних, не проходили листинг и таили высокие риски.

Итак, мы рассмотрели некоторые варианты объяснения обнаруженной зависимости $\lambda(M) - \lambda(VВП)$ от изменения $TSec$. Возможно, они неполные или недостаточно точные. Могут появиться другие, более качественные интерпретации. В любом случае в процессе макроэкономического анализа и прогнозирования нельзя игнорировать сам факт существования такой зависимости.

* * *

Хотя все экономисты признают первоначально записанное Фишером уравнение количественной теории денег для *всего* множества сделок, совершаемых в экономике, на деле учитываются только сделки, которые связаны с производством и реализацией ВВП. Мы предлагаем вернуться к исходной формуле Фишера, но при условии, что деньги, обслуживающие производство и реализацию ВВП, отделены от денег, обслуживающих спекулятивные операции на рынках ценных бумаг. Было показано, что в экономике действует «эффект денежного акселератора»: слабые флуктуации темпов прироста денежной массы M относительно темпов прироста номинального ВВП порождают сильные флуктуации M_2 , то есть той части денежной массы, которая обслуживает операции на рынке ценных бумаг.

Была сформулирована и статистически подтверждена (на данных США) гипотеза, что при положительной разности темпов прироста денежной массы и темпов прироста ВВП и соответственно при резком усилении притока денег M_2 на рынки ценных бумаг индикаторы фондового рынка, характеризующие спрос на ценные бумаги, должны отразить его увеличение. Напротив, при резком ослаблении притока M_2 индикаторы зафиксируют снижение спроса на ценные бумаги. Кроме того, обнаружена устойчивая отрицательная зависимость разности темпов прироста денежной массы и темпов прироста ВВП от вариации ставки доходности казначейских облигаций США.

Полученные результаты позволяют сформулировать некоторые практические рекомендации. Мы полагаем, что наряду с принимаемыми институциональными мерами по контролю и регламентации операций с деривативами монетарные власти (причем не только в США) должны обратить внимание на поведение показателя $\lambda(M) - \lambda(VВП)$. Чтобы ограничить возможности спекулятивных операций с деривативами, ФРС США могла бы (управляя эффективной ставкой по федеральным фондам, которая жестко связана с $TSec$) воздействовать на критические уровни данного показателя и не допускать их превышения.

Приложение 1

Год	Годовые темпы прироста M2, %	Годовые темпы прироста номинального ВВП, %	Показатель «избыточных» денег, %
	$\lambda(M)$	$\lambda(BBП)$	$\lambda(M) - \lambda(BBП)$
1960	3,8	3,9	-0,1
1961	6,7	3,5	3,2
1962	7,8	7,5	0,3
1963	8,4	5,5	2,9
1964	7,8	7,4	0,4
1965	8,1	8,4	-0,3
1966	6,5	9,5	-3,0
1967	6,8	5,7	1,1
1968	8,3	9,3	-1,0
1969	6,1	8,2	-2,1
1970	3,9	5,5	-1,6
1971	12,1	8,5	3,6
1972	12,4	9,9	2,6
1973	9,8	11,7	-1,9
1974	5,9	8,5	-2,6
1975	9,4	9,2	0,1
1976	12,8	11,4	1,4
1977	12,4	11,3	1,2
1978	8,3	13,0	-4,7
1979	7,8	11,7	-3,9
1980	8,0	8,8	-0,8
1981	9,0	12,1	-3,1
1982	9,1	4,0	5,1
1983	12,2	8,6	3,6
1984	8,0	11,2	-3,2
1985	8,9	7,3	1,6
1986	8,1	5,8	2,4
1987	6,5	6,2	0,3
1988	5,4	7,7	-2,3
1989	4,2	7,5	-3,3
1990	5,5	5,8	-0,3
1991	3,7	3,3	0,4
1992	1,9	5,8	-4,0
1993	1,1	5,1	-4,1
1994	1,4	6,3	-4,9
1995	2,1	4,7	-2,6
1996	4,8	5,7	-0,9
1997	5,0	6,3	-1,3
1998	7,2	5,5	1,6
1999	7,4	6,4	1,0
2000	6,0	6,4	-0,4
2001	8,7	3,4	5,4
2002	7,7	3,5	4,2
2003	6,9	4,7	2,2
2004	4,6	6,5	-1,9
2005	4,2	6,5	-2,3
2006	5,2	6,0	-0,8
2007	6,3	5,1	1,2
2008	7,1	2,6	4,5
2009	7,7	-1,3	8,9

Год	Средне- годовое значение S&P 500	Темпы прироста S&P 500, % (S&P)	Среднегодовая рыночная доход- ность годовых ценных бумаг Казначейства США, %	Темпы прироста среднегодовой рыночной доходности годовых ценных бумаг Казначейства США, % (TSec)	Интегрирован- ный показа- тель фондового рынка, % ($Integr = S\&P - TSec$)
1960	55,60	-3,8	3,6	-15,1	11,3
1961	66,65	19,8	3,0	-16,4	36,2
1962	61,96	-7,3	3,1	4,0	-11,3
1963	70,22	13,6	3,4	7,9	5,7
1964	81,55	16,2	3,8	15,0	1,2
1965	88,47	8,5	4,1	7,6	0,9
1966	84,46	-4,7	5,2	25,5	-30,2
1967	92,18	9,3	4,9	-6,5	15,8
1968	98,54	6,8	5,7	17,0	-10,3
1969	97,58	-0,9	7,1	24,7	-25,6
1970	83,45	-14,6	6,9	-3,5	-11,1
1971	98,21	17,9	4,9	-29,4	47,3
1972	109,78	11,8	5,0	2,4	9,4
1973	106,51	-3,0	7,3	47,0	-50,0
1974	81,48	-24,1	8,2	12,2	-36,3
1975	87,13	7,8	6,8	-17,3	25,1
1976	102,79	18,1	5,9	-13,1	31,2
1977	97,48	-5,2	6,1	3,4	-8,6
1978	95,46	-2,2	8,3	36,8	-38,9
1979	103,33	8,3	10,7	28,2	-19,9
1980	119,58	15,3	12,0	11,1	4,3
1981	127,84	7,3	14,8	24,8	-17,5
1982	120,28	-6,2	12,3	-17,9	11,7
1983	160,72	34	9,6	-20,9	54,9
1984	160,32	-0,2	10,9	13,6	-13,8
1985	188,97	17,8	8,4	-22,6	40,4
1986	238,92	26,4	6,5	-23,5	49,9
1987	285,99	19,2	6,8	4,8	14,3
1988	268,05	-5,8	7,7	13,1	-18,9
1989	326,31	21,5	8,5	11,7	9,8
1990	332,68	2,1	7,9	-7,5	9,6
1991	381,53	14,7	5,9	-26,1	40,8
1992	417,12	9,4	3,9	-33,6	43,0
1993	453,45	8,7	3,4	-11,2	19,9
1994	460,66	1,6	5,3	51,8	-50,2
1995	546,88	18,3	5,9	13,8	4,6
1996	674,85	23,6	5,5	-7,1	30,7
1997	875,86	29,5	5,6	2,2	27,3
1998	1087,86	24,4	5,1	-10,6	34,9
1999	1330,58	22,5	5,1	0,6	21,8
2000	1419,73	6,7	6,1	20,6	-13,9
2001	1185,75	-16,6	3,5	-44,9	28,3
2002	988,59	-16,9	2,0	-41,5	24,6
2003	967,93	-1,9	1,2	-37,0	35,1
2004	1133,97	17,6	1,9	46,8	-29,2
2005	1207,77	6,5	3,6	97,1	-90,6
2006	1318,31	9,1	4,9	37,4	-28,3
2007	1478,10	12,2	4,5	-9,2	21,3
2008	1215,09	-18,8	1,8	-62,4	43,6
2009	950,76	-21,4	0,5	-72,7	51,2

Приложение 3

Год	Среднегодовое значение эффективной ставки по федеральным фондам, % (1)	Среднегодовое значение процентной ставки по казначейским облигациям со сроком погашения 1 год, % (2)	(1) – (2)	Темпы прироста S&P 500, % (3)	Средняя доходности по операциям на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг (3) – (2)
1960	3,2	3,6	-0,4	-3,8	-7,4
1961	2,0	3,0	-1,0	19,8	16,8
1962	2,7	3,1	-0,4	-7,3	-10,4
1963	3,2	3,4	-0,2	13,6	10,3
1964	3,5	3,8	-0,3	16,2	12,3
1965	4,1	4,1	-0,1	8,5	4,4
1966	5,1	5,2	-0,1	-4,7	-9,9
1967	4,2	4,9	-0,7	9,3	4,4
1968	5,7	5,7	0	6,8	1,1
1969	8,2	7,1	1,1	-0,9	-8,0
1970	7,2	6,9	0,3	-14,6	-21,5
1971	4,7	4,9	-0,2	17,9	13,0
1972	4,4	5,0	-0,5	11,8	6,8
1973	8,7	7,3	1,4	-3,0	-10,4
1974	10,5	8,2	2,3	-24,1	-32,3
1975	5,8	6,8	-0,9	7,8	1,0
1976	5,0	5,9	-0,8	18,1	12,3
1977	5,5	6,1	-0,6	-5,2	-11,3
1978	7,9	8,3	-0,4	-2,2	-10,5
1979	11,2	10,7	0,5	8,3	-2,4
1980	13,4	12,0	1,3	15,3	3,3
1981	16,4	14,8	1,6	7,3	-7,5
1982	12,3	12,3	0	-6,2	-18,5
1983	9,1	9,6	-0,5	34,0	24,4
1984	10,2	10,9	-0,7	-0,2	-11,1
1985	8,1	8,4	-0,3	17,8	9,4
1986	6,8	6,5	0,3	26,4	20,0
1987	6,7	6,8	-0,1	19,2	12,4
1988	7,6	7,7	-0,1	-5,8	-13,4
1989	9,2	8,5	0,7	21,5	12,9
1990	8,1	7,9	0,2	2,1	-5,8
1991	5,7	5,9	-0,2	14,7	8,9
1992	3,5	3,9	-0,4	9,4	5,5
1993	3,0	3,4	-0,4	8,7	5,3
1994	4,2	5,3	-1,1	1,6	-3,7
1995	5,8	5,9	-0,1	18,3	12,4
1996	5,3	5,5	-0,2	23,6	18,1
1997	5,5	5,6	-0,2	29,5	23,9
1998	5,4	5,1	0,3	24,4	19,3
1999	5,0	5,1	-0,1	22,5	17,4
2000	6,2	6,1	0,1	6,7	0,6
2001	3,9	3,5	0,4	-16,6	-20,1
2002	1,7	2,0	-0,3	-16,9	-18,9
2003	1,1	1,2	-0,1	-1,9	-3,1
2004	1,3	1,9	-0,5	17,6	15,7
2005	3,2	3,6	-0,4	6,5	2,9
2006	5,0	4,9	0	9,1	4,2
2007	5,0	4,5	0,5	12,2	7,6
2008	1,9	1,8	0,1	-18,8	-20,6
2009	0,2	0,5	-0,3	-21,4	-21,9

С. НЬЮКОМ

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ НАУКА В АМЕРИКЕ, 1776—1876*

Предисловие к публикации

Впервые публикуемая на русском языке статья известного американского ученого — физика, астронома, экономиста — С. Ньюкома (1835—1909) примечательна как взгляд на американскую науку изнутри, помогающий понять самые существенные моменты ее предыстории. Современного читателя, для которого США — одна из самых развитых научных держав, такая предыстория может удивить. Впрочем, факт остается фактом: в XIX в. американская наука едва ли могла конкурировать с европейской.

Однако предположение Ньюкома о том, что США в будущем станут ведущей научной нацией, не было голословным. В XIX в. в стране было открыто более 500 университетов и колледжей; законодательные акты 1862 и 1890 гг. разрешили передавать федеральные земли отдельным штатам для строительства учебных заведений; возникли национальные научные общества по основным отраслям естествознания. Наука развивалась, и к концу столетия ее зависимость от европейских достижений резко уменьшилась. Американцы перестали писать «робкие комментарии» к европейской науке. Немалый вклад в это развитие внес и сам Ньюком, который, проделав громадную вычислительную работу, пересмотрел систему астрономических постоянных.

Некоторые причины быстрого развития науки были общими для многих стран: количественный и качественный рост народного хозяйства, две мировые войны и гонка вооружений с неизбежным совершенствованием науки и резким возрастанием ее роли. Ньюком во многом был прав: «Положение наций в мире зависит только от действительности их пушек». Но США вырвались вперед и в другом отношении. Косвенно состояние техники в еще отсталой стране обрисовал В. Маяковский: «Будет у писателя свой „форд“, свой „ундервуд“ и „паркер“» (то есть автомашина, пишущая машинка и авторучка).

Огромное значение для развития американской науки имела финансовая поддержка со стороны различных ветвей исполнительной власти и частных лиц (меценатов). Крупные фонды (Карнеги, Рокфеллера) появились еще в начале XIX в., затем их число значительно увеличилось, а в начале XX в. укрепились связь государства и университетов, возникло взаимодействие прикладных и фундаментальных наук.

* Newcomb S. Abstract Science in America, 1776—1876 // North American Review. 1876. Vol. 122. P. 88—123. Печатается с сокращениями.

Сложились и другие, особенно благоприятные для США обстоятельства: язык, общий с Англией, мастерской мира; громадный внутренний рынок; изобилие полезных ископаемых; постоянный приток иммигрантов; сравнительная безопасность от внешнего мира; демократические традицииⁱ.

Примерно с 1945 г. английский язык стал международным языком науки, что существенно облегчило работу американских (и английских) исследователей. Например, многие немецкие журналы называются теперь по-английски, обычным в Германии стало чтение научных докладов даже для студентов на английском языке. Впрочем, проявилась здесь и обратная сторона медали: американское пренебрежение источниками на других языках. Заметим, что нежелание изучать русский и непонимание роли русской науки — общее для США и Европы явление.

За 1800—1900 гг. население США возросло в 14 раз, причем за период 1820—1900 гг. в страну прибыло около 20 млн иммигрантов. Многие из них были малограмотны (например, спасавшиеся от голода ирландские крестьяне), но приехало и немало энергичных и знающих. В 1900—1914 гг. в страну прибыло 13,5 млн человек, а после прихода в Германии к власти нацистов оттуда уехали, в основном в США, сотни крупных ученых-евреев, в том числе и А. Эйнштейн. Презрительное отношение нацистской идеологии к абстрактной, фундаментальной науке (и это — после достижений Римана и Гильбертаⁱⁱ!) привело к перемещению центра математического мира из Германии в США.

Утечка мозгов из Германии возобновилась после окончания Второй мировой войны. В США были вывезены специалисты по ракетной технике во главе с В. фон Брауном, многие ученые и специалисты сами уехали из обнищавшей страны, опять же главным образом в США. В создании атомной бомбы активно участвовали ведущие физики, бежавшие из Германии и некоторых других европейских стран, в том числе Э. Ферми. Вообще же в 1949—1971 гг. в США прибыло 200 тыс. учителей, врачей, инженеровⁱⁱⁱ, хотя найти работу по специальности удавалось далеко не всем.

Традиционной стала и громадных масштабов благотворительность, направленная на развитие науки. Разбогатевшие американцы основали, к примеру, университет Джонса Хопкинса и Ликскую астрономическую обсерваторию. Устойчиво и успешно развивалась официальная статистика. Регулярные переписи населения проводились с 1790 г., а их подготовка и обработка полученных данных требовали развития научной статистики, которая применялась и в естествознании (в астрономии, метеорологии, медицине и т. д.). Мировой кризис 1929—1933 гг. выявил необходимость наблюдения и изучения циклических явлений в экономике, и уже в 1931 г. в США возникла эконометрика.

После 1945 г. ни одна европейская страна уже не могла сравниться с США ни по масштабам промышленного производства, ни по финансированию последующей гонки вооружений, а в дальнейшем — и космических исследований. Потребовалось решать сложные проблемы технических

ⁱ См. об этом классическую работу: Токвиль А. де. Демократия в Америке. М.: Весь мир, 2000.

ⁱⁱ Известна история, как на одном банкете Гильберт, сидевший рядом с новым нацистским министром образования, на вопрос о том, каково состояние математики в Геттингене (который был мировым центром этой науки до 1933 г.) после ее освобождения от еврейского влияния, ответил: «Математика в Геттингене? Да она просто не существует больше» (цит по: Рид К. Гильберт. М.: Наука, 1977. С. 266).

ⁱⁱⁱ Здесь и далее цифры взяты из статьи «Соединенные Штаты Америки» во всех трех изданиях БСЭ, а также из ежегодника «Europa. World of Learning» (2011. Vol. 2).

и медицинских наук, но в первую очередь — определять основные линии развития, распределять силы и средства. Единого центра, руководящего научными учреждениями, в стране не было, но исполнительная власть активно участвовала в формировании научной политики. В 1946 г. возникла корпорация RAND, консультировавшая вооруженные силы и финансируемая правительством, а также частными лицами и учреждениями. В разное время с ней сотрудничали 32 (действовавших или будущих) нобелевских лауреата.

Резко возросло число специалистов высшей квалификации: в 1940 г. они составляли в США 7,5% населения, а в 1970 г. — 13%. В 1970-е годы треть всех американских исследований пришлось на долю точных и технических наук. В 2005–2006 гг. в стране было в пять раз больше университетов и колледжей, чем в 1940 г., а число студентов достигло 18,2 млн человек (из них 4,6 млн — в частных учебных заведениях).

Впрочем, у американской, как и западной науки вообще, есть свои недостатки: узость взглядов и чрезмерная специализация ученых; их нежелание интересоваться смежными для них проблемами; стремление (часто вынужденное) публиковать даже незрелые работы; пороки рецензирования. Однако предприимчивость американцев, которую так подчеркивал Ньюком, и формирование в их стране реального общественного спроса на научное знание позволили им, несмотря на все эти недостатки, создать множество новых школ и направлений, определяющих развитие большинства отраслей современной науки.

О. Шейнин, Л. Шейнин

* * *

Если в разговоре о народе, находящемся в таких же условиях, в которых очутился наш народ в начале своего самостоятельного существования, нас спросят, в какой области чисто умственных усилий он отличился бы с наименьшей вероятностью, то вряд ли мы затруднимся с ответом: во всех областях абстрактной науки. Одна из причин такого вывода лежит на поверхности. Среди серьезных умственных занятий точное овладение главными познаваемыми принципами, на которых покоятся все явления природы, и кажущееся бесполезным изучение понятий природы по мельчайшим подробностям ее действия представляются менее всего нужным обычному, пусть и просвещенному, человеку. Он не сможет жить в обществе, не ощущая потребности в своде законов и, далее, без знания закона вообще. Он не сможет серьезно развить свои умственные способности, не ощущая недостатка в литературе для отдыха от своих утомительных занятий, и не сможет прочесть многих хороших книг, не имея представления о добре и зле. Чтобы восхищаться обаянием музыки и красотой форм и цвета, ему не нужно никакого редкого или особого дарования. Но сможет ли он когда-нибудь заинтересоваться техническими деталями научного исследования? Желание больше узнать о явлениях природы возникнет так же естественно, как любовь к литературе и искусству, и будет распространено столь же широко. Нельзя представить себе человека, любящего читать, но не чувствующего некоторой любознательности относительно природы и назначения небесных тел, а каждый обитатель лесной глуши обязательно приобретает какой-то объем знаний

о животных и растениях. Но приобретение знания такого рода не означает еще продвижения в науке. Если мы начинаем обсуждать круги небесной сферы, атомные веса химических элементов, сходство соответствующих частей животных различных видов или законы наследственности, а особенно если станем подробно исследовать обычные повседневные темы, что так необходимо для их философского восприятия и так неприятно обычному уму, — наши слушатели быстро разбегутся.

Таким образом, имеется очевидная причина, чтобы в стране, подобной нашей, научное исследование, достойное так именоваться, должно было начаться только по достижении весьма продвинутой ступени умственного развития. Но есть и родственное, хотя и менее очевидное обстоятельство, влияющее на причины научного прогресса. Интеллект целой нации, как и отдельного человека, может обладать особенностями, приводящими к выдающимся успехам в некоторых направлениях, и в то же время оставаться совершенно несостоятельным в других. Мы здесь имеем в виду не общие различия в умственной мощи различных рас¹, как, например, европеоидной и монголоидной, а отличие между людьми, общие умственные силы которых примерно одинаковы, в специальных способностях и склонностях. Изучение истории современной науки показывает нам достаточно примеров либо распространения особых способностей среди большей части нации либо их полное отсутствие, что весьма трудно объяснить.

Один такой пример — развитие теории всемирного тяготения. Ее открытие было успехом британского разума, равно как и Ньютона. Превосходство англичан в способности к исследованию, необходимой для создания этой теории, казалось, было обусловлено их готовностью воспринять истину и усмотреть следствия из нее, тогда как целое поколение континентальных математиков занималось пустой полемикой².

Однако после публикации «Начал» развитие этой темы в Англии полностью прекратилось, и в то время, когда Клеро, Лагранж и Лаплас изучали последствия открытия Ньютона, вряд ли кто-либо в Англии хотя бы понимал их сочинения. Все щедрые награды, которыми английское правительство поощряло ученых, использовавших силу притяжения для определения долготы на море, достались иностранцам.

Возможно, английский ум более научен. Во всем, что требует проницательности в содержательных предположениях и индуктивных рассуждениях, англичане оказывались впереди всех других народов.

¹ Мнение о подобном различии умственных способностей было в те времена достаточно распространено. Так, Дарвин пожелал статистически проверить «истинность часто повторяемого утверждения о том, что цветные дети учатся сначала наравне с белыми, но затем отстают». Следовало бы добавить: «при равных социально-экономических условиях жизни». См. письмо Дарвина 1881 г. в: *Darwin C. More Letters. Vol. 2. L.: D. Appleton & Co., 1903.* (Здесь и далее — примеч. пер.)

² Здесь и ниже рассуждения автора о различии между английской и французской науками не убедительны. Требовалось бы социологическое исследование, а не ссылка на горстку гениев, и, кроме того, возможные отличия вполне можно было объяснить особенностями национальных систем школьного и высшего образования, и в частности, различиями в акцентах на чистой и прикладной науках.

Но вот исследования, требовавшие терпеливого прилежания и подробного анализа, выпали на долю других народов. Примеры тому не обязательно ограничиваются физической наукой. Политэкономия, поскольку она развивалась до сих пор, — это как раз та отрасль прикладного мышления, которая более всего требует проницательности для своего восприятия и приложения. И это качество заметно преимущественно в английских сочинениях по указанному предмету.

Кто склонен изучать то, что можно назвать интеллектуальной естественной историей народов, найдет интересную тему для исследования в различных взглядах на дарвинизм, преобладающих в четырех великих мыслящих нациях мира. В стране своего происхождения это предмет неистовой полемики между религиозным и научным мирами; в Германии дарвинизм воспринят со всеобщим одобрением как одна из великих философских побед столетия; во Франции его полагают совершенно беспочвенной спекуляцией, не достойной внимания биологов; в США он воспринят естествоиспытателями, однако общество полагает, что никак не может составить мнение о нем.

Если мы теперь критически исследуем способность американского народа к рассуждению, то почти наверняка поразимся определенной односторонности ее развития, что существенно сказывается на возможностях научных исследований. В предметах, которые обычно относят к области практической прозорливости и здравого смысла, американскому народу нечего стыдиться. Там, где к выводу приходят таким инстинктивным путем, который не сводится к логической форме, и где нет нужды исследовать основные принципы, мы можем справедливо считаться нацией разумных людей. Но нам следует признать, что если при исследовании мы попадаем в область, где необходима более высокая или более точная форма рассуждения, когда приходится анализировать основные принципы и иметь в виду взаимосвязь результатов, то потерпим неудачу. Может даже показаться, что наша диалектическая способность, оставаясь без употребления, пришла в упадок. Обычного *здравого смысла* образованных граждан в большинстве случаев оказалось вполне достаточно для всех целей, при достижении которых требовалась способность к рассуждению, а потому нация в целом никогда не ощущала нужды в более точных методах мышления.

Вряд ли найдется область нашей умственной деятельности, в которой пристальный и критически настроенный наблюдатель не нашел бы множества примеров указанной особенности. Если принять в качестве мерила для сравнения три ведущие интеллектуальные нации Европы — Англию, Францию и Германию³, то лишь последняя из них может соревноваться с нами по предоставляемым условиям для народ-

³ Автор неоднократно упоминает эти три «ведущие интеллектуальные нации». Он знал многих российских ученых (Лобачевского, Чебышева, Менделеева, Струве), но Россию так и не назвал, возможно, потому, что не смог бы характеризовать российскую науку. В 1887 г. Александр II распорядился написать портрет Ньюкома и выставить его в галерее знаменитых астрономов в Пулков, а через два года послал ему от имени обсерватории яшмовую вазу на мраморном пьедестале (см.: *Benjamin M. Simon Newcomb // Leading American Men of Science / D. S. Jordan (ed.). N.Y.: Henry Holt & Co., 1910. P. 379*).

ного образования и пониманию его важности. Но, взглянув на высшее образование, полученное изысканным джентльменом, государственным деятелем, инженером или финансистом, мы увидим, что находимся далеко позади этих стран по обоим данным характеристикам. Наши элементарные учебники так же хороши, как любые иные, но немногие, посвященные высшим разделам логики и математики, весьма несовершенны. В математических учебниках нет ясной и отточенной мысли, что считалось бы недопустимым для учителя в названных выше странах. Рассматривая нашу политику и юриспруденцию, мы сразу заметим, что общая проницательность наших общественных деятелей, их способность приспособлять средства для непосредственных целей, а также их успешная дипломатия неоспоримы. Но где в нашем законодательстве можно увидеть хоть какие-то попытки всмотреться во что-либо, лежащее за пределами сиюминутной необходимости?

Эта национальная односторонность в способности рассуждать весьма существенно связана с состоянием наук, потому что успешная разработка более высоких разделов любой отрасли науки требует высочайшего развития указанной способности. Ни инстинкта, ни здравого смысла самих по себе не достаточно для постижения менее понятных законов природы. Верно, конечно, что подавляющее число более важных приложений научных принципов и очень много полезной научной работы может быть сделано без полнейшего развития диалектической способности, но ни подобные приложения, ни работа такого рода не составляют высшего предназначения научного исследования. И по этой причине весьма естественно ожидать, что в нашей стране развитие высших отраслей науки должно быть отмечено той же отсталостью, которая свойственна у нас высшим формам мышления в других областях; и что, как бы достойно мы ни выглядели в низших ветвях науки, в ее высших разделах мы окажемся далеко позади.

Эту тему можно рассмотреть с иной точки зрения. Никакие две системы идей не окажутся в столь полной мере антагонистичными, как те, которые воодушевляют так называемого практического человека нашей страны и исследователя, работающего в любой области, заслуживающей названия науки или философии. На самом деле нет ничего более практического ни по методам, ни по результатам, чем современная, в лучшем смысле этого слова, наука, и все выгоды, которые практический человек ценит превыше всего, обязаны открытиям законов природы людьми науки. Но это ни в коей мере не ослабляет указанного антагонизма между основополагающими идеями. Первое условие для действительно удачных и важных научных исследований — найти лиц, желающих затратить много труда и внимания из чистой любви к предмету, не имея в виду в качестве существенного соображения никакой практической пользы. Истинный ученый столь же заинтересован в географии Луны, как и в географии Земли, и с таким же рвением изучает мельчайшее микроскопическое существо, как и самого человека. Сам факт явного пренебрежения пользой придает научному исследованию широту, которой оно в противном случае никогда не обладало бы и которой мы фактически обязаны открытиями, имеющими колоссальное практическое значение. Если

прагматик возражает против бесполезного знания, считая его мусором, мы должны ответить, что золота без пустой породы не добыть и что не было еще в мировой истории человека, открывшего полезные законы природы и пренебрегавшего бесполезными, и, вероятно, не будет никогда. На самом деле, поскольку речь идет о новых законах, нельзя заранее сказать, будет ли их открытие полезным, быть может, даже через несколько поколений. Тот, кто хочет убедиться в пользе закона, прежде чем попытается открыть его, никогда ничего не откроет.

Нельзя было ожидать, что у ранних поселенцев в нашей стране, для которых великой задачей жизни была победа в трудной борьбе за существование, разовьется описанная нами склонность к науке. Предположить, что они будут поощрять и поддерживать кого-либо из своих рядов в трудных исследованиях для одного лишь приобретения знаний, означало бы ожидать от них чего-то сверхчеловеческого. Было бы, по сути, почти нарушением законов природы надеяться на появление в такого рода обществе вышколенного исследователя. И поэтому американская наука может с большим удовольствием назвать своим отцом столь достойного человека, как Бенджамин Франклин. Начавшись, как это и случилось, с фундаментального открытия — тождественности молнии и электричества, она, как могло бы показаться, родилась вполне взрослой. Имей Франклин помощников и последователей, сравнимых с ним самим, наша наука смогла бы вскоре состязаться с европейской. Но обратив внимание на тех последователей, которые появились на самом деле, и сравнив их условия с теми, при которых были достигнуты быстрые успехи в познании законов природы, мы увидим одну из причин, по которой рост дерева, посаженного Франклином, оказался таким медленным, а само дерево — чахлым.

В истории современных научных исследований поражает прежде всего то, что они редко выполняются с существенным успехом отдельными лицами. Мы не имеем в виду труды тех необычных личностей, о которых можно сказать, что они воспользовались некоторой эпохой, благоприятной для развития мысли, например Кеплера, Ньютона и Линнея; нет, мы говорим о той постепенной разработке и развитии идей, которые составляют великое содержание научного учения. Личности, подобные названным, могут появиться в любую эпоху, которая должна быть подготовлена к их приему. Теперь, однако, каждое поле так тщательно исследовано и сведено к техническим усилиям, что мы больше не видим возможности для гения разрабатывать существенные новые идеи в одиночку. Почти все громадные успехи, достигнутые со времен Ньютона, были достигнуты теми, кто трудился в тесном общении друг с другом. Обоюдный отсев идей, конкуренция между учеными, интерес к общению родственных душ, пусть низшего ранга по таланту, способствовали интенсивному развитию науки. Мы видим, таким образом, что учреждение Королевского общества в Англии и Парижской академии наук обозначило эпоху возрождения науки в Европе. В течение последовавших двух веков история этих научных обществ была почти равнозначна истории познания природы в соответствующих странах.

Со времен Франклина успехи американской науки очень сильно зависели от того, как удавалось поддерживать тесную связь между учеными. Франклин прекрасно начал, учредив Философское общество⁴. Из его ранних членов до нас дошло, кроме его собственного имени, имя только одного выдающегося деятеля в области науки — Риттенхауса⁵. Ни он, ни Франклин не имели преимуществ фундаментального образования. И все же Риттенхаус самостоятельно овладел физической наукой своего времени настолько полно, насколько это было возможно в его положении. Во многом его репутация среди сограждан была основана на изготовленных им часах и планетариях, но именно благодаря его мастерству астронома-практика его имя стало известно потомкам. Он не имел общественной обсерватории и, не занимая никакого положения, которое обязывало бы его изучать науки, добывал себе хлеб, используя свои способности, работал в основном с изготовленными им самим инструментами, и нельзя было ожидать, что его результаты окажутся сопоставимыми с работами астрономов в более благоприятных условиях. Но по точности, то есть в главном для астрономической обсерватории, они были вполне на среднем уровне своего времени.

Как и следовало ожидать, ранние годы Республики⁶ должны были оказаться неблагоприятными для глубоких философских исследований любого рода. Ум нации был слишком занят более неотложными потребностями и не допускал никакой серьезной деятельности в направлениях, не ведущих к немедленным практическим результатам. Тем не менее в 1783 г. законодатели Пенсильвании выделили Философскому обществу 400 долларов, что было знаком высокой официальной оценки, которую вряд ли подобное научное общество получало с тех пор либо от правительства страны, либо от какого-либо штата. Через десять лет после признания независимости страны⁷ то же общество построило для себя, как в то время считалось, «изящное, удобное и просторное здание». На деле лишь немногие наши научные общества смогли сделать для себя столько же. Общественное признание Риттенхауса было доказано многочисленными и почти навязанными ему общественными должностями, и, подобно Франклину, у него не было времени для научных исследований.

Если по причине подобного общественного признания Франклин и Риттенхаус были в определенном смысле потеряны для науки, то трудно было поверить, что развитие американской науки от этого замедлится. Казалось естественным, что многие из подрастающего поколения захотят повторить карьеру этих ученых, и описанный нами дух времени существенно благоприятствовал этому. Поразительно, однако, что никакого подобного поступательного движения не произошло, что основной центр тогдашней науки даже не оставался на своем прежнем месте и что дерево, посаженное двумя названными выше учеными, не

⁴ В 1745 г.

⁵ Риттенхаус Д. (1732—1796), часовых дел мастер, астроном, геодезист, математик.

⁶ После 1783 г.

⁷ Декларация независимости была принята в 1776 г. Англия признала независимость США в 1783 г.

только оставалось бесплодным, но и совершенно зачахло. В течение полувека не было ничего, достойного называться национальной наукой, ничего такого, на что общество могло бы взглянуть и с гордостью причислить к результатам нашей системы образования или содействия познанию природы. Появилось два или три гения, но общественность никак не поощряла их, и в любом случае их труды свидетельствуют об отсутствии критики со стороны способных на это лиц, работавших в аналогичных направлениях. Достойно внимания, что они были в основном самоучками.

Флора и фауна новой страны должны были бы предоставить область исследования, соблазнительную для научных склонностей и хорошо вознаграждаемую в практическом смысле. Нельзя сказать, что этой областью науки совсем не занимались, но никто из работавших в ней не оставил сколько-нибудь заметного следа в науке. Среди них не оказалось творческого гения, сомнительно также, что кто-либо из них в такой же степени шел в ногу с тогдашней европейской наукой, как Франклин и Риттенхаус. Едва ли стоит удивляться тому, что наша страна не взрастила Лавуазье, Кювье или Жюсье, но почему у нас не было достаточно сделано для восприятия, критики или развития их идей?

На самом деле наша наука была немногим больше, чем робким комментарием к европейской, и некоторые образцы последней, полагавшиеся стандартами, перенимались так же, как средневековые схоласты принимали философию Аристотеля.

Подробное исследование причины существования этого периода явного умственного застоя потребовало бы от нас такой степени восприятия его духа и истории, которая возможна лишь у профессионального историка. И все же некоторые соображения о положении вещей, видимо, не окажутся лишними.

Чтобы обеспечить в стране успешные занятия наукой, требуется, во-первых, чтобы родились исследователи и, во-вторых, чтобы позаботились об их воспитании. Для тех редких лиц, которых в стране вряд ли рождается более одного в столетие, последнее условие может оказаться не очень важным, а потому может выполняться не полностью, но в какой-то форме оно обязательно. Бессмысленно надеяться, что величайший гений, проживший до среднего возраста в лесной глуши вдали от книг и живых учителей, когда-либо совершит некое великое техническое научное исследование. Причина, по которой в рассматриваемый период о воспитании лиц, занимавшихся абстрактными исследованиями, не заботились, можно найти в общем состоянии общественного мнения. Но не может ли кроме того существовать в нашей стране что-то неблагоприятное даже для рождения высочайшего научного таланта? Или же, учитывая односторонность общего развития американского интеллекта, которую мы попытались описать, не могла ли аналитическая мощь, проследивающая законы природы по сложным условиям их действия, быть частично заменена изобретательским талантом, давшим миру раньше других стран паровой двигатель, телеграф и швейную машинку? Если для того, чтобы стать научной нацией, требовалось широкое распространение аналитической мощи, пришлось бы признать, что так у нас и произошло. Но поскольку

требуемое число философских исследователей в любом случае весьма мало, тот факт, что общее мышление нации не склонно к науке, не исключает возможности рождения в ней этого небольшого числа.

С рассматриваемым нами вопросом тесно связано влияние расы и наследственности. Если считать взгляды Гальтона о наследственности таланта по отношению к гениям научного исследования верными, то мы должны считать происхождение американской нации неблагоприятным для их рождения. Среди эмигрантов, приплывших к нашим берегам, философы и люди науки встречались крайне редко, даже если учесть пропорционально малое их число. И по необходимости, при сравнении с мыслящими нациями Европы, непропорционально малая часть нашего населения смогла бы найти философов и исследователей среди своих предков.

Однако, в какой бы степени ни была верна теория наследственности таланта, учитывая общую силу характера, благодаря которой человек выделяется среди своих товарищей, факты говорят о другом: теория наследственности не распространяется на гениев науки. Они, пусть даже среди одной и той же расы, появляются, видимо, совершенно случайно. В нескольких случаях можно проследить передачу гениальности от отца к сыну, но сомнительно, что когда-либо она была установлена и далее. Представляется, что особенности, с которыми связана гениальность, какими бы они ни были, слишком слабы, чтобы она могла либо увековечиться, либо наверняка исчезнуть у потомства мыслящих людей. У гениев нет ничего, что поражало бы окружающих. В своих стремлениях, в конституции своей и вообще во всем, находящемся вне области точного мышления, они составляют вполне обычную группу. И в целом нет оснований полагать, что у нас таких людей меньше, чем у других мыслящих наций. Возвращаясь к рассмотрению американской науки в 1790—1840 гг., мы находим некоторое подтверждение наших взглядов в том, что если несколько американских ученых первого ранга по своей умственной мощи так и не смогли тогда достичь положения, соответствующего их таланту, то лишь ввиду внешних обстоятельств.

Сравнительно несовершенное развитие нашей научной мысли не было вызвано каким-то недостатком отечественных дарований. Каким бы отрицательным ни было мнение нации о точном научном мышлении, она рождала достаточное число великих умов для своего интеллектуального положения. Но мы отчетливо видим, что преобладание в трудах наших ведущих ученых почти отсутствует. И действительно, лишь горстка американских исследователей занимались своим делом всю жизнь, последовательно, как это происходило в Европе. Иногда их неудача была связана с недостаточной настойчивостью, поскольку опыт показывал, что успех не принесет никакой награды, сравнимой с затратами труда. Чаще, однако, она объяснялась менее возвышенными, но более настоятельными обязанностями жизни, которые исключали возможность серьезного обдумывания своих исследований. Даже в случае руководства кафедрой, когда исследования, как можно полагать, были бы самым подходящим занятием в свободное время, обычно всю энергию тратили на выполнение должностных обязанностей.

Наука, ясное понимание сути которой мы до сих пор пытались предоставить и которая составляет часть интеллектуальной жизни нации, опиралась исключительно на собственные заслуги. Ее работники занимались наукой из чистой любви к своему предмету, шли в основном собственным путем и заканчивали свои труды, когда обстоятельства направляли их энергию в другое русло. Но ни в одной цивилизованной стране наука не предоставлена самой себе. Ибо даже если государство не делает ничего особенного для развития чистой науки, имеется так много важных приложений научных принципов, необходимых для общественного благосостояния, что какое-то внимание должно уделяться прикладной науке. И быстро выясняется, что невозможно применить науку действительно полезным образом без тщательного исследования соответствующей темы, которое тем самым способствовало бы продвижению чистой науки. Поэтому нельзя получить полного представления о прогрессе нашей национальной науки без изучения ее отношений с нашим правительством и мер, которые последнее принимало для ее продвижения.

Ведущие правительства Европы обычно гордились своим содействием научному знанию. Можно проследить, как их участие помогло возродить науку в XVII в., что оказало столь существенное влияние на нашу цивилизацию. Сначала никаких чисто практических целей не было. Монархи, подобные Людовику XIV и Фридриху II Великому, желали прославить свое правление развитием интеллектуальной деятельности всех видов, поэтому стремились окружать себя знаменитыми людьми. Так в главных европейских столицах возникли или начали процветать академии наук. Общая политика по отношению к ним существенно не различалась. Их члены обычно получают небольшое вознаграждение от своих правительств не в качестве содержания, а как спасение от нищеты вне зависимости от обстоятельств. Наиболее важна помощь, предоставляемая правительствами в форме средств для проведения исследований и публикации результатов. В свою очередь, академия выступает как советник правительства во всех делах, относящихся к приложению науки в управлении.

Существуют, разумеется, некоторые отличия в подробностях организации этих научных обществ, а для Англии они настолько существенны, что в этой стране едва ли имеется академия наук в «континентальном» смысле слова. Академию частично заменяет Королевское общество, однако правительство никак не способствует его существованию и даже не помогает публиковать его труды. И все же влияние Общества на правительство существенно не отличается от положения дел на континенте. Хотя оно формально не признано в качестве официального советника, с ним постоянно консультируются.

Существуют какие-то действия, проведение которых требует особого мастерства и специальной подготовки, и этот факт наши администраторы обычно осознают очень медленно, если только их не подгоняет сила обстоятельств. В основном причина — в общей многосторонности среднего американца, что в большинстве случаев с полным успехом заменяет ему мастерство и специальную подготовку. Неудивительно поэтому, что правительство редко ощущало потребность в советах спе-

циалистов в административных делах, причем даже если достижение какого-то успеха, как должно было казаться, требовало привлечения самого развитого научного знания.

Впрочем, когда разразилась гражданская война, правительство оказалось завалено изобретениями улучшенного оружия, о которых нельзя было судить без помощи научных экспертов. Для предварительной оценки изобретений была сформирована группа таких экспертов. Это навело на мысль об учреждении постоянной академии, которая должна была бы исследовать любой предмет науки и искусств и докладывать о нем, когда любое министерство попросит об этом. Так возникла Национальная академия наук, официально учрежденная актом Конгресса в 1863 г. Ее будущих успехов пока нельзя предвидеть, но в прошлом она столкнулась с несколькими препятствиями. Прежде всего, входящие в нее члены были рассеяны по всей стране, так что более одного или двух собраний ежегодно быть не могло. И, таким образом, вряд ли стоит обсуждать, было ли высокое положение в науке главным условием при выборе членов. Далее, устав Академии содержал нелепый запрет на получение помощи или любого вознаграждения от правительства за оказанные ему услуги. Мы говорим «нелепый», потому что таким образом главное условие полезности академии было нарушено. Что мы должны подумать об официальном утверждении Конгрессом академии юриспруденции, главным условием которого объявлено оказание бесплатных юридических услуг ее членами всем министерствам в любых судебных делах, в которые они могут быть вовлечены? Чтобы оценить создавшееся положение, нужно помнить, что Академия не получает никакой поддержки, ни прямой, ни косвенной, от правительства. Предоставь оно помещение для собраний Академии, для ее канцелярии или коллекций; возмещай оно расходы ее членов, присутствующих на собраниях; публикуй или распространяй оно научные статьи, прочитанные в Академии и одобренные ею, или помогай оно ей в этом деле, — положение не было бы столь плачевным. Началась было публикация таких статей в правительственной типографии, но прекратилась ввиду затраты на это правительственных денег, то есть нарушения условия, при котором Академия была учреждена. В результате противоречие между возвышенным названием Академии и именитостью ее членов, с одной стороны, и ее возможностью оказывать либо пользу, либо вред, — с другой, нелепо, и сами ее члены явно отдают себе отчет, насколько нелепо. Академия слишком напоминает почтенную особу с продранными локтями.

Недавним примером полного отсутствия всякой необходимости в научных консультациях для управления делами правительства послужило учреждение при штабе войск связи службы отчетов о погоде и ее вероятного анализа. По своему значению и охвату организованная метеорологическая служба не имеет равных в мире; ее стоимость в той же мере превосходит все, что какая-либо европейская нация когда-либо помышляла предназначать для этой цели. Будь столь величественный план, предусматривающий соответствующие затраты, предложен любому иному правительству, достаточно могущественному для его осуществления, первым же предложением было бы повременить с ним до тех пор, пока не будет получено мнение самых

высоких научных авторитетов о его реализуемости и важности. Для утверждения правительством были совершенно необходимы поддержка и одобрение сведущих метеорологов. Тем не менее, насколько это известно общественности, ни один авторитетный научный специалист, ни один эксперт в области метеорологии никогда не привлекался официально к консультациям о плане либо о его выполнении. Полную ответственность несет один-единственный офицер, который составлял и выполнял этот план и который имеет на то исключительные официальные полномочия.

Наиболее важными контактами между правительством и наукой оказались те, которые выросли из общественных работ и особенно из предпринятых правительством геодезических и картографических съемок. Одной из первейших нужд была тщательная съемка побережья и гаваней, которая выполнялась с начала нынешнего века. Впрочем, эта работа была отложена и прерывалась по различным причинам, что воспрепятствовало ее существенному продвижению вплоть до 1832 г. С научной точки зрения работа с самого начала шла великолепно ввиду ее компетентной организации. Первым руководителем был вдумчивый исследователь и опытный геодезист, который привнес в эти изыскания самые высокие идеи системности и точности, но не смог добиться доброжелательности Конгресса. Под руководством его преемника эта работа оказалась наиболее совершенной геодезической и картографической съемкой в мире, применявшей наилучшие методы и приводящей к весьма точным результатам. Среди активно внедрявшихся методов важнейшим было почти революционное по своим результатам определение долготы с использованием телеграфа. В результате была установлена цепь долгот от Сан-Франциско через материк, Атлантический океан, Европу и Азию вплоть до Тихоокеанского побережья Дальнего Востока. Степень достоверности полученных результатов нельзя было обеспечить никаким другим методом в течение целого столетия.

Другая система съемок, при помощи которых правительство косвенно способствует изучению наук, проводится на Территориях⁸. Если иметь в виду их обширность, неразведанные минеральные ресурсы, экономические возможности проживания на них и создания там промышленности, а также необходимость точного знания географии и геологии как предварительного условия для развития ресурсов, то растущее внимание к географическим и геологическим съемкам не покажется удивительным. Содержание этих съемок довольно хорошо согласовывалось с научным развитием страны в соответствующий период, а их критического исследования достаточно, чтобы показать тщетность успешного деления науки на чистую и прикладную. Необходимость выдерживать общественную критику приводит к непрерывным попыткам отыскать для каждой съемки знающих геологов, топографов и астрономов, что, в свою очередь, поощряет молодых людей занимать подобные должности. Соперничество двух министерств в руководстве съемками Территорий, как бы сильно ни сожалеть о некоторых последствиях этого, побудило всех работать в поле как можно лучше. В целом эти съемки выполнены настолько хорошо, насколько можно было надеяться при нашей административной системе.

⁸ Территориями назывались районы, не получившие еще статуса штата.

Мы описали и сопроводили примерами отсталое состояние американской науки в течение первых 40 лет этого столетия, которое можно назвать общей вялостью, прерываемой от случая к случаю деятельностью какого-либо первоклассного ученого. Его усилия, однако, обычно переставали носить чисто научный характер. С 1840 г. в некоторых направлениях произошло крупное и всеобщее усиление активности, которое с определенной точки зрения, видимо, ознаменовало совершенно новый период развития и сулит благоприятное будущее. Но многие черты нынешнего положения серьезно указывают на прежнюю отсталость, так что можно наблюдать сосуществование старого и нового.

В биологии значительную роль сыграло недавнее появление у нас Агассиса⁹. Немедленно после этого блеск его европейской репутации привел к такому общественному вниманию и обсуждениям, каких американцу пришлось бы долго дожидаться, а примечательные педагогические способности привлекли многих молодых людей к его любимой науке. Нельзя также пренебрегать его талантом лектора-популяризатора. Его влияние на общественное сознание простирается далеко за пределы непосредственных личных сношений.

То, чего Агассис добился в биологии, Митчел¹⁰ совершил в астрономии. Все, чего ему недоставало в чисто научном даровании и репутации, он возместил непревзойденной способностью очаровывать публику своими описаниями астрономических явлений. Его имя было лишено привкуса зарубежного рождения и заморской знаменитости, но этот недостаток он восполнил заинтересованностью в своей науке и ее возвышенностью, что особенно соответствовало вкусам и низшего, и высшего слоев образованных слушателей. Он, вероятно, подготовил почву для развития американской астрономии.

В 1832 г. профессор Эйри в докладе перед Британской ассоциацией развития науки признал, что не может ничего сказать о практической астрономии в США, потому что он не знал ни одной действующей в нашей стране обсерватории. Большая комета 1843 г. и интерес к астрономии нескольких офицеров военно-морского флота, равно как и широкой общественности, привели к строительству и частичному или полному оборудованию намного большего числа обсерваторий, чем могло быть использовано при имеющихся в распоряжении ограниченных средствах. Даже высоко оценивая широкие взгляды и общественный дух, которые побудили к этой деятельности, нельзя не сожалеть об отсутствии глубоких знаний, отчего и произошла такая потеря ценных средств. Будь все деньги сосредоточены на строительстве двух или трех крупных обсерваторий, наша страна заняла бы первое место в мировой астрономической науке.

Недавнее исключительное продвижение не сводится к отдельным наукам; можно сказать, что оно касается всего оборудования для проведения всевозможных исследований, а также глубокого научного образования. Наши масштабные химические лаборатории и лучшие

⁹ Агассис Ж. Л. Р. (1807—1873), швейцарский естествоиспытатель, в США с 1846 г.

¹⁰ Митчел О. М. (1809—1862), астроном.

научные школы, возможно, за единственным исключением, столь же недавнего происхождения, что и наши обсерватории. Если всмотреться в наши музеи и лаборатории и рассмотреть деятельность первых в сборе всего, что может служить материалом для биологии, этнологии и археологии нашего материка, а тем самым — и для обучения молодых людей, то мы с безусловным удовлетворением увидим сильную сторону нашей науки. Мы даже чувствуем некое сожаление или стыд при мысли о том, что не таким было развитие за столетие и что прежде у нас не было ничего подобного. Зато нынешнее время сможет приписать себе еще больше заслуг, а предполагаемое быстрое развитие сделает еще благоприятнее виды на будущее. Если ограничиться только этой стороной дела и иметь в виду энергию нации, которая была затрачена, можно вообразить, что вскоре наступит день, когда мы станем ведущей научной нацией мира.

Однако при переходе от материальной стороны к миру идей и рассматривая вместо обсерваторий, телескопов, лабораторий, музеев и исследователей успехи в научной литературе и научных идеях, мы увидим, сколь резко и болезненно проявляется противоречие. Не только не видно продвижения, соответствующего материальным успехам, но и потребуются большое трудолюбие и старания, чтобы подметить какое-либо существенное улучшение. Если пояснить сказанное лишь на примере точных наук, ведущим средством исследования которых выступает математика, сравнение, быть может, не сочтут вполне справедливым. Выберем поэтому науку, которая находится в пределах возможного для всякого мыслящего ума. Ни одно научное движение в современном мышлении не было столь революционным само по себе или столь плодотворным по своим результатам, как рожденное *дарвинизмом*. И возможно, что он возбудил здесь такой же интерес, как и в любой другой стране. Это учение проникло и к нашим, и к английским и немецким естествоиспытателям, а литература о нем нашла у нас, вероятно, столько же читателей, сколько в Англии. Нам известны только три или четыре американских автора, которые внесли хоть какой-то вклад в эту литературу.

Если сравнить количество наших публикаций по дарвинизму и немецких, то различие окажется поразительным. Не проходит и года, чтобы немецкие издательства не выпустили в свет более обширной философской литературы о нем, чем американская пресса могла бы предъявить за все 16 лет, прошедшие после выхода в свет «Происхождения видов». Впрочем, если забыть об этом обескураживающе малом количестве, то мы найдем утешение в хорошем качестве наших публикаций. По философскому пониманию, научной точности и ясности мысли очерки Райта и Грея¹¹ вполне могут возглавить список публикаций при соревновании всех стран.

Сказанное о литературе по дарвинизму верно для всякой отрасли чистой науки. Не только наша научная литература во всех областях исключительно скудна, но и возможности для любых публикаций крайне ограничены, и за последние 50 лет они возросли лишь в незначитель-

¹¹ Райт Ч. (1830—1875), физик и философ; Грей А. (1810—1888), ботаник.

ной степени. Как и 50 лет назад, *American Journal of Science* остается единственным стандартным журналом по чистой науке, выходящим в нашей стране. Возможности для публикации материалов у наших научных обществ увеличились, но не пропорционально увеличению материального оборудования. Как это можно объяснить? Почему масштабный рост исследовательского инструментария не сопровождался соответствующим оживлением научных публикаций и дискуссий? Противоречие было вызвано различными обстоятельствами, часть которых связана с общим состоянием научного мышления у нас, другие же можно разъяснить только сравнением возможности публикаций у нас и в других странах.

В Европе большая доля публикуемых научных исследований появляется в трудах научных обществ, и сравнение возможностей этих и наших обществ сразу объясняет часть отличий. На континенте научные общества находятся под непосредственным покровительством своих правительств, которые и оплачивают публикацию их трудов. Здесь же нам известен только один штат, который оказывает помощь науке, и, вероятно, многие читатели удивятся, что им оказался Висконсин. Возможно, некоторые другие штаты поступают так же, но нам об этом ничего не известно.

Лишенные помощи государства, наши общества должны полагаться на собственные ограниченные возможности публикации. Скудость этих возможностей в большинстве случаев весьма удивительна, особенно если учитывать широко распространенный интерес к науке и легкость, с которой общества всех видов, исключая научные, могут собирать средства для достижения своих целей. В одну-единственную скаковую лошадь или гоночную яхту вкладывают больше денег, чем способны собрать за год все научные общества страны. Наберется, вероятно, не более трех или четырех таких обществ, весь годовой доход которых смог бы покрыть обычные призы пары первоклассных боксеров. Можно только надеяться, что администрации штатов обратят больше внимания на вопрос о помощи научным обществам в публикации их исследований.

Если вдуматься, почему администрации штатов и наше правительство меньше способствовали развитию науки, чем соответствующие власти других стран, то, вероятно, выяснится, что причиной было не жесткое отношение к ней, а недостаток общего понимания ее нужд и связи с общественным благосостоянием. Это, в свою очередь, могло быть частично вызвано существующим у нас сравнительно глубоким разрывом между слоем политиков и деловых людей, с одной стороны, и литературным и научным сообществом, — с другой. В нашей стране заведомо реже, чем за рубежом, можно увидеть человека, активно участвующего в общественной жизни и живо интересующегося продвижением науки. В Англии многие ведущие лица нации являются членами Королевского общества, посещают его общественные, если и не научные, собрания и заинтересованы в общем его благополучии. Здесь же наука считается некоей разновидностью духовного подвижничества (*priesthood*), проникнуть в таинственную область которой для политика равнозначно тому, чтобы взойти на кафедру проповедника.

Единственное исключение — собрания Американской ассоциации развития науки, крупного и хорошо известного общества, которые часто посещают государственные служащие, работающие неподалеку от места собрания.

Если бы и в самом деле существовало духовное сословие, состоящее из людей науки, если бы мы действительно сумели указать на влиятельное сообщество людей, ревностно преследующих некую определенную цель, положение было бы намного лучше нынешнего. Объединенное сообщество лиц, обладающих общим дарованием наших ученых и серьезно работающих совместно, должно было стать заметным. На самом же деле мы не находим в нашей стране объединения или группы лиц ни в научных кругах, ни вне их, настолько же серьезно заинтересованных в американской науке ради нее самой, насколько интересуются наукой своих стран крупные сообщества образованных людей. Отдельных лиц, проявляющих подобный интерес, у нас достаточно много, но до сего времени они были обособлены и инертны, слишком разобщены, чтобы действовать каким бы то ни было образом совместно. Взглянув же на другие развитые в интеллектуальном отношении страны, мы видим, что положение дел там совершенно иное. Во Франции, Англии и Германии существуют сообщества людей, имеющих общественный и политический вес, способных привлекать средства и гордящихся интеллектуальными успехами своих стран. Объединенными усилиями они оказывают мощное влияние, побуждая к научным исследованиям. В Англии одной из задач научных обществ, на которую действительно обращают больше всего внимания, выступает предоставление информации об успехах науки и о работе исследователей. Простителен патриотизм, когда желая доставить удовольствие слушателям, докладчики и авторы в основном сообщают о трудах своих сограждан. Такая односторонность нередко вызывает суровую критику иностранцев ввиду нелепых притязаний от имени английской науки. Но достаточно по этому поводу заметить, что подобные высказывания предназначаются исключительно для англичан, собравшихся поздравить друг друга с прогрессом английской науки, равно как и науки вообще.

Немец постыдился бы признаться в какой-либо предвзятости к трудам своих соотечественников. Описывая прогресс познания, он аккуратно распределяет заслуги между теми, кто их достоин, вне зависимости от национальности и желая, чтобы никто не смог установить страну происхождения по имени того ученого, чьи труды он описывает.

В Америке нет никаких организаций и никакого издания, куда общественность могла бы обратиться за авторитетной информацией подобного рода. Президенты Американской ассоциации развития науки неизменно были обязаны перед уходом со своего поста выступать с речью, однако обычно они не посвящали ее обзору научных успехов ни в США, ни где-либо еще. Исключением может служить собрание в Хартфорде в 1874 г., когда президент выступил с весьма хорошо составленным обзором недавних достижений в физической науке. Однако, не будучи ни пристрастным на английский манер, ни

непредвзятым, как немец, он тщательно избегал всякого упоминания о трудах и исследованиях своих сограждан. Литературные достоинства доклада были высоки и обеспечили ему широкое освещение и отдельные благоприятные комментарии в прессе, однако никто не обратил ни малейшего внимания на то, что была забыта американская наука. Слушатели и читатели пришли к выводу, что наша страна за всю свою историю не произвела ничего, достойного упоминания, и они восприняли это как нечто само собой разумеющееся и не требовавшее даже мимолетного размышления.

Поразительный пример энергии и предприимчивости виден в том, что Американской службе береговой съемки было предназначено произвести последнее по времени и лучшее измерение разности долгот двух старейших из великих европейских обсерваторий — Гринвичской и Парижской. Эта задача стала лишь побочным результатом определения других долгот, что не умаляет ее значимости. Оказалось, что два определения разности долгот одного и того же пункта через Атлантический океан относительно Гринвича и Парижа не соответствовали друг другу, а при измерении третьей стороны треугольника, то есть разности долгот Гринвича и Парижа, оказалось, что выявленная разность определений была вызвана погрешностью прежнего определения последней разности. Другими словами, долгота Парижа, определенная по телеграфу через Атлантику относительно Гринвича, а затем обратно через океан, была точнее, чем найденная прежде по телеграфу по непосредственному измерению разности долгот Гринвича и Парижа. Теперь посмотрим на это с другой стороны. Сочетание мастерства и дипломатии, которое обеспечило успех дела, — ведь легко понять, что в подобных предприятиях некоторая дипломатия необходима, — так и не получило ни малейшего признания общественности. Когда исполнители высадись дома на берег, их не встретил никакой комитет, как это произошло бы, будь они успешными стрелками; их не разыскал даже самый предприимчивый репортер. Не было ни следа того неуместного национального восхваления, которому, как иногда полагают, обыкновенно предаются наши сограждане. История и результаты экспедиции должным образом замурованы в официальных фолиантах, но так и не нашли пути к публикации для общественности, кроме упоминания мелким шрифтом в специальном выпуске газеты *New York Tribune*. Число лиц, которые вообще узнали об этой работе, слишком незначительно, чтобы считаться общественностью, а тех, кто еще помнит о ней, еще меньше.

Из всего этого нельзя сделать вывод, что американский народ не заинтересован в науке, можно только заключить, что этот интерес не проявляется таким образом, чтобы содействовать научным исследованиям. Крупный успех некоторых научно-популярных изданий, особенно дешевых, публикуемых упомянутой газетой, показывает, что должен существовать обширный круг читателей, которые охотно покупают их. Было бы интересно выяснить, к каким слоям общества относятся эти читатели. Учитывая незаинтересованность в науке со стороны тех, кто активно участвует в жизни, есть некоторые основания полагать, что среди указанных слоев в основном не окажется ни влиятельных, ни высокообразованных лиц. Будь возможен сбор статистических данных о читателях, мы, наверное, установили бы, что степень умственных способностей у тех, кто интересуется такой литературой, соответствует той, которая необходима, чтобы вызвать ощущение чуда. Человек совершенно невежественный наверняка нисколько не заинтересуется наукой, а наиболее образованный окажется настолько осведомлен о ней или, по меньшей мере, о некоторых ее сто-

ронах, что она не будет обладать для него обаянием новизны. Между этими двумя крайностями мы легко можем представить себе того, для кого открытия химика и астронома, описанные без применения технических терминов, покажутся чем-то похожим на волшебные сказки.

Перечисленные нами помехи развитию науки соответствуют тем, которые повсюду в нашей стране задерживали развитие высших форм мышления. По широте своих взглядов мелкий лавочник в Англии намного отстал от своего американского собрата, но в случае тех, кто стремится руководить общественным мнением, соотношение не в нашу пользу. И это очевидно не только применительно к физическим наукам, но и вообще в приложении научных методов к жизни. Немного существует приложений научного метода, которые оказывали бы пользу человечеству более длительное время, чем современная политическая экономия, и ни одно из них не сделало так много для распространения американских понятий об управлении и обществе. Было бы не только приятно, но и соответствовало бы сути дела видеть в ней результат американской мысли, но, увы, ничего подобного на самом деле не произошло. Сомнительно даже, что важный вклад в этой области был когда-либо сделан по эту сторону Атлантики. У нас есть несколько элементарных трактатов на эту тему, какие-то из них действительно превосходны, но ни один нисколько не претендует на то, чтобы считаться оригинальным вкладом в экономическое познание. Единственный автор, который хотя бы поднял рябь на поверхности экономической мысли, — это Кэри¹², но его методы и результаты настолько отличаются от тех, при помощи которых развивалась политическая экономия, что трудно предоставить ему место среди экономистов. Мы могли бы это сделать лишь в том случае, если ограничиться бы содержанием его исследований и отвлеклись от его методов, полагая их несущественными. Мы упоминаем его потому, что приходится выбирать между тем, чтобы объявлять его великим представителем американской политической экономии, или признавать, что у нас нет системы политической экономии, которую мы могли бы назвать своей¹³.

Рассматривая благосостояние и мощь наших научных организаций, а также объем их публикаций, то есть имея в виду лишь общее число опубликованных оригинальных исследований, наиболее правильно размышлять о прошлом со смирением, а о будущем — с отчаянием. Но, если принять во внимание не только количество, но и качество, можно будет набраться смелости, потому что станет ясно, что относительное количество бесполезного или несущественного у нас намного меньше, чем в других странах. Это происходит по той же причине, по которой число оригинальных исследований незначительно, а именно потому, что действительно выдающиеся исследования вознаграждаются у нас меньше, чем за рубежом. Поэтому неизбеж-

¹² Кэри Г. Ч. (1793—1879), экономист.

¹³ Сам Ньюком опубликовал большое число важных работ по политической экономии, хотя И. Фишер посчитал многие из них спорными. См.: *Newcomb S. Principles of Political Economy*. N.Y.: Harper & Brothers, 1886; *Fisher I. Obituary. S. Newcomb* // *Economic Journal*. 1909. Vol. 19, No 76. P. 641—644.

но, что природа у нас изучается ради нее самой в большей степени, чем в других странах, и что между людьми, стремящимися лишь к положению в обществе или заботящимися лишь о своей репутации, соперничества меньше. В какой бы степени недостаточность такого вознаграждения ни удерживала умы первого ранга от оригинальных исследований, она гораздо сильнее действует на второстепенные и таким образом повышает среднее качество нашей науки. И опять же, если принять во внимание умственную энергию, проявляемую самыми способными из наших людей, и, мы даже можем сказать, ту национальную энергию, с которой проводились научные исследования в определенных направлениях в течение последних 30 лет, вполне может показаться, что не в столь отдаленном будущем мы способны стать вождами мировой науки.

Какова вероятность того, что это сбудется? Наши научные «силы» чем-то напоминают армию здоровых и храбрых солдат, хорошо вооруженную в некоторых отношениях, но совсем не снаряженную в другом, потому что занималось ею хоть и очень щедрое правительство, но совершенно не знающее нужд армии. Каждая рота сама по себе воюет прекрасно, но в целом армия неумелая ввиду плохого командования и партизанщины. Общество очень мало смыслит в военном деле, и при представлении к наградам на него сильнее влияет бравый вид солдатских усов, чем действия солдата в бою. Главное, в чем мы нуждаемся, — чтобы те, кто выделяет деньги на развитие науки, лучше понимали ее потребности. С материальной стороны нам сейчас не нужно ничего нового; для нынешнего поколения не потребуются новых музеев, обсерваторий или лабораторий. Нам недостает: людей, всерьез преданных научным исследованиям более высокого порядка; общественного признания их трудов; механизма ознакомления общественности с работами и нуждами таких лиц, а также финансовых средств для публикации их исследований. Каждый из этих недостатков до некоторой степени и причина, и следствие остальных. Недостаточное признание и недооценка частично вызваны изъянами системы и организации науки, а частично — недостатком научных публикаций. Скудость исследований в основном порождена недостаточным их признанием и недооценкой; скудость же научных публикаций связана с нехваткой должного вспомоществования. Исправление любого из этих недостатков в некоторой степени выправит все остальные, но, пока хотя бы один не будет исправлен, нет смысла надеяться на какое-то существенное улучшение положения. В других интеллектуальных странах у науки есть кормильцы: в Германии — университеты, во Франции — правительство, в Англии — научные общества. Если нашей науке удастся подыскать себе такого, она быстро расцветет, но рассчитывать она может только на просвещенную публику. И если этот слой сограждан сможет как-то открыто и официально выражать свою щедрость и высоко оценивать труды американских исследователей, это окажется лучшим способом удовлетворить все нужды нашей науки. Не так уж важно, в какой именно форме подобное признание должно проявляться, но самой естественной, видимо, было бы присуждение время от времени медалей или премий авторам важных опублико-

ванных исследований. Такие премии должны, по возможности, быть общенациональными и многочисленными, чтобы не отбить охоту соревноваться. На самом деле основной целью премий должно стать поощрение начинающих.

Другим способом самой действенной поддержки малыми средствами было бы создание и финансирование двух или трех первоклассных журналов, посвященных точным наукам. Мы говорим «точным», потому что эта область знания ныне обеспечена хуже всего.

В общем, нам не удалось представить первое столетие нашего существования в розовом цвете, и хотя мы можем с надеждой смотреть в будущее, полной уверенности в нем у нас нет. Если спросить, что это означает, мы сразу же окунемся в проблемы, которые мыслитель и человек дела могут обсуждать бесконечно, но нельзя предложить их решение, с которым согласились бы все. Общепризнанно, что если учитывать только общее высокое качество и успехи нашей прикладной науки, если вдуматься, как хорошо мы применили открытия, сделанные другими, реализуя их в виде железных дорог, мостов, телеграфа, заводов, машин и оружия, то у нас будут все основания радоваться. Разве этого не достаточно, чтобы удовлетворить нас? Положение наций в мире зависит только от действительности их пушек, и так будет долго; мыслящая нация является передовой лишь потому, что лучше всех умеет ковать оружие. Так стоит ли тогда выбирать для себя какое-либо иное мерило? В несколько более возвышенном смысле можно назвать основной целью нашей социальной системы наивысшее счастье наибольшего числа граждан, и если интеллектуальные способности нации развиваются удовлетворительно, то нельзя ли будет обойтись без философов любой окраски? Допустим, что у нас полностью исчезнет способность к более высоким формам точного мышления, — тогда не постигнет ли нас какое-либо неожиданное бедствие или не придет ли постепенно в упадок наша национальная жизнь? Поднимаясь над всеми соображениями об одной лишь пользе, при оценке интеллектуального положения, на которое мы как нация имеем право, не должны ли мы будем сделать некие неблагоприятные выводы из недостатков высших форм мышления? Можно утверждать, что число лиц в каждом поколении, способных оставить заметный след в литературе, науке или искусстве данной нации, всегда невелико, так невелико, что их наличие или отсутствие едва ли будет ощутимо при оценке среднего интеллекта нации. Тот факт, что не найдется примерно двух десятков лиц, необходимых для представления нашей страны в блестящем интеллектуальном свете, ни в какой мере не снизит средний умственный уровень 20 или 30 миллионов жителей¹⁴. С этой точки зрения нация, где каждый — от законодателя до поденщика — может прочитать и оценить Платона, окажется наиболее интеллектуальной в мире, даже если в ней не заметны начала собственной мыслящей жизни. С той же позиции сообщество, в котором каждый получил хорошее школьное образо-

¹⁴ В 1850 г. население США составляло 23 млн человек. См.: БСЭ. 3-е изд. 1976. Т. 24/1. С. 79.

вание, окажется самым образованным в мире, даже если ни один человек не ходил ни в какой колледж.

Обсуждать оценку интеллектуального состояния подобных сообществ было бы словоблудием, а оспаривать желательность основного образования для каждого члена сообщества, даже самого скромного из них, означало бы выступать против идеи всеобщего распространения высших средств счастья, на которой основано наше общество. И все же, нисколько не порицая состояние общества, в котором каждый крестьянский парень мог бы читать Платона, мы обязаны указать, что при этом не будут удовлетворены все потребности нашей цивилизации. В ее сложных процессах мы можем усмотреть ту же необходимость в разделении труда и тот же отказ от требования к каждому уметь делать все, какие мы видим уже в промышленности. На фабрике максимальная производительность достигается при должном соотношении между всеми видами производительных способностей — от мастерства одного-единственного управляющего до умелости тысячи станочников. И таким же образом должное развитие нашей цивилизации требует стройного сотрудничества умов многих порядков, каждого из них в нужном числе. Ее функции осуществляются наиболее эффективно, когда каждый член общества может выполнять свои конкретные обязанности по отношению к своим согражданам наилучшим образом и когда каждый делает все необходимое для развития целого. Сколь бы ни было желательно, чтобы каждый был способен заниматься как можно более разнообразными делами, потребности общества в целом не выходят за указанные нами рамки. Наиболее быстро будет продвигаться та нация, государственные деятели которой обладают наибольшей умственной силой, а чернорабочие — самыми крепкими телами. Последним голова государственного деятеля нужна не больше, чем первым — умение обращаться с лопатой.

Теперь можно заметить, что хотя указанное нами пренебрежение философскими исследованиями, быть может, не ослабит нашу оценку среднего американского интеллекта, оно свидетельствует о крупном недостатке в одном из условий успеха нашей цивилизации. Научные исследования и наличие идей, на которых основана цивилизация, связаны так крепко и настолько положительно влияют друг на друга, что их нельзя разделить. То обстоятельство, что очень малого числа исследователей достаточно для построения и сохранения науки данной страны, не должно затенять для нас значения их труда. Будь возможным сосчитать тех, чья смерть в колыбели привела бы к продолжению темных времен с конца X в. до нынешних дней, мы установили бы, что их число невероятно мало. Но эта малость и их влияние, оказанное столь таинственными для обычного ума путями, что проследить их невозможно, естественно приводят к общей недооценке их действия. Посещая фабрику, поверхностный наблюдатель замечает только видимые операции и легко может склониться к мысли, что простейшего механического труда достаточно для ее запуска и обеспечения ее работы. Профессиональное мастерство нескольких человек, без которого большая часть станочников могла бы с таким же успехом шататься по

городу или заниматься менее оплачиваемым трудом, остается почти без внимания. Еще менее заметно мастерство изобретателя, который разработал наблюдаемые механические операции, и уж совершенно вне видимости остается гений физика, открывшего законы, на которых основано это изобретение.

Примерно таково же мнение о различных элементах нашей социальной организации у тех, чья широта познаний и глубина восприятия не позволяет им выявить все причины, действующие в обществе. Кто-то не видит в обществе ничего, кроме физического труда. Другой класс с более широким полем зрения способен усмотреть задачи управляющих и капиталистов, без которых нельзя привести труд в действие. А класс тех, кто может всецело постичь функции работников чисто умственного труда, еще меньше. Не потому, что этих людей бесполезными считает общество в целом, а потому, что существует неправильное мнение об их функциях. Обычный образованный гражданин считает философские мысли и научные исследования, если они не преследуют непосредственно некоторую очевидную практическую цель, лишь украшением, фактически отделкой социального здания. С этими украшениями он, быть может, не будет готов расстаться сразу, но ценит он их лишь как таковые, а если понадобится от чего-то отказаться, то ими он склонен пожертвовать в первую очередь.

Из ложных идей, пропитывающих общество, важнее всего искоренить именно подобные идеи по поводу точного мышления. Из всех недостатков, которыми страдает наше общество, самым существенным следует признать недостаточное распространение идей и методов мышления точных наук, и нет ничего более ошибочного, чем сводить результаты точного мышления к внешней орнаментации. Значительная часть наших общественных занятий состоит в изучении и обсуждении социальных явлений, из которых никаких определенных выводов нельзя сделать без логической точности исследования, всецело чуждой повседневной жизни. Каждое поколение решает исследовать основания общества и управления им и намерено избавиться, как от хлама, от всего того, что представляется помехой прогрессу и не имеет видимой пользы. Какие бы опасности нас ожидали, совершаясь перестройка неумелыми руками, под руководством лиц, не только не знающих социальных законов, но и не способных ни к какому точному мышлению! Чтобы обезопасить себя от бедствия, требуются не только технические исследования, но и обучение нашей мыслящей и влиятельной общественности такой дисциплине, как логика Милля, поясненная методами и результатами научных исследований. Нынешнее мощное движение в пользу научного образования приведет к прекрасному результату, если поможет направить умы подрастающего поколения скорее к научным методам и способам их применения при изучении социальных законов, чем к технической стороне науки или к ее практическому применению в промышленности.

Самый поверхностный наблюдатель не преминет заметить, что сотни государственных деятелей, ораторов, газет и журналов ежедневно обсуждают проблему денежного обращения. Он знает, что их слова общество пропускает мимо ушей по той простой причине, что

ораторы и авторы не могут убедить его в своем знании этой темы или способности ясно понимать вопросы, которые там возникают. И, таким образом, полная бесплодность всей массы доводов становится ему совершенно ясна. Но он видит лишь очень смутно или вообще не видит, что все это происходит из-за отсутствия какого-либо систематического логического метода в процедурах, при помощи которых полемисты подходят к своим выводам; и полностью вне его видимости остается вопрос, как следует овладеть подобным методом. Если же он представляет себе это, то скорее всего не станет считать философское мышление лишь орнаментом.

С этой точки зрения наука представляется системой широкого национального образования, которую следует поддерживать по той же причине, по которой поддерживается широкое образование одного человека. Без него мы пострадаем точно так же, как страдает человек, занимающийся делом, основные принципы которого он не понимает. Развитие занятий наукой в широчайших пределах с точки зрения будущего должно быть для нас тем же, чем знания математики служат инженеру, химии — врачу или механики — архитектору. Задача науки — не просто установить эмпирические правила для руководства нами, а ярко осветить трудную дорогу, по которой мы должны будем идти, руководствуясь собственным наилучшим суждением. С помощью науки эту дорогу, быть может, трудно будет иногда отыскать, но без нее нам придется нащупывать свой путь в полной темноте.

Перевод с английского О. Шейнина

И. ПОСЕЛЬ,
старший научный сотрудник
Национального центра научных исследований (Франция),
ассоциированный сотрудник Парижской школы экономики

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: ФРАНЦУЗСКИЙ ВКЛАД ЗА ПОСЛЕДНИЕ 70 ЛЕТ

В 1996 г. известный французский ученый Э. Маленво написал статью под названием «Почему экономисты не делают открытий?»¹. В ней он объяснял специфику социальных наук, и в частности экономической теории, сложностью изучаемых феноменов, природой данных, исходя из которых обосновываются те или иные концепции, и своеобразием эконометрических методов анализа этих данных. Он настаивал на том, что прогресс накапливаемых знаний в социальных науках несовместим с ситуацией *открытия*, то есть выявления феноменов, не зависящих от человеческой мысли, о которых не подозревали ранее.

Французская экономическая мысль находится под влиянием работ великих мыслителей прошлого — Р. Декарта и Ф. Кенэ. Уже тот факт, что экономическую науку в этой стране «продвигают» инженеры Политехнической школы, указывает на ее картезианские корни. Рационализм признается универсальным методом познания. Разум критически оценивает эмпирические наблюдения и выводит из них истинные закономерности, формулируемые в математической форме. Что касается Кенэ, то воздействие его наследия выражается в развитии макроэкономического анализа и строгого национального счетоводства.

В последние 70 лет эти два параллельных пути эволюции французской экономической мысли прослеживаются довольно четко. Один путь определяется развитием математических методов, другой складывается под воздействием результатов исторических, юридических и психологических исследований. На каждом из них можно указать моменты качественных изменений, но открытиями мы их вслед за Маленво называть не будем.

В этой работе рассматриваются те из поворотных моментов в экономической науке, инициаторами которых были французские исследователи. Однако в ней нет претензии обозначить общее состояние экономических знаний в стране, поэтому читатель не найдет ссылок на многие известные ему имена и работы. Речь пойдет прежде всего об индикативном планировании, теории неравновесия и макроэконометрических моделях. На определенном отдалении от них находится теория регуляции. Инициаторами философско-экономических исследований социальной справедливости как фактора экономического развития наций также были французские ученые. Этот раздел теории особенно востребован в последнее время, поскольку начавшийся

¹ *Malinvaud E. Pourquoi les économistes ne font pas de découvertes ? // Revue d'économie politique. 1996. No 6. P. 929—942.*

в 2007 г. экономический кризис на Западе связан с ускоренным расслоением общества и возросшим социально-экономическим неравенством. Стремительно вошедшее в пространство экономической науки моделирование финансовых сделок тоже во многом было детищем французских ученых. Наконец, экспериментальный подход в экономической науке связан с работами представителей ряда социальных и точных наук и развивался исследовательскими группами из разных стран. Не последнюю роль в этой отрасли знаний играют французские экономисты.

Планирование — французская инновация экономической науки в 1940-е годы

Инициатором планирования во Франции был Жан Монне. Он же считается и «отцом единой Европы», как разработчик (в 1950-е годы) проекта Европейского союза. Главной особенностью французского планирования стало соединение трех специфических функций: исследование, консультации и действие².

В задачи *исследования* входят средне- и долгосрочный анализ, а также предвидение. Экономическими теориями, определившими характер исследовательской функции планирования, следует считать, среди прочих научных трудов³, работы французских авторов, например Ж. Дебре (по общему равновесию) и Э. Маленво (по планированию)⁴.

Важнейшим этапом планирования были *консультации*, то есть дебаты между представителями различных социальных групп (государства, профсоюзов и предпринимателей) о перспективах развития Франции⁵. Теоретическими разработками, относящимися к этому этапу, можно считать работы Ж. Бенара⁶ (по итеративному дискретному планированию) и П. Массе⁷ (о процессе разработки плана как решении теоретико-игровой задачи).

Функция *действия* — это, прежде всего, общественная деятельность по реализации плановых установок, а именно совместное действие всех общественных сил, каждая из которых знает стратегии и тактику всех остальных. Индикативный французский план отраслевого развития стал информационной базой для принятия решений частными

² Deleau M., Malgrange P. Recent Trends in French Planning // Frontiers of Quantitative Economics. Vol. III, No 2 / M. Intrilligator (ed.). Amsterdam: North-Holland, 1977. P. 429–455.

³ Musgrave R. The Theory of Public Finance. N.Y.: McGraw-Hill, 1959; Tinbergen J. Economic Policy: Principles and Design. Amsterdam: North-Holland, 1956; Tinbergen J. Central Planning. New Haven: Yale University Press, 1964.

⁴ Debreu G. A Social Equilibrium Existence Theorem // Proceedings of National Academy of sciences. 1952. Vol. 38, No 10. P. 886–893; Malinvaud E. Decentralized Procedures for Planning // Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning / E. Malinvaud, M. O. L. Bacharach (eds.). L.: Macmillan, 1967.

⁵ Seibel C. Planification en France // WP INSEE. 1973.

⁶ Bénard J. Production et dépenses intérieures de la France en 1970. Résultats et méthodes // Europe's Future in Figures / R. C. Geary (ed.). Amsterdam: North-Holland, 1962.

⁷ Massé P. The French Plan and Economic Theory // Econometrica. 1965. Vol. 33, No 2. P. 265–276.

лицами и предприятиями, он выявил необходимость согласованных действий во имя успешного развития страны в целом.

Первый французский план реконструкции и модернизации экономики (1946 г.) был индикативным планом с использованием механизмов, побуждающих к реализации насущных после войны целей:

- быстрое повышение уровня жизни населения, и в частности улучшение питания;

- модернизация и укрепление производственной базы основных отраслей (угольной, энергетической, металлургической, цементной, сельскохозяйственного машиностроения и транспорта);

- модернизация сельского хозяйства;

- максимальные инвестиции в реконструкцию, учитывая потребности базовых отраслей и обновление строительной промышленности;

- модернизация и развитие экспортных отраслей для достижения к 1950 г. равновесия национальных счетов.

Этот и следующие четыре плана носили общенациональный характер, они отвечали чувству общности интересов и способствовали ускоренному и гармоничному развитию Франции в течение 30 лет. Начиная с 1970-х годов, планы превратились в правительственные стратегии развития. Отраслевыми разработками в эти годы занимались министерства, а не плановые комиссии. Усилилась функция исследования и снизилась роль консультаций, а функция действия была сведена к государственному управлению с помощью экономических стимулов.

Последний план, принятый парламентом, стал десятым по счету (1989—1992) и был нацелен на развитие регионов Франции в контексте единого европейского экономического пространства. В промежутке были три плана «роста», затем три «кризисных плана» (кризисы были вызваны ростом мировых цен на нефть и скачкообразной динамикой курса доллара).

Теории справедливости и равенства

Если в 1960-е годы экономисты многое знали об эффективности (концепция Парето-оптимальности), то о роли справедливости в экономической науке они не знали почти ничего. С.-К. Кольм предложил включить философскую тему социальной справедливости в исследование модели экономического оптимума⁸. Он утверждал, что анализ социальной справедливости выступает разделом политической экономики и, более конкретно, теории экономической политики. Кольм не сразу начал с развенчания так называемой политики благоденствия, он пытался разобраться в ней, показывая, что в поисках компромисса между справедливостью и эффективностью исследователь обычно не добивается общественного оптимума. Одним из первых он сказал, что распространенная мера благосостояния общества — величина общественного дохода на душу населения — не лучший показатель,

⁸ *Kolm S.-Ch. Justice et équité // CEPREMAP, 1972; Kolm S.-Ch. Modern Theories of Justice. Cambridge, MA: MIT Press, 1996.*

поскольку не включает факторы, характеризующие справедливость. Некоторые сообщества не гонятся за подушевым доходом, жертвуют производством для достижения большего равенства и справедливости. Почему такие явления имеют место в истории? Потому что, пишет Кольм, отдельные индивиды имеют свои представления о справедливости, более того, окружающие их люди обычно имеют схожие представления, ибо представления об обществе и своем месте в нем предопределены конкретной социальной историей. Дж. Роулз позже назвал это явление «перекрывающимся консенсусом» (*overlapping consensus*). Постановка и решение экономической проблемы распределения производимого продукта связана с общими (общественными) благами (*bien public, public good, common good*). Кольм показал, что нельзя мыслить социальное равенство (справедливость) только как задачу максимизации функции полезности. Очевидно, что требование справедливости, например учет трудового вклада каждого, подробный анализ семейного положения, потребностей и вкусов вносят серьезные изменения в экономическую результативность политики.

Важно различать неравномерное и несправедливое распределение доходов. Кольм дает определение концепции неравенства исходя из распределения эквивалентных доходов и затрат. Индекс такого неравенства он назвал относительной несправедливостью в расчете на доллар общественного дохода.

Конкретный пример возможной экономической политики, учитывающей масштаб справедливости, можно найти в книге «Макросправедливость»⁹, где автор предлагает инновационную макроэкономическую модель перераспределения доходов, основанную на идее выравнивания доходов за равный труд. Для этого в модели устанавливается налог на физических лиц, величина которого зависит не от общих доходов, как это принято в большинстве реальных и формализованных моделей, а от производительного потенциала личности. Это делает налоговую базу не зависящей от любого изменения индивидуального поведения, ибо изменения в поведении приводят к ряду хорошо известных проблем в экономике, в частности, к отказу индивида повысить интенсивность своего труда, если при вложении им дополнительного труда увеличивается налог на доходы.

Таким образом, Кольм стал одним из основоположников теории социальной справедливости. Его работы, как и работы А. Сена¹⁰, обозначили новые ориентиры в международных сопоставлениях уровней развития обществ, способствовали отходу от упрощенных схем (сопоставление рентабельности капитала). Одномерный индекс абсолютного и относительного неравенства, известный под названием индекса Аткинсона—Кольма—Сена, используется в ООН для расчета показателя человеческого развития различных территорий, а также другими институтами, проводящими классификации по различным критериям дифференциации. Такой подход используется, напри-

⁹ *Kolm S.-Ch. Macrojustice: The Political Economy of Fairness. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.*

¹⁰ *Sen A. Choice, Welfare and Measurement. Oxford: Basil Blackwell, 1982.*

мер, для анализа производительности городских предпринимателей в Европе¹¹, правительств¹², инновационного потенциала территорий¹³.

Середина 1970-х годов: теория регуляции

Теория регуляции¹⁴ возникла в период экономической нестабильности, кризиса социально-технологической парадигмы (в том числе индикативного планирования), лежавшей в основе экономического роста трех послевоенных десятилетий. В этой теории признается необходимость радикально переосмыслить капитализм в свете его развития в XX в. Авторы этой школы стремятся выявить новые формы регуляции социальных функций экономики, исследуя слабые места и конфликты, возникающие в относительно слаженной структуре общества. По словам создателя теории, М. Аглиетта¹⁵, ее предмет — процессы стабилизации исторически специфических способов накопления капитала. Экономики капиталистических стран рассматриваются как социальные и институциональные системы, а не просто как области, для управления которыми государство подбирает известные ему инструменты. Таким образом, это аналитическая и позитивная макроэкономическая теория, выстроенная с учетом исторического контекста и ориентированная на долгосрочную перспективу.

По мнению другого основоположника теории регуляции, Р. Буайе, существование экономических институтов не объясняется какой-либо одной причиной. Например, теоретики признают, что экономическая организация должна пытаться сократить транзакционные издержки, но настаивают на том, что это не может быть ее единственной целью. Другой пример: они согласны с выводами о том, что децентрализованное производство и обмен выявляют несимметричность информации, доступной отдельным участникам сделок, что мешает нормальному функционированию определенного типа экономики. Однако, по их мнению, из этого факта вовсе не следует необходимость создавать при любых обстоятельствах институты лишь для совершенствования способов распространения информации. Ведь каждая социальная организация характеризуется собственным сочетанием режимов регуляции (институциональных конфигураций), складывающихся из пяти основных форм: конкуренции (уровня концентрации, формирования цен и зарплат); роли денег (денежной политики, финансирования экономики и др.); значимости государства; формы организации наемного труда; включения в мировые экономические связи (коммерческие, финансовые, денежные). Поэтому нет уверенности, что попытка «подправить» отдельный аспект одного из режимов регуляции не

¹¹ European Cities Entrepreneurship Ranking. Classement ECER / ALTIDIEM. 2009. www.ecer.fr.

¹² Réforme de la gouvernance métropolitaine / OECD. 2000.

¹³ Социальный атлас российских регионов. 2009. atlas.socpol.ru.

¹⁴ Буайе Р. Теория регуляции: критический анализ. М.: РГГУ, 1997.

¹⁵ Aglietta M. Régulation et crises du capitalisme. P.: Calmann-Lévy, 1976.

вызовет сложнейших проблем для всей исторически сложившейся структуры воспроизводства.

В 1970-е годы регуляционисты изучали так называемые экстенсивный и интенсивный режимы накопления капитала. Особое внимание уделялось фордистскому (монополистическому) режиму (А. Липетц¹⁶), описанному как конфигурация массового производства, устоявшегося правила распределения прибавочной стоимости между прибылью и заработной платой (позволившего добиться стабильной прибыльности фирм) и оптимального планирования техники и занятости.

Представители получившей широкое развитие во Франции гетеродоксальной теории конвенций¹⁷ исходили из этих моментов теории регуляции и доказывали, что экономические агенты действуют в рамках определенной совокупности институтов, правил игры и договоров, которые предопределяют их «ситуационную» рациональность.

Позже, в 1990-е годы, теория регуляции обогатилась такими методами исследования, как расчетные модели общего равновесия, а также анализ воспроизводства и стационарных состояний¹⁸. Получила новое развитие интерпретация схожих по определенному кругу признаков социально-экономических исторических эпизодов. В первую очередь анализируются и сравниваются различные социальные структуры в периоды их экономического расцвета и экономического спада.

В начале XXI в. главным направлением исследований становится сфера денежного регулирования. Задолго до кризиса 2007 г. регуляционисты обратили внимание на явление самосбывающихся прогнозов участников финансовых сделок, приводящее к формированию спекулятивных пузырей¹⁹ и перераспределению инноваций в пользу финансового сектора. Подчеркивались два основных противоречия: гипертрофированное развитие финансового сектора в ущерб производству и углубление экономического и социального неравенства.

В настоящее время все сильнее проявляется интерес к связям между моделью развития и окружающей средой. Утверждается, что грядущий режим накопления не сможет ориентировать нас на технологический и экономический прогресс из-за истощения природных ресурсов. Однако это конъюнктурный взгляд со стороны. Р. Буайе таких прогнозов для своей науки не высказывает, предполагая, что рождающиеся модели развития, сложившиеся в результате борьбы социально-политических сил, оказываются в значительной степени не зависящими от замыслов и намерений этих сил.

¹⁶ Lipietz A. Le capital et son espace. P.: Maspero, 1977.

¹⁷ Le travail: marché, règles et conventions / R. Salais, L. Thevenot (éds.). P.: Economica, 1986; L'économie des conventions / A. Orléan (éd.). P.: PUF, 1994.

¹⁸ К новым для теории регуляции методам исследования обратились М. Жюльар, Ф. Лордон, Б. Амабль (Juillard M. Dynar: A Program for the Resolution and Simulation of Dynamic Models with Forward Variables Through the Use of a Relaxation Algorithm // CEPREMAP. 1996. No 9602; Lordon F. Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes // Théorie de régulation, l'état des savoirs / R. Boyer, Y. Saillard (eds.). P.: La Découverte, 2002. P. 264–272; Amable B. Demmou L., Ledezma I. Product Market Regulation, Innovation and Distance to Frontier // Industrial and Corporate Change. 2010. Vol. 19, No 1. P. 117–159).

¹⁹ Orléan A. The Self-Referential Hypothesis in Finance // The Stability of Finance in Europa / J.-P. Touffut (éd.). P.: Albin Michel, 2006.

Экономическая политика развития: метод экспериментирования в экономике

Новаторский метод экспериментирования в экономике предложила профессор МІТ и Парижской школы экономики Э. Дюфло²⁰. Ее методологической новацией²¹ стало введение «клинических» экспериментов в сферу социальных наук. Случайным образом составляется выборка участников эксперимента из числа лиц, на которые предполагается направить экономическое воздействие, проводится экономическая политика по выбранной схеме и оценивается ее эффективность. Результативность политики проверяют, сравнивая экономические и социальные характеристики населения из выборки с экономическими показателями лиц аналогичной социальной категории, на которые экономическое воздействие не оказывали. Каждый эксперимент дает новое видение социально-экономических проблем и идеи для нового эксперимента. Таким образом, можно опробовать и оценить различные подходы к решению определенных проблем, по-разному трактуемых в экономических теориях. От политической экономии переходят к экономической политике, а от нее к пересмотру и развитию политической экономии. Экспериментатор учитывает, что любое экономическое действие влияет одновременно на индивида и на общество (так как любая инновация носит социальный характер). Локальный, микроэкономический эксперимент позволяет подготовить макроэкономическую политику социальных инноваций в масштабах, допустимых для отдельных социальных групп и общества в целом.

Пример такого экономического экспериментирования можно найти в работе Дюфло «Выдавать кредиты там, где это нужно»²². В ней представлены факты, описывающие специфическую практику кредитования в развивающихся странах: кредитование чаще всего происходит вне формального сектора; процентная ставка обычно выше, чем в банковском секторе того же географического района; богатые люди берут кредиты на большую сумму и по более низкой процентной ставке, чем бедные; бедные люди обычно полностью выплачивают предоставленный им кредит, поэтому нельзя объяснить завышение ставки для них повышенной вероятностью банкротства; монопольное положение кредиторов по отношению к конкретным заемщикам тоже не объясняет завышения ставок.

Экономическое экспериментирование в сфере кредитования позволило ответить на вопросы, возникающие у теоретиков: отпугивают ли высокие процентные ставки бедных людей от обращения за кредитами? В чем недостатки кредитного рынка, приводящие к его неэффективности в развивающихся экономиках? Снижают ли микроссуды стоимость кредитования? Как охарактеризовать достоинства микрокредита, учи-

²⁰ *Duflo E.* Pauvreté et développement dans le monde. Leçon inaugurale Collège de France, 8 janvier 2009.

²¹ В 2010 г. Эстер Дюфло была удостоена медали Кларка как молодой ученый, внесший значимый вклад в развитие экономической науки.

²² *Banerjee A., Duflo E.* Giving Credit Where It Is Due // *Journal of Economic Perspectives*. 2010. Vol. 24, No 3. P.61–80.

таявая желание любой ценой разбогатеть, ограниченность кредитов и существование самоконтроля? Ответы на эти вопросы и выявление новых факторов, влияющих на процесс кредитования, позволили выдвинуть новые гипотезы для эмпирического тестирования, для формулировки новых моделей. Например, исследование политики предоставления кредитов лицам с высоким риском невозврата выявило такую закономерность: для женщин риск связан скорее с «моральным ущербом», а для мужчин — с «неблагоприятным отбором». Рандомизированные эксперименты со спросом на потребительские кредиты в Южной Африке²³ выявили важность учета некоторых незначительных с точки зрения любой экономической теории факторов. Оказалось, что размещение фотографий красивых женщин на рекламе кредитных агентств больше влияет на заемщиков, чем вариация процентной ставки.

Можно привести интересный результат эксперимента из другой области — экономики образования²⁴. Разрабатывая оптимальную политику образования в Кении (то есть рассчитывая нормы затрат на учебные пособия и затрат, связанных со снижением количества учащихся в классе и т. д.) с целью повысить уровень образования в терминах результатов на экзаменах и посещаемости занятий, исследователи обнаружили, что повышение «традиционных» затрат не влияет на результативность, а малозатратное лекарственное лечение детей от паразитов в органах пищеварения повышает и посещаемость занятий, и результаты на экзаменах. Таким образом, рандомизированные эксперименты способствовали выработке рекомендаций для специфической экономической политики в некоторых развивающихся регионах.

Макроэконометрические модели 1970-х годов

В 1970-е годы во Франции большой популярностью стали пользоваться масштабные макроэконометрические модели. Рассмотрим одну из таких моделей, описывающую динамическую взаимозависимость рыночных и нерыночных секторов экономики²⁵. Эта эконометрическая модель кейнсианского типа связывала воедино теорию деиндустриализации и анализ человеческого капитала; разъясняла источники бюджетного дефицита и дисбалансов внешней торговли; устанавливала траектории допустимого развития потенциала квалифицированной рабочей силы, потребления и здоровья населения. Будучи инструментом среднесрочного прогнозирования производства и финансирования рыночных и нерыночных секторов, она стала моделью экономической политики в том смысле, что с ее помощью исследовали управленческую роль механизмов перераспределения доходов и налоговых параметров.

²³ *Bertrant M., Karlan D., Mullainathan S., Shafir E., Zinman J.* What's Advertising Content Worth? Evidence from a Consumer Credit Marketing Field Experiment // *Quarterly Journal of Economics*. 2010. Vol. 125, No 1. P. 263–305.

²⁴ *Banerjee A., Duflo E.* L'approche expérimental en économie du développement // *Revue d'économie politique*. 2009. Vol. 119, No 5. P. 691–726.

²⁵ *Peaucelle I., Petit P., Saillard Y.* AGORA: Analyse dynamique des relations entre productions marchandes et productions non marchandes // *Rapport final de convention de recherche pour le Commissariat Général du Plan*, 1978.

Отдельные блоки модели были использованы для прогнозирования структуры рынка труда и безработицы, описывая как функции спроса отдельных секторов экономики на квалифицированную рабочую силу, так и потенциальное предложение трудовых ресурсов с учетом различного уровня образования. Другие блоки позволили выявить возможные диспропорции развития отдельных подразделов сложившейся во Франции системы здравоохранения (клиник, больниц, индивидуальных кабинетов врачей) в связи с демографическими изменениями, характеристиками социального страхования и спросом на высокотехнологичные схемы лечения.

Эта макроэконометрическая модель была несложной по своей конструкции, но перегруженной многочисленными линейными уравнениями, в которых за основу были взяты не поведенческие характеристики агентов, а правила счетоводства. Несмотря на указанные несовершенства, она, как выяснилось со временем, позволила дать весьма неплохой прогноз развития французской экономики на среднесрочную перспективу.

Эпоха гигантских, трудоемких моделей такого типа закончилась в 1980-е годы. Во-первых, прекратило свое существование долгосрочное национальное планирование, а подготовка госбюджета требовала прогноза лишь на несколько кварталов вперед. Во-вторых, появились более компактные и математически более строгие модели²⁶. Наконец, в-третьих, либеральная экономическая политика изменила приоритеты исследований в научных институтах при выборе ими финансируемых тематик.

Развитие макроэкономического моделирования во Франции пошло по двум направлениям. С одной стороны, исследователи проясняли динамические характеристики сложных, многоуровневых расчетных моделей, отбрасывая излишние детали, нужные лишь для «подгонки» к прошлым и текущим рядам статистических данных. С другой стороны, разрабатывались модели общего равновесия, основанные на микроэкономических поведенческих принципах так называемого рационального хозяйствования.

Теория неравновесия: французский вариант

Распространенная в 1970-е годы теория общего равновесия не могла объяснить появление, рост безработицы в Европе и ее стабильный уровень в дальнейшем. Французские исследователи, и в первую очередь И. Юнес и Ж.-М. Гранмон²⁷, провели критический анализ теории общего равновесия, а Ж.-П. Бенасси, учитывая нововведе-

²⁶ *Deleau M., Le Van C., Malgrange P.* The Long Run of Macroeconometric Models // Essays in Honor of Edmond Malinvaud. Cambridge, MA: MIT Press, 1990.

²⁷ *Grandmont J.-M., Younes Y.* On the Efficiency of a Monetary Equilibrium // Review of Economic Studies. 1973. Vol. 40, No 2. P.149–165; *Grandmont J.-M.* Temporary General Equilibrium Theory // *Econometrica*. 1977. Vol. 45, No 3. P. 535–572; *Younes Y.* On Equilibria with Rationing // *Advances in Economic Theory* / W. Hildenbrand (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

ния Кейнса и неоклассической теории, разработал динамические модели неравновесия, способные выявить причины существования различных типов безработицы. В одной из первых работ Бенасси²⁸ представлена динамическая модель децентрализованной экономики, производящей блага и использующей денежное обращение. С помощью модели автор изучает влияние различных соотношений заработной платы и прибыли, а также форм государственного регулирования этих соотношений, на возможное появление кризиса (в терминах безработицы и инфляции). В модели цены и объемы труда задаются самими участниками производственного процесса, а не аукционистом, как в модели общего равновесия Вальраса.

Бенасси следует кейнсианской традиции, рассматривая эффективный спрос и формирование жестких монополистических цен, которые характеризуют неравновесную экономику. Противоречия между интересами капиталистов и рабочих (уровнями заработной платы и прибыли) отражены в модели следующим образом: инвестируют в производство только потребители-капиталисты, а значит, только они имеют возможность получать прибыль; потребители-рабочие могут только накапливать «бумажные» деньги. Фирмы (капиталисты) контролируют цены и зарплаты с целью получения прибыли. Профсоюзы (рабочие) контролируют уровень минимальной заработной платы. Получается, что государство, используя политику расходов, не может уменьшить безработицу, не вызывая инфляции. В краткосрочной и долгосрочной перспективе при выборе между инфляцией и безработицей появляется кривая Филлипса. Безработица кейнсианского типа сосуществует с безработицей классического типа, поэтому долгое время на рынке труда может существовать вынужденная безработица. Важным элементом модели выступает эндогенный процесс создания денег в результате государственного регулирования.

Теория неравновесия была положена в основу теории эндогенного роста, в которой анализируются внутренние экономические факторы, приводящие к более или менее продолжительному росту (спаду) производства. В теории неравновесия таким фактором кризиса выступает неэластичность цен.

Одним из создателей теории эндогенного роста был французский ученый Ф. Агьон²⁹. Теорию неравновесия в свете эндогенных шоков развивали Ж.-Ж. Лаффон, известный специалист в области теории рынков и отраслевой организации³⁰, А. Монфор и Х. Гурьеру³¹ — эконометристы с мировым именем.

²⁸ *Bénassy J.-P.* Regulation of the Wage-Profits Conflict and the Unemployment-Inflation Dilemma in a «Keyneso-Marxian» Dynamic Disequilibrium Model // CEPREMAP. 1975. No 7504.

²⁹ *Aghion Ph.* Equilibre de marché, concurrence et formation des prix // Thèse de Doctorat de 3^e cycle, Univ. Paris 1, 1983; *Aghion Ph.* On the Generic Inefficiency of Differentiable Market Games // Journal of Economic Theory. 1985. Vol. 37, No 1. P. 126–146; *Aghion Ph., Howitt P.* Endogenous Growth Theory. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

³⁰ *Лаффон Ж.-Ж.* Стимулы и политэкономия. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

³¹ *Gourieroux Ch., Monfort A., Laffont J.-J.* Coherency Conditions in Simultaneous Linear Equation Model with Endogenous Switching Regimes // Econometrica. 1980. Vol. 48, No 3. P. 675–695.

Работы Бенасси открыли путь развитию и стохастических моделей общего равновесия с отсутствием арбитража, и макромоделей временной структуры, и так называемых факторных стохастических моделей³². Однако кризис 2007 г., не предсказанный ни одной из моделей такого типа, ставит под сомнение необходимость их дальнейшей спецификации³³.

Финансовая тематика в работах современных французских исследователей

Экономическая наука в последнее десятилетие уступила многие разделы своей программы двум смежным наукам: менеджменту и финансам. Попробуем кратко описать историю формирования во Франции научного направления «количественные финансы».

Французская математическая школа признана одной из самых мощных в мире. Эта школа, особенно группа Бурбаки, была ведущим звеном в процессе объединения различных разделов математики в XX в. Позже ученые предположили, что новые результаты в их науке и новые теории могут возникнуть при рассмотрении проблем в других областях знаний, в частности в экономике и финансах. Получалось, что работа в рамках этих приложений стала достаточно высоко цениться в математическом сообществе, и ею занялись группы исследователей, представлявших различные математические дисциплины.

Отдельные достижения в области финансов во Франции в начале XX в. хорошо известны. Они в основном касались анализа динамики курса акций и цен на сырьевые товары. Так, диссертация Л. Башелье «Теория спекуляции» (1900 г.), по словам П. Самуэльсона, стояла у истоков современной теории финансов. В этой диссертации динамика цен на активы моделируется с помощью броуновского движения в непрерывном времени. Модель Башелье была использована для первого в истории расчета цен опционов.

Недостатки этой модели «поправил» французский математик Б. Мандельброт в 1962 г. Используя случайные процессы Леви, он указал на некоторые аналогичные свойства темпов роста цен при разной частоте эмпирических наблюдений, то есть при длительных и кратковременных колебаниях, что привело его к понятию фрактального (рекурсивного) броуновского движения и созданию общей фрактальной теории³⁴. Было высказано предположение, что некоторые свойства такой динамики цен могут быть обусловлены поведенческими характеристиками экономических агентов. Встраивание рациональных ожиданий в модели равновесия позволило показать, что самосбывающиеся прогнозы агентов могут вызвать бесконечное число

³² *Gourieroux Ch., Monfort A.* Econometric Specifications of Stochastic Discount Factor Models // *Journal of Econometrics*. 2007. Vol. 136, No 2. P. 509–530.

³³ *Les bienfaits de la macroéconomie.* Conférence du Centre Cournot sous la présidence de Robert Solow et de Jean-Louis Beffa, Paris, 2–3 décembre 2010.

³⁴ *Mandelbrot B.* Fractals and Scaling in Finance: Discontinuity, Concentration, Risk. N. Y.: Springer, 1997.

равновесных траекторий цен, и некоторые из них демонстрируют нелинейную динамику³⁵. В свою очередь, отдельные формы динамики могут вызвать взрыв и последующий крах системы. Исходя из этих идей были построены первые динамические модели формирования спекулятивных пузырей³⁶.

Решающий поворот в области этой науки во Франции произошел в начале 1980-х годов, когда два французских банка предложили авторитетным математикам исследовать финансы в новых созданных ими небольших исследовательских группах³⁷. Одна из этих групп, связанная с Caisse Autonome de Refinancement (Caisse des Depots), занимается ценообразованием на производные финансовые инструменты, вторая группа, сформированная в La Compagnie Bancaire (ныне банк BNP Paribas), занимается кредитными рейтингами и управлением активами и пассивами. Научные результаты и методики, полученные в рамках этих групп, широко применяются теперь в биржевой практике во всем мире.

Системы электронной торговли

Первая электронная система торговли была разработана Фондовой биржей Торонто. После продажи Парижской фондовой бирже система была усовершенствована. Именно на Парижской фондовой бирже впервые был получен доступ к полным данным о купле и продаже акций и их производных, а также величине биржевого индекса. По сравнению с Нью-Йоркской фондовой биржей (NYSE), данные САС имели преимущество: они указывали точный момент сделки, так как парижский рынок (Euronext) был полностью электронным и действовал без посредников, в отличие от нью-йоркского. Именно поэтому математики очень рано заинтересовались французскими высокочастотными (high frequency) данными и разработали:

- новые способы измерения рыночной деятельности и совместной (побочной) деятельности, а также эффекта ликвидности;
- предложили новые критерии риска и зависимости от него, выводимые из наблюдаемой волатильности и взаимосвязанной изменчивости данных³⁸.

В результате этих теоретических работ появилась возможность обновлять расчеты в режиме реального времени, используемые для принятия решений в «высокочастотной торговле» (high frequency trading) акциями или «алгоритмической торговле». Оптимальный выбор портфелей с этого времени производится, главным образом, компьютерами.

³⁵ *Gourieroux C., Laffont J.J., Monfort A. Rational Expectations in Dynamic Linear Models: The Analysis of the Solutions // Econometrica. 1982. Vol. 50, No 2. P. 409–425.*

³⁶ *Blanchard O., Watson M. Bubbles, Rational Expectations and Financial Markets // Crises in the Economic and Financial Structure / P. Wachtel (ed.). Lanham, MD: Lexington Books, 1982. P. 295–316.*

³⁷ До этого во Франции научные центры финансировались из государственного бюджета. Это гарантировало независимость выбора тем исследований и свободу развития науки.

³⁸ *Ait-Sahalia Y., Jacob J. Volatility Estimators for Discretely Sampled Levy Processes // Annals of Statistics. 2007. Vol. 35, No 1. P. 355–392.*

Рейтинги

Кредитное рейтингование существует во Франции, если учесть, что агентство Fitch было создано в этой стране и до сих пор имеет французский капитал. Центральный банк Франции с начала 1970-х годов регулярно рассчитывает рейтинги для всех французских фирм, в том числе малого и среднего размера. «Количественные финансисты»³⁹ использовали расчеты Центрального банка для первой секьюритизации во Франции⁴⁰ и при разработке правил «Базель 2» и «Базель 3». Обозреватели считают разработанные Базельским комитетом правила мировой системы контроля над банками, например новые финансовые коэффициенты и ограничения по объемам капитала, единственными конкретными шагами в попытках выйти из последнего финансового кризиса, предпринятыми на саммите Большой двадцатки в Сеуле (в ноябре 2010 г.).

В 2005 г. К. Гурьеру и П. Гальярдини построили стохастическую модель структурной трансформации предприятий во времени для учета рисков понижения и повышения их рейтингов⁴¹. С помощью моделей такого типа можно изучать влияние меняющихся рейтингов на условия кредитования, в частности на спреды, и можно использовать эти знания для управления потоками кредитов, например, для борьбы с инфляцией или безработицей⁴².

Гранулярность

Развитие секьюритизации очень часто связано с большими портфелями индивидуальных контрактов, которые сначала разбивают на части, а затем снова синтетизируют для создания сложных кредитных деривативов. Измерить риск и оценить такие деривативы сложно из-за нелинейного характера движения денежной наличности, гетерогенности индивидуальных рисков и большого количества разнородных контрактов. Принцип гранулярности⁴³ для расчетов, прогнозов, управления портфелями и ценообразованием деривативов активно развивается во Франции. В одной из последних работ Гальярдини — Гурьеру — Монфора⁴⁴ предлагается трехэтапная процедура. На первом

³⁹ *Gourieroux C., Monfort A., Trognon A. Pseudo Maximum Likelihood Methods: Application to Poisson Model // Econometrica. 1984. Vol. 52, No 3. P. 701–720.*

⁴⁰ Первая секьюритизация (преобразование задолженности в ликвидные ценные бумаги) была проведена *Compagnie Bancaire* и *Caisse Autonome de Refinancement*.

⁴¹ *Gagliardini P., Gourieroux C. Migration Correlation: Definition and Efficient Estimation // Journal of Banking & Finance. 2005. Vol. 29, No 4. P. 865–894.*

⁴² *Посель И. Кредитная политика и экономический рост // Economic Science at the New Millennium Ever: History and Perspectives of Development, Université de St Petersburg, 22–23 Sept. 2005. www.pse.ens.fr/peaucelle/russian.htm.*

⁴³ Понятие гранулярности (детализации) определяет размер наименьшего элемента системы, обеспечивая наибольшую четкость образа системы. Термин «гранулярность» употребляют в различных разделах экономики. К. Габэ, бывший студент Парижской школы экономики, в 2011 г. получил престижную премию Фишера Блэка за работы по макроэкономике и поведенческой экономике, в которых он изучил гранулярные источники агрегированных колебаний. См.: *Gabaix X. The Granular Origins of Aggregate Fluctuations // Econometrica. 2011. Vol. 79, No 3. P. 733–772.*

⁴⁴ *Gagliardini P., Gouriéroux C., Monfort A. Microinformation, Nonlinear Filtering and Granularity // Swiss Finance Institute Research Paper Series. 2009. No 10-23.*

этапе строится факторная модель риска, чтобы отделить системный риск от индивидуального, специфического риска. На втором этапе эта модель применяется для составления виртуального портфеля бесконечной размерности, что приводит к асимптотической факторной модели риска. На третьем этапе для большого портфеля конечной размерности выводятся аппроксимации наиболее схожих форм. Это обеспечивает гранулированную (детальную) корректировку исследуемого резерва капитала.

Но действительное влияние исследования «количественных финансистов» на развитие «реальной» экономики оценить в настоящее время не удастся. Широкомасштабный финансовый кризис, начавшийся в США и затронувший экономики практически всех стран, вызвал большое недоверие общественности к этим исследованиям и даже обвинения в причастности к экономическому спаду в западных странах.

* * *

В данной работе рассмотрены лишь некоторые разделы современной экономической мысли, в которых новаторами стали французские исследователи. Автор статьи работал несколько десятилетий бок о бок с большинством из них и был свидетелем творческих усилий, удач и поражений на нелегком пути к признанию своего самобытного вклада в социальную науку. Новаторами стали и институционалисты, и экономисты-математики, и экономисты-экспериментаторы, и представители количественной теории финансов.

Безусловно, французские исследователи не работали в изоляции от мировой науки — связи с ведущими центрами никогда не прерывались. Выявить конкретный вклад французских ученых не просто, ведь чаще они вынуждены публиковать свои работы на английском языке. Новое поколение экономистов, особенно в области экономико-математических моделей, работает в русле англосаксонской школы. Все чаще в университетах Франции экономику преподают на английском языке, а значит, своеобразная терминология, которая могла бы продемонстрировать оригинальность современного французского мышления, будет создаваться за пределами университетов.

*В. ЛИВШИЦ,
доктор экономических наук, профессор,
завлабораторией Института системного анализа РАН,*

*А. ШВЕЦОВ,
доктор экономических наук, профессор,
замдиректора Института системного анализа РАН*

КАКИХ ОШИБОК СЛЕДУЕТ ИЗБЕГАТЬ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА

Растущие инвестиционные намерения: эффективность в тени объемов

Инвестиционный коллапс 1990-х годов в России породил феномен отложенного инвестиционного спроса, масштабы которого постоянно и быстро нарастали¹. Поэтому, когда в начале 2000-х годов в стране возобновился экономический рост и в государственном бюджете появились значительные дополнительные средства, власти и бизнес на местах решили как можно быстрее преодолеть острый дефицит инвестиций, поставивший на грань техногенной катастрофы множество инфраструктурных (производственно-технологических, транспортных и социальных) объектов, за которые призвано нести ответственность руководство государства и регионов. Стремление направить бюджетные деньги на инвестиции стало массовым. В рамках этого процесса с общественно необходимыми потребностями конкурировали своекорыстные интересы многих его участников.

Кризис, с одной стороны, подхлестнул инвестиционный спрос, усилив надежды региональных властей реализовать крупные инвестиционные проекты, привлекая значительные средства федерального бюджета², а с другой — уменьшил готовность федеральных властей передавать инвестиционные деньги на нижние этажи бюджетной

¹ В 1990-е годы общий объем инвестиций в экономику снизился более чем в четыре раза.

² В разгар кризиса на совещании глав субъектов Центрального федерального округа, посвященном обсуждению вопросов стратегического планирования в кризисных условиях, полпред президента, говоря об «окне возможностей» для модернизации производства и реализации масштабных инвестиционных прорывных проектов, признал, что такие «проекты без помощи федерального центра осуществить трудно» (см.: Российская газета. 2009. 2 июня).

вертикали³. Сократившиеся ресурсы пришлось концентрировать на инициированных самими федеральными властями так называемых имиджевых суперпроектах, число которых в последнее время существенно увеличилось⁴.

Тем не менее заветной мечтой местных властей остается крупный инвестиционный проект, который можно было бы реализовать в регионе при федеральной финансовой и административной поддержке. В стремлении осуществить такую региональную мечту его лоббисты (в центре и на местах) всеми силами пытаются убедить лиц, принимающих государственные решения (и попутно широкую общественность), в том, что затраты на реализацию подобных проектов неизбежно окупятся сторицей, проигравших не будет и можно ожидать только самых благоприятных последствий⁵. При этом замалчиваются многочисленные риски, системный анализ и достоверная оценка которых или не проводятся совсем, или оказываются неудовлетворительными из-за недостатков применяемых методов проектного планирования и оценки эффективности инвестиционных проектов. В силу их масштабов связанные с проектами риски могут оказаться чрезвычайно большими, а в случае реализации рисков неблагоприятные последствия могут быть катастрофическими.

Между тем регионы охватила лихорадка инвестиционных форумов. Идет соревнование, кто устроит ярмарку пышнее и грандиознее, кому удастся завлечь больше популярных политиков, федеральных министров, крупных бизнесменов и известных экспертов. Успех подобных мероприятий оценивается сообщениями о числе подписанных соглашений и суммах запланированных инвестиций. При этом все разговоры идут только об увеличении числа проектов и объемов планируемых инвестиций, а не об их эффективности.

³ Уже в январе 2009 г. правительство устами своего вице-премьера объявило о намерении в период кризиса серьезно экономить на строительстве инфраструктурных объектов. В связи с этим на 2009 г. объем средств Инвестфонда было решено сократить вдвое — со 113 млрд до 64 млрд руб., сохранив финансирование только тех проектов, где строительство уже ведется, а реализацию оставшихся отложить до лучших времен. Было признано целесообразным провести ревизию инвестпроектов, претендующих на средства Инвестфонда, ужесточить требования к получателям бюджетных средств, переоценить качество и эффективность проектов, пересмотреть сроки их реализации. В результате деньги нашлись только на финансирование 15 проектов общегосударственного значения. Через год, в феврале 2010 г., на VII Красноярском экономическом форуме другой вице-премьер вновь подчеркнул, что из-за бюджетных ограничений невозможно выдержать план финансирования государством объектов инфраструктуры, предусматривавший значительные бюджетные ассигнования на строительство в регионах автомобильных дорог, железнодорожных объектов и модернизацию аэропортов.

⁴ К ранее начатым проектам подготовки к проведению в 2012 г. во Владивостоке форума АТЭС, в 2013 г. в Казани Универсиады и в Сочи Олимпиады-2014 добавились проекты строительства в Сочи трассы для гонок «Формулы-1» и подготовки к проведению в 2018 г. в нескольких городах страны первенства мира по футболу. По экспертным оценкам, только названные спортивные мероприятия суммарно потребуют 120,5 млрд долл., то есть свыше 3,7 трлн руб. — огромная сумма на фоне дефицита бюджета, растущих социальных обязательств, хронического дефицита Пенсионного фонда и других финансовых проблем (см.: *Николаев И.* За ценой не постоим // *Российская бизнес-газета.* 2010. 21 дек.).

⁵ Такой подход доминирует в современной практике стратегического планирования территориального развития. Все перспективные документы регионов и городов исключительно оптимистичны, все исходят из прогнозов устойчивого роста, ни в одной стратегии нет ни слова о рисках развития, о возможном неблагоприятном изменении внешних условий и т. п. Кризис убедительно показал уязвимость подобной близорукости (подробнее см.: *Швецов А. Н.* Совершенствование региональной политики: концепции и практика. М.: КРАСАНД, 2010).

Конечно, Россия и все ее регионы сильно недоинвестированы, требуются многочисленные инвестиционные проекты развития и модернизации во всех сферах жизнедеятельности страны, но хорошо обоснованные, спланированные и эффективные. А именно в этом уверенности нет. Предпроектные обоснования, которые проводят далеко не всегда, грешат тем, что опираются на завышенные прогнозные оценки, во главу угла ставят технические и производственные параметры, а не маркетинговые стратегии, игнорируют непредсказуемые рыночные факторы, оперируют неполной и недостоверной информацией и т. п.

Особую тревогу вызывают крупные проекты, имеющие долгосрочный характер, что выгодно их инициаторам и политическим лоббистам. Они могут не опасаться ответственности за вызванные недобросовестностью и некомпетентностью просчеты и провалы, которые станут очевидными только, когда лица, принимавшие соответствующие решения, покинут свои высокие посты и истечет законодательно установленный срок давности по их деяниям. Ответственность за такие промахи необходимо ужесточить, ибо в случае неудачи главные потери понесут не частные лица, а налогоплательщики. Из сказанного следует, что нужно очень осторожно относиться к декларируемым преимуществам инвестиционных мегапроектов, поскольку цена ошибки в этих случаях резко возрастает.

Недооценка рисков и переоценка выгод инвестиционных проектов: поучительные выводы из зарубежного опыта

Наверное, для постсоветской России, на себе испытавшей справедливость таких предостережений⁶, будет небольшим утешением, что и в остальном мире, причем даже в развитых рыночных экономиках и при вполне приемлемом качестве проектного планирования, встречаются примеры реализации неэффективных проектов. Зарубежные эксперты отмечают систематическое завышение прогнозных оценок чистых выгод от инвестиционных проектов⁷. Так, согласно материалам 1200 проектов, реализованных под эгидой Всемирного банка, фактический уровень доходности, рассчитанный на момент их завершения, составлял 15%, а через пять—восемь лет после их завершения не превышал 12%, хотя по прогнозным оценкам, рассчитанным в ходе предпроектного анализа, доходность должна была составить 22%⁸.

⁶ К числу таких очень плохо обоснованных и потому обернувшихся огромными социально-экономическими потерями проектов могут быть отнесены многочисленные реформы, проводившиеся в течение всего постсоветского периода в различных сферах российского общества и государства, — приватизация, пенсионная, жилищно-коммунальная, монетизация льгот и др.

⁷ Такие уникальные масштабные проекты, как сооружение железнодорожного тоннеля под Ла-Маншем и проект высокоскоростной железнодорожной магистрали Шинкансен в Японии, с технической точки зрения были успешно реализованы, но их экономические показатели (срок окупаемости и др.) оказались *de facto* гораздо хуже проектных.

⁸ Гантон Т. Мегапроекты и региональное развитие: патологии в проектном планировании // Пространственная экономика. 2007. № 3. С. 77—108.

Аналитики связывают такое «оптимистическое заблуждение» с двумя видами причин — методическими и политическими. С одной стороны, существенное занижение затрат по проектам объясняется систематической склонностью проектантов преуменьшать возможные риски, поскольку они анализируют лишь отдельные элементы проекта. В результате рисковые события с малой индивидуальной вероятностью наступления исключают из анализа, хотя при рассмотрении всей совокупности рисков такая вероятность может быть высокой.

С другой стороны, феномен существенного занижения затрат объясняется тем, что политики отдают предпочтение проектам, выгоды от которых распределяются среди немногих избранных лиц (юридических и физических), а затраты осуществляются за счет массы налогоплательщиков. Очевидно, удельные выгоды небольшого числа лиц оказываются выше удельных расходов на проект, распределенных на всех членов общества или жителей конкретного региона. Поэтому даже при наличии свидетельствующих не в пользу проекта прогнозных оценок суммарных потерь и выгод лоббистское давление на политиков, принимающих решения, со стороны немногочисленных заинтересованных в нем групп будет существенно превосходить сопротивление общественности.

Отметим, что на стороне продвигающих проект оказываются и соответствующие правительственные ведомства, для которых увеличение государственных инвестиций выступает условием расширения их собственного бюджета и наращивания бюрократического веса. Как следствие, участвующие в оценке инвестиционного проекта ведомства стремятся недооценить проектные риски и переоценить потенциальные выгоды от него.

Рассмотрим в качестве примера один из самых тщательно подготовленных мегапроектов, который после 20 лет реализации завершился едва ли не самыми большими финансовыми убытками среди проектов регионального развития, когда-либо осуществленных в Канаде⁹. Речь идет о наращивании угледобычи в канадской провинции Британская Колумбия.

Побудительным фактором проекта стал рост спроса со стороны японской металлургической промышленности, обеспечивавшей свои производственные нужды за счет импортного угля. Японские компании, заинтересованные в росте и диверсификации поставок угля для удовлетворения своих быстро растущих потребностей, обратили внимание на канадские месторождения, способные заместить более дорогой американский уголь и уголь австралийских производителей, где возникли трудовые споры. Добыча коксующегося угля для поставок на японский рынок началась с вводом в эксплуатацию двух крупных угольных разрезов в начале 1970-х годов. Объем добычи быстро увеличивался, чему способствовал рост цен на энергоресурсы в середине десятилетия.

Мощный толчок развитию угольной отрасли Канады дало официальное утверждение в 1981 г. правительством страны стратегии природно-ресурсных мегапроектов как реакции на рост спроса и цены на канадский уголь, что повышало инвестиционную привлекательность проектов освоения многих месторождений. Утверждая стратегию, канадское правительство рассчитывало, что потенциальные мегапроекты, реализуемые в слабо развитых частях страны, будут способствовать сокращению межрегионального неравенства, а также приведут к положительным сдвигам в отраслевой структуре регионов.

⁹ Гантон Т. Указ. соч.

Правительство Канады запустило процесс крупномасштабного регионального планирования, предусматривавший проведение в течение пяти лет более 100 исследований, координируемых специальным плановым управлением по угольной промышленности. Предпроектная экономическая оценка включала: комплексный анализ затрат и выгод; расчет прогнозных оценок объемов производства и цен исходя из условий долгосрочных контрактов и результатов анализа трендов спроса и предложения; учет общественных выгод; определение всех капитальных и эксплуатационных издержек; дифференцированные оценки выгод и затрат всех участников проекта — добывающих и транспортных компаний, регионального и федерального правительств. Все обоснования предусматривали «анализ чувствительности» проекта в рамках сформированных пяти альтернативных сценариев его реализации.

После сложных переговоров на фоне ухудшения конъюнктуры рынка угля, приведших к отклонениям от графика работы, в начале 1981 г. стороны пришли к окончательному соглашению, в 1982 г. начались строительные работы по проекту, а в конце 1983 г. был добыт первый уголь. Общие капиталовложения в проект оценивались в 4,6 млрд канад. долл., из которых около 2 млрд должно было пойти на строительство разрезов, остальное — на развитие инфраструктуры. Около $\frac{1}{3}$ инвестиций финансировалось правительством, еще $\frac{1}{4}$ — государственными корпорациями, остальные инвестиции, то есть свыше половины их объема, должен был обеспечить частный сектор, в том числе $\frac{1}{3}$ — японские участники проекта.

Серьезные проблемы возникли очень скоро. На самом крупном разрезе всего через полгода после начала работ для выхода на плановый объем добычи потребовались дополнительные капитальные затраты в размере 240 млн канад. долл. Последовавшее в 1990 г. падение мировых цен на уголь привело к банкротству компании — собственника разреза. Реструктуризация пакета акций и сокращение эксплуатационных издержек позволили продолжить добычу, но очередное падение цен на уголь в 2000 г. сделало ее нерентабельной не только на этом, но и на других разрезах.

Постпроектный анализ показал, что проект оказался в экономическом отношении провальным — убытки трехкратно (!) превысили выгоды: вместо предсказанной прогнозными оценками чистой прибыли около 0,9 млрд проект завершился с чистыми убытками в размере 2,8 млрд канад. долл. Крупнейшие вовлеченные в проект компании обанкротились, кредиторам пришлось списать основную часть их долга. В ходе проекта было создано менее половины запланированного числа новых рабочих мест, при этом большинство их заняли нерезиденты, а структура региональной экономики стала еще более специализированной и чувствительной к внешним воздействиям. В итоге обеспеченный проектом экономический рост оказался не выгоден региону. К тому же ему пришлось нести существенные издержки, связанные с закрытием проекта.

Самое поразительное, что вся информация, необходимая для прогнозирования таких негативных итогов, была изначально известна разработчикам проекта, но они ее либо проигнорировали, либо умышленно не приняли во внимание. В чем же причины ошеломляющего фиаско канадского проекта?

По мнению канадских аналитиков, осуществление неэффективных проектов в природно-ресурсном секторе — довольно распространенное явление. Частично это связано с присущими рынку объективной неопределенностью и рисками, особенно сильно проявляющимися в капиталоемких отраслях. Дело в том, что капиталоемкий характер освоения природных ресурсов и длительный период ввода новых мощностей в ресурсных отраслях делают их высокоциклическими, сильно подверженными изменению конъюнктуры. Периоды высоких цен позволяют производителям получать большие доходы, тем самым формируя у них завышенные ожидания относительно перспективной динамики цен. Это приводит к избыточному инвестированию в новые

производственные мощности, неизбежным следствием чего становится спад деловой активности в отрасли.

Но не менее важно учитывать характерную особенность современного проектного планирования, выражающуюся в недооценке рисков и завышении выгод. «Нерациональные» действия инвесторов объясняются спецификой поведения заинтересованных групп в ходе освоения региональных ресурсов. Региональные политические лидеры заинтересованы главным образом в обеспечении экономического роста путем масштабного вовлечения в хозяйственный оборот новых природных ресурсов. Государственные чиновники с энтузиазмом поддерживают инвестиционные намерения крупного бизнеса и политических лидеров, чтобы повысить свой престиж и влияние. Те же, кто выступает против таких планов, вынуждены покинуть свои места в правительстве. Региональное бизнес-сообщество, которое также выигрывает от роста экономики, поддерживает крупные проекты. Добывающие компании, имеющие завышенные ожидания в периоды подъема деловой активности и привлекаемые возможностью возложить часть своих рисков на правительство, становятся ярыми сторонниками таких проектов. Представители местного бизнеса тоже активно их поддерживают, поскольку могут извлечь выгоды без риска убытков, связанных с крупными прямыми проектными инвестициями. В результате происходит взаимное усиление позиций групп, заинтересованных в этих проектах. Критика в их адрес разбивается об энтузиазм влиятельных сторонников, и недооценка рисков становится неизбежной.

О методических подходах к оценке инвестиционных проектов в российских условиях

Отмеченные выше тенденции к преувеличению выгод и занижению затрат инвестиционных решений вряд ли можно полностью преодолеть, но аргументированно противодействовать им необходимо. Для этого реализацию инвестиционных проектов нужно предварять тщательной и корректной оценкой их эффективности. Этому вопросу в современных планово-проектных разработках уделяют недопустимо мало внимания.

В принципиальном плане следовало бы обратить внимание на два аспекта. Во-первых, требуется законодательно ввести порядок, по которому все инвестиционные решения принимались бы только на основе предварительно составленных инвестиционных проектов и их экспертизы, включая расчет эффективности инвестиций. Во-вторых, расчеты эффективности в методическом отношении должны быть корректными, причем с учетом сильной макро- и микроэкономической специфики российской нестационарной переходной экономики — ее особых рисков, инфляции и т. д. В реальности пока нет ни первого, ни второго¹⁰.

¹⁰ Особо отметим, что подобный подход должен касаться и иностранных инвестиций, которые по сложившемуся у нас ошибочному мнению априори рассматриваются как безусловное благо, не требующее оценок экономической эффективности. Между тем не все, что выгодно иностранному инвестору, заранее будет выгодно и России. Понять свою выгоду можно только при помощи корректного расчета эффективности.

Для современной российской ситуации осуществление инвестиций без должным образом разработанного и оцененного проекта — рядовое явление. Особенно печально, что такова обычная практика при реализации многих крупномасштабных инвестиционных проектов с участием государства. Объясняется это упущение просто: во-первых, представить инвестиционные предложения в проектной форме довольно дорого, ибо расходы на подготовку инвестиционного проекта могут составлять от 1 до 10% его общей стоимости; во-вторых, наличие проекта не слишком желательно, поскольку позволяет оценить его эффективность, которая может оказаться на основе расчетов (а не пропагандистских заявлений) не такой высокой, как было обещано, а то и отрицательной.

В области корректного проведения оценочных расчетов сложилась парадоксальная ситуация. Необходимый для этого инструментарий уже давно создан, постоянно совершенствуется и, что весьма важно, признан профессиональным сообществом и широко применяется в бизнесе. Но по причинам, о которых можно только догадываться, при принятии государственных инвестиционных решений органы власти не только не проявляют интереса к его использованию, а упорно стремятся внедрить в оценочную практику альтернативные методики, не отвечающие критериям корректности, достоверности и надежности.

Напомним, что в России уже в самом начале реформ были предприняты шаги по формированию современной методической базы оценки эффективности проектов. В этих целях в январе 1992 г. был образован междисциплинарный (включавший ученых, чиновников, проектировщиков и представителей бизнеса) коллектив разработчиков. Опираясь на приемлемый советский опыт, переосмысленный с учетом новых реалий российской переходной экономики, и адаптировав модели и методы оценки эффективности стационарной «западной» экономики¹¹, он создал новую оригинальную методическую разработку. В 1994 г. межведомственным решением Госстроя России, Минэкономики России, Минфина России и Госкомпрома России «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» (№ 7-12/47 от 31 марта 1994 г.) были утверждены в качестве официального документа. В 1999 г. официально принята новая (вторая) редакция методики, доработанная с учетом опыта ее использования при оценке реальных проектов¹².

В последующие годы на основе и в развитие положений официальной методики были проведены многочисленные научные исследования по оценке различного типа инвестпроектов, результаты которых сформировали надежную научно-методическую базу оценочных и оптимизационных расчетов эффективности в специфических условиях нестационарной экономики России. Созданный методический аппарат позволил разрабатывать, оценивать и подвергать экспертизе любые инвестиционные проекты,

¹¹ Характерными чертами стационарной «западной» экономики выступают нормальный рыночный цикл, развитый безарбитражный фондовый рынок, низкая однородная и одновалютная инфляция, низкие и только систематические вариационные риски, устойчивые процентные ставки, дисконтные характеристики и т. д. Переходная российская экономика была и остается нестационарной. От зрелой рыночной экономики ее отличают не только существенный разрыв в значениях важнейших макроэкономических параметров (рисков, инфляции и др.), но и качественно иная структура этих показателей, их динамика и факторные зависимости. Все эти особенности были учтены в разработанной методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов.

¹² Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. № ВК 499 от 21 июня 1999 г. М.: Экономика, 2000.

в том числе инновационные, в различных сферах, отраслях и регионах. Это был заметный шаг вперед в развитии методологии оценки эффективности инвестиционных проектов и повышении качества проектирования.

В 2005 г. потребовалось очередное обновление методики, обусловленное произошедшими в стране и в мире существенными изменениями в макроэкономических и институционально-финансовых условиях. В результате усилий в основном того же коллектива разработчиков появилась третья редакция документа¹³. Однако его судьба оказалась не столь счастливой, как двух предыдущих версий. Отправленный на утверждение в Минэкономразвития России, проект обновленной методики не стал официальным документом. Далее события начали развиваться непонятным образом. Не приняв новую версию методики и не отменив ее прежний действовавший вариант, Минэкономразвития России и Минфин России совместным приказом (№ 139/82н от 23 мая 2006 г.) утвердили альтернативную «Методику расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации».

Породив юридическую коллизию, это решение было примечательно тем, что означало заметный шаг назад в развитии методологии оценки эффективности инвестиционных проектов: положения утвержденной методики противоречили не только мировому опыту оценки инвестпроектов, но и накопленному отечественному опыту, что привело к снижению качества проектирования. Все попытки профессионального сообщества привлечь внимание глав указанных ведомств к необходимости рассмотреть и утвердить упомянутую «третью редакцию» методического документа оказались безрезультатными.

С переходом Инвестиционного фонда под юрисдикцию Минрегионразвития России к этому ведомству перешло право устанавливать методические правила оценки финансируемых за счет средств фонда инвестиционных проектов, реализуемых в интересах развития регионов страны. Приказом от 31 июля 2008 г. № 117 Минрегион утвердил «Методику расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов». Само по себе существование указанной специализированной методики для оценки региональных проектов не вызывает возражений. Но наличие в ней многочисленных положений, противоречащих и мировой практике, и отечественной методике 1999 г., приводило к искаженным оценкам эффективности проектов. Принятие этого документа, по нашему мнению, означало еще один шаг назад в развитии методологии оценки эффективности инвестиционных проектов. Попытки обратить внимание министерства на важнейшие методические недостатки выпущенного им документа ни к чему не привели.

Спустя год приказом Министерства регионального развития РФ от 30 октября 2009 г. № 493 была утверждена новая «Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации». Качество этого нововведения также вызывает сомнение: некоторые ошибки старой методики были исправлены, но появились не менее серьезные новые.

¹³ Размещена на сайте Института системного анализа РАН. www.isa.ru.

О некоторых наиболее распространенных методических ошибках в инвестиционном проектировании

Практика инвестиционного проектирования изобилует стереотипными экономико-методическими заблуждениями, приводящими к серьезным расчетно-оценочным ошибкам. Все многообразие неверных, но привычно воспринимаемых в качестве правильных и даже очевидных представлений можно свести в несколько групп *типичных заблуждений*. Они связаны с: учетом макроэкономических особенностей российской экономики; структурой решаемых задач оценки; расчетами оценочных показателей; уточнением состава участников проекта, для которых надо рассчитывать эффективность; выделением видов эффективности; полнотой отражения затрат; учетом фактора инфляции; оценкой риска и неопределенности; выбором ставки дисконта; мерой объективности расчетов.

Начнем с наиболее распространенного ошибочного мнения о том, что *закономерности организации рыночного хозяйства носят универсальный характер*, поэтому во всех странах должны использоваться одни и те же методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Действительно, сформулированные в теории проектного анализа основные принципы оценки в их общеметодологической форме справедливы как для стационарных (бывшей советской централизованно-плановой или «западных» рыночно-развитых¹⁴), так и для нестационарных переходных (современной российской) экономик. Но различия, притом существенные, имеются в процедурах реализации этих принципов, в структуре участников инвестиционных проектов, в конструктивном описании их интересов и соответствующих им видов эффективности, в способах расчетов. Понимание этих различий позволяет преодолеть и другое распространенное заблуждение: инвестиционный проект, эффективный в развитой рыночной экономике, непременно должен быть эффективным и в России; следовательно, при выборе эффективных инвестиционных проектов надо ориентироваться на «зарубежные» образцы и аналоги.

Другой тип заблуждений проявляется при *оценке эффективности* проекта. При корректной постановке необходимо одновременно решить пять задач. Во-первых, оценить реализуемость проекта, то есть проверить, насколько он удовлетворяет всем объективно имеющимся экзогенным ограничениям технического, социального, экологического, финансового и другого характера. Во-вторых, оценить абсолютную эффективность проекта: сопоставить совокупные результаты и затраты. В-третьих, оценить сравнительную эффективность проекта, то есть убедиться, что рассматриваемый проект лучше (хуже) альтернативных. В-четвертых, выбрать из множества потенциально реализуемых проектов наиболее эффективный, то есть решить задачу оптимизации, в которой при заданных множестве индивидуально реализуемых и абсолютно эффективных инвестиционных проектов (частично независимых, альтернативных и т. д.) и системе ограничений финансового,

¹⁴ Если они не находятся в кризисном периоде.

экологического и другого характера нужно определить, какие проекты целесообразно выбрать для реализации, чтобы их подмножество было наиболее эффективным в смысле заданного критерия и реализуемо, то есть не нарушало ни одного экзогенно заданного ограничения. Наконец, в-пятых, проверить устойчивость (чувствительность) полученных оценок эффективности.

Таков обязательный набор подлежащих решению задач. На деле часто ограничиваются рассмотрением лишь одной из них, например третьей, когда тем или иным способом (по определенному критерию) находят лучшее из альтернативных решений. Это прямой путь к выбору неэффективного проекта, поскольку надо убедиться в том, что лучший вариант эффективен не только сравнительно (с альтернативным), но и абсолютно. К такой неправильной постановке задачи нередко прибегают и вполне сознательно с целью протолкнуть нужный инвестпроект, для чего формируют множество альтернативных проектов, в котором все заведомо хуже желаемого. Используется и другая хитрость: эффективность оценивается без проверки некоторых ограничений (например, условия финансовой реализуемости). Естественно, получаемая при этом предварительная оценка в ряде случаев может оказаться существенно завышенной.

Немало заблуждений и, как следствие, ошибок связано с *показателями оценки эффективности проектов*. Больше всего проблем возникает при использовании такого популярного показателя, как внутренняя норма доходности (ВНД). Например, распространено некорректное определение ВНД как ставки дисконта, при которой чистый дисконтированный доход (ЧДД) равен нулю¹⁵. Также неверно, что метод оценки эффективности на основе ВНД не хуже метода с использованием ЧДД. Но в отличие от ВНД показатель ЧДД всегда нетрудно рассчитать и с его помощью проще оценить эффективность проекта. Однако наибольшую осторожность при использовании метода ВНД надо соблюдать при сравнении различных альтернативных проектов или их ранжировании. При решении этих задач распространено заблуждение, что чем выше ВНД, тем более эффективен проект. Нетрудно показать, что это далеко не всегда так¹⁶.

Нередко встречается ошибочное мнение, что ВНД проекта — это его ставка рефинансирования (реинвестирования). Действительно, вряд ли какой-либо банк будет регулировать свою депозитную ставку процента, по которой реинвестируется прибыль проекта, в зависимости от его рискованности и, следовательно, ставки дисконта. Процент по депозиту банка зависит от других факторов. И хотя о неверности трактовки ВНД в качестве ставки реинвестирования неоднократно говорилось в литературе, такое представление все еще широко распространено.

¹⁵ Некорректность заключается в том, что уравнение $\text{ЧДД} = 0$ не обязательно имеет один положительный корень. В случае же, когда положительных корней либо нет, либо их больше, чем один (что вполне допустимо), корректно считать, что ВНД не существует.

¹⁶ Все приводимые выводы имеют строгую математическую доказательную базу, которую мы вынуждены опустить из-за нехватки места. Ознакомиться с ней можно в: *Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика. М.: Дело, 2008.

Ошибочно также полагать, что ВНД проекта, осуществляемого полностью за счет собственных средств, равна максимальной кредитной ставке, при которой этот проект, финансируемый полностью за счет заемных средств, остается эффективным. Это тоже не всегда так.

Не меньше «подводных камней» возникает при использовании таких показателей, как *индекс доходности (ИД)* и *срок окупаемости* (неважно, рассчитанный с учетом дисконтирования или без него). С первым показателем связано заблуждение, что чем он выше, тем более эффективен проект. Нетрудно показать, что выбор среди альтернативных проектов наиболее эффективного, исходя из максимума ИД, может приводить к иным выводам, чем при выборе по принципу максимума ЧДД, а именно он теоретически и практически правильный.

Еще больше ошибок встречается при применении такого популярного показателя, как *срок (период) окупаемости инвестиций*. Очень распространено (и даже вошло в некоторые официальные документы в качестве рекомендации) заблуждение, что чем он меньше, тем эффективнее проект. В действительности среди альтернативных проектов наибольший ЧДД нередко имеет проект не с наименьшим сроком окупаемости, а, возможно, даже с наибольшим. Какой-либо надежной связи — детерминированной или корреляционной — между значением срока окупаемости и ЧДД альтернативных проектов не существует. Главное, чтобы был максимальным и положительным интегральный эффект за жизненный цикл проекта.

Нередко имеют место заблуждения относительно *экономического содержания используемых показателей*. Так, распространено ошибочное мнение о том, что срок окупаемости — это время, за которое накопленная в проекте операционная бухгалтерская прибыль достигнет величины начальных инвестиций, и чем раньше это произойдет, тем лучше проект. Реально это может быть не так из-за упущенной выгоды, не учтенной при расчете бухгалтерской прибыли.

Еще одно типичное заблуждение: при оценке эффективности инвестиционного проекта *не так важно, кто его участники, важно, хорош ли сам проект*, поэтому возможно «безадресное» определение его эффективности. При таком подходе смешиваются данные, относящиеся к различным участникам. Например, возможна ситуация, когда при увеличении процента по займу (что хорошо для такого участника проекта, как кредитующий банк, а для остальных инвесторов может быть плохо) эффективность проекта возрастает. На самом деле оценка эффективности всегда должна производиться не вообще, а для конкретного участника на основании сравнения денежных притоков и оттоков от проекта именно у него. Оценка эффективности проекта «в целом» допустима только на первой стадии расчетов, когда конкретные участники еще не определены и расчет сделан в рекламных целях, чтобы привлечь инвесторов. Если таковые найдутся, то полноценный расчет эффективности производится на следующем этапе уже для каждого участника, для его собственного капитала.

Немало заблуждений при расчете показателей эффективности связано с *формированием денежных потоков*. Так, распространено мнение, что необходимо адекватно учитывать все затраты по проекту,

то есть включать полную стоимость активов по величине осуществленных затрат на их создание, ибо кажется несправедливым не учитывать, сколько денег уже было вложено. Главный вопрос здесь не в том, брать первоначальную, восстановительную или остаточную стоимость, а в другом — учитывать затраты в полном размере, включая прошлые, или только их предстоящую величину. Здравый смысл подсказывает, что надо учитывать полные затраты. Между тем это не так. При оценке эффективности проекта мы не стремимся понять, допустили ли ошибку, вкладывая деньги в прошлом, а хотим получить ответ на вопрос, выгодно ли продолжать их вкладывать.

Важнейший фактор, в значительной степени определяющий правильность оценки эффективности инвестиционных проектов в России, — корректность *учета инфляции*. Нередко исходят из того, что допустимо считать ее однородной и вообще не учитывать (она якобы не влияет на результат оценки). Кроме того, зачастую не принимают во внимание сложную структуру инфляции, ее разное влияние на различные по времени последствия, многовалютность и др.

Значительные искажения при оценке эффективности инвестиционных проектов возникают в связи с ошибками при *учете риска и неопределенности*. Во-первых, смешивают различные виды рисков (в частности, рисков первого и второго рода, то есть рисков недополучения в процессе реализации инвестиционных проектов запланированных доходов всеми или отдельными участниками и рисков, связанных с колебаниями возможных доходов относительно их среднего уровня). Во-вторых, путают понятия рисков и неопределенности и соответственно применяют неадекватные модели учета недетерминированности ситуации (например, в российских условиях оценивают ставку дисконта по бета-модели, а структуру капитала — согласно рекомендациям теории Модильяни—Миллера, разработанной применительно к условиям эффективного фондового рынка, существующего в развитых рыночных экономиках, но отсутствующего в России). В-третьих, игнорируют свойства и взаимосвязи, отражаемые в используемой для учета риска экзогенной информации (в частности, при включении в ставку дисконта премии за риск, рассчитанной пофакторным методом, часто игнорируют имеющие место среди факторов-компонентов корреляционные связи, что нередко приводит к повторному учету составляющих риска и в итоге — к искажению результатов оценки). В-четвертых, не учитывают известные априори связи между рисковыми характеристиками различных сценариев, определяющие конкретный вид недетерминированности.

Питательной средой для таких ошибок и заблуждений служат существенные различия между инвестиционной ситуацией в России и в экономически развитых странах. По мере стабилизации экономики нашей страны, улучшения ее инвестиционного климата, развития фондового рынка и других улучшений эти различия будут нивелироваться, а значит, все больше станут сближаться и методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Но в настоящее время и в обозримой перспективе в России такую оценку следует проводить с учетом значительной макро- и микроэкономической специфики нестационарной

отечественной экономики. Для этого больше подходят специально разработанные для указанных условий официальные «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» и их улучшенная, но, к сожалению, не утвержденная «третья редакция».

* * *

Отметим, что использование даже самых сложных и совершенных методов проектной оценки еще не гарантирует хорошего результата. При разработке прогнозных расчетов нужно обеспечить наиболее правильную (не только с формальной, но и с содержательной точки зрения) и полную оценку и учет всех рисков. При этом важно понимать рыночные закономерности и психологию поведения всех заинтересованных участников проектов. Следует осторожно относиться к участию в проектах государства в качестве одного из инвесторов. Аргумент, согласно которому такое участие способствует достижению экономии на масштабе, требует тщательного анализа в рамках открытой, прозрачной процедуры оценки силами независимых экспертов, вооруженных детально разработанными методическими рекомендациями. К тому же не факт, что участия государства в инвестпроекте будет достаточно для привлечения в него частных инвесторов¹⁷. Наконец, необходимо корректно оценивать влияние крупных проектов на развитие национальной или региональной экономики, поскольку в общем случае такие проекты способны генерировать значительный экономический рост, но он не обязательно будет выгоден стране или региону, поскольку сам по себе не обеспечивает сбалансированное развитие.

¹⁷ Например, не удалось привлечь частных инвесторов для реализации осуществляемого с участием государства инфраструктурного мегапроекта «Урал Промышленный — Урал Полярный».

*Е. КУЦЕНКО,
старший научный сотрудник
Совета по изучению производительных сил
при Министерстве экономического развития РФ
и Российской академии наук,*

*Д. ТЮМЕНЦЕВА,
бакалавр НИУ ВШЭ по экономике и финансам,
студентка EDHEC Business School (Франция)*

КЛАСТЕРЫ И ИННОВАЦИИ В СУБЪЕКТАХ РФ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ*

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. показал слабость российской экономики, ее зависимость от мировой конъюнктуры (как от цен на нефть, так и от иностранного заемного капитала). Разумеется, недостатки выбранного «сырьевого» пути развития были известны и раньше, а «стабильность» радовала далеко не всех, однако со всей очевидностью проблемы развития России проявились именно в период кризиса. Большинство ученых связывают недостатки российской экономики с низкими темпами ввода новых основных фондов, падением квалификации рабочей силы, отсутствием стимулов у предпринимателей к внедрению нововведений, слабой ориентацией научных организаций на коммерциализацию результатов своей деятельности, то есть с недостаточной инновационной активностью хозяйствующих субъектов.

Несмотря на предпринимаемые попытки повысить инновационную активность отечественных предприятий, пока не удалось добиться значительных успехов в этой области. Одним из важных факторов повышения инновационности местных «игроков» в региональной экономике современная экономическая наука считает формирование кластеров¹. Вместе с тем она рассматривает прежде всего опыт развитых стран. Но далеко не все закономерности их хозяйства адекватны для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Возникает логичный вопрос: насколько кластеры в субъектах РФ влияют на инновацион-

* Авторы выражают признательность А. П. Карнауху за помощь при проведении статистических расчетов

¹ Европейский кластерный меморандум, презентация которого прошла на конференции в Стокгольме 22–23 января 2008 г., посвящен путем стимулирования инноваций в европейских государствах посредством развития кластеров. Аналогичное понимание кластеров заложено и в российском программном документе — «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Предполагается, что переход к инновационной экономике к 2020 г. будет осуществлен в два этапа. На первом этапе (2008–2012 гг.) планируется наращивать глобальные конкурентные преимущества, которыми обладает российская экономика в традиционных сферах. Одновременно должны создаваться условия для формирования ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях России. Именно с их помощью должна быть реализована цель второго этапа (2013–2020 гг.) — резко повысить глобальную конкурентоспособность экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (см.: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г.).

ную активность предприятий? С этим тесно связан и ответ на вопрос о состоятельности кластерной политики как средства формирования инновационной экономики в субъектах РФ.

Кластеры и инновации в регионе: теоретические аспекты

Кластер предоставляет своим участникам ряд преимуществ, которые обеспечивают притягивающий (центростремительный) эффект, определяющий целесообразность существования кластера и привлекающий новых участников. Эти преимущества можно разделить на три группы: повышение эффективности производственной деятельности; получение институциональных преимуществ (в том числе экономия на трансакционных издержках); получение инновационных преимуществ. Исходя из целей статьи, рассмотрим более подробно причины формирования инновационных преимуществ в кластере.

По нашему мнению, есть две фундаментальные причины, по которым предприятия, заинтересованные в инновационном развитии, концентрируются в кластерах. Во-первых, новые знания, как правило, имеют значительную персонифицированную часть² и эффективно распространяются путем личного контакта. «Дело здесь в том, — отмечает П. Дероше, — что наиболее важное знание в любой высокотехнологичной индустрии — это не стандартизованная информация, не информация о шаблонных действиях и не научные публикации. Это также не та информация, которую можно получить посредством количественного маркетингового анализа (анализ вторичной информации и статистических данных), и даже не информация, полученная в ходе интервьюирования и фокус-групп. Что действительно важно в бизнесе — это самые новые знания, информация о последних изменениях, опыт конкретных людей, которые получили его через практику, путем проб и ошибок»³.

Регулярные личные контакты предполагают, что взаимодействующие субъекты располагаются неподалеку друг от друга. Очевидным следствием этого выступает неравномерное распределение инновационной активности в пространстве⁴.

² Одним из первых теорию персонифицированного (молчаливого, некодифицированного) знания разработал К. Поланьи (см.: *Polanyi K. Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. Chicago: University of Chicago Press, 1958).

³ *Desrochers P. Geographical Proximity and the Transmission of Tacit Knowledge // Review of Austrian Economics*. 2001. Vol. 14, No 1. P. 25–46. www.gmu.edu/rae/archives/VOL14_1_2001/2_desrochers.pdf.

⁴ Так, анализ статистики распределения расходов на НИОКР в промышленном секторе по штатам США за 2005 г. показал, что на 10 штатов с максимальными расходами на НИОКР пришлось 2/3 их объема. При этом только фирмы Калифорнии инвестировали в НИОКР 22% всех подобных инвестиций в США. www.nsf.gov/statistics/infbrief/nsf07335/.

Тезис о сильной асимметрии в территориальном распределении инновационной активности подтверждается эмпирическими исследованиями (см., например: *Cheshire P. C., Malecki E. J. Growth, Development, and Innovation: A Look Back and Forward // Papers in Regional Science*. 2004. Vol. 83. P. 249–267; *Crescenzi R., Rodriguez-Pose A., Storper M. The Territorial Dynamics of Innovation: A Europe–United States Comparative Analysis // Journal of Economic Geography*. 2007. Vol. 7. P. 673–709).

Во-вторых, инновационная деятельность подразумевает согласованную работу множества организаций: поставщиков комплектующих, производителей, продавцов, потребителей, финансовых организаций и пр. «Для осуществления любой... инновации необходимы партнеры-потребители и партнеры-поставщики. И чем радикальнее (и зачастую ценнее) инновация, тем больше, глубже и шире должны быть задействованы другие игроки, особенно потребители»⁵. Даже венчурные капиталисты, как правило, инвестируют средства в компании, располагающиеся в непосредственной близости от них⁶. Необходимость географической локализации множества связанных организаций в целях осуществления инновационного процесса подтверждается на практике⁷.

Таким образом, для поддержания полноценной инновационной активности предприятия должны размещаться и функционировать в рамках кластера, под которым и понимаются постоянно совершенствующие свои конкурентные преимущества взаимосвязанные организации, сконцентрированные географически и объединенные общей сферой деятельности (см. рис. 1).



Рис. 1

⁵ Цит. по: Пять взглядов на стратегию достижения лидерства на рынке. По материалам книги Д. Г. Бойетта и Д. Т. Бойетта «Путеводитель по царству мудрости. Лучшие идеи мастеров управления». www.altcr.ru/media/File/Articles/1PDF-versions/5%20P.pdf. С. 21.

⁶ Например, многие бизнес-ангелы работают с фирмами, находящимися в часе-двух езды от них. Это связано с тем, что подобные инвесторы предпочитают помимо собственно инвестирования принимать непосредственное участие в функционировании бизнеса, делясь своими знаниями и опытом (см.: Бизнес-ангелы в России и за рубежом. www.techbusiness.ru/content/?lang=ru&div=47).

⁷ Так, первоначально японские автомобильные компании (Toyota, Honda и Nissan) для экспансии на китайский рынок разместили в провинции Гуандун лишь сборочные производства. Со временем в силу роста значимости данного рынка появилась необходимость обновить модельный ряд и изменить его в соответствии с потребностями местного населения. Для этого в выделенных промышленных парках в этой провинции постепенно были размещены связанные с головными подразделениями японские поставщики разных уровней (*Kuchiki A. The Flowchart Model of Cluster Policy: The Automobile Industry Cluster in China. 2007. P. 14. ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/550/1/ARRIDE_Discussion_No.100_kuchiki.pdf*).

Описанные фундаментальные причины кластеризации инновационно активных предприятий тем самым способствуют:

- снижению издержек доступа к новым знаниям (как отмечалось, они имеют значительную персонифицированную часть) и созданию нововведений (распространение нового знания ведет к его умножению);
- сокращению длительности инновационного цикла;
- активизации инновационной деятельности фирм за счет «входящих» инноваций других компаний;
- повышению требовательности покупателей и усилению конкурентной борьбы.

Наличие в кластере множества компаний в одном или близких видах деятельности, а также их потребителей повышает требовательность спроса⁸ и усиливает конкурентную борьбу. М. Портер отмечает особое значение именно внутренней конкуренции (по сравнению с дистанцированной) как фактора, стимулирующего инновационную активность фирм⁹.

Таким образом, фирмы, заинтересованные в инновационном развитии, имеют все основания концентрироваться в профильных кластерах. То, что размещение в кластере положительно влияет на инновационную активность предприятия, доказано в ряде зарубежных эмпирических исследований¹⁰. Более того, поскольку в современной экономике для компаний жизненно важно постоянно совершенствовать свои конкурентные преимущества путем инноваций, пребывание вне профильных кластеров подрывает конкурентоспособность таких фирм и в конечном счете — всего региона. Попытаемся эмпирически проверить гипотезу о положительном влиянии кластеров на инновационную активность предприятий в субъектах Российской Федерации.

Эконометрическая модель Г. Линдквиста

В основу исследования была положена модель, которую разработал Г. Линдквист в 2009 г.¹¹ Она предполагает зависимость кластеров и инноваций от других тесно связанных с ними явлений (см. рис. 2).

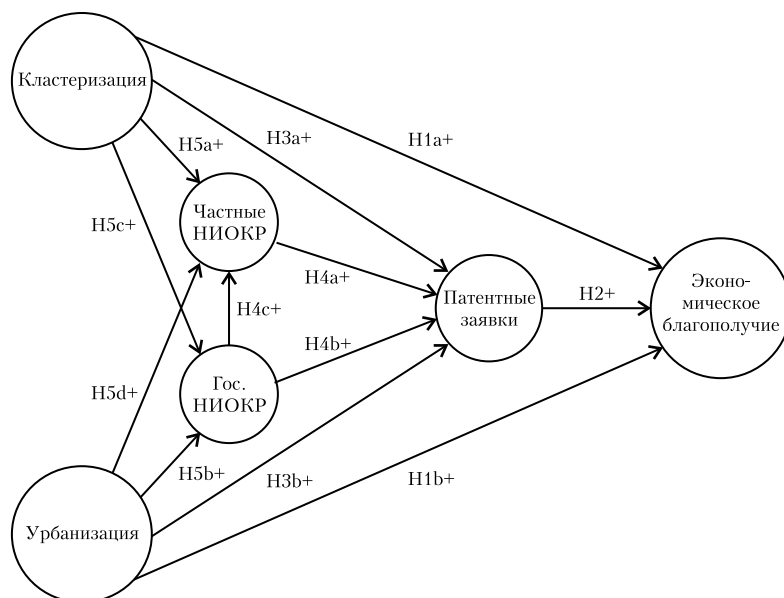
⁸ Изощренный спрос (sophisticated demand) становится важным фактором совершенствования продукта.

⁹ «Конкуренты ...борются не только за раздел рынка, но и за людей, техническое совершенство и, что, возможно, имеет самое большое значение, за „право похвалиться результатами“. Успех одной из национальных конкурирующих компаний доказывает другим, что достижения в данной области возможны, и часто привлекает новых участников в данную отрасль промышленности. Компании часто приписывают успех, достигаемый иностранными конкурентами, существованию для них некоторых „особых“ преимуществ. В случае своих внутренних конкурентов для проигравшей компании таких психологических поблажек нет» (Портер М. Э. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. С. 238).

¹⁰ Например, исследование патентной активности 75 крупнейших биофармацевтических корпораций в США, Европе и Японии показало, что размещение в регионах, в которых существуют сильные биофармацевтические кластеры, положительно влияет на патентную активность корпорации (см.: *Lecocq C., Leten B., Kusters J., Van Looy B. Do Firms Benefit from Being Present in Technology Clusters? Evidence from a Panel of Biopharmaceutical Firms.* papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1536970).

¹¹ Подробнее см. 5-е исследование в диссертации Г. Линдквиста.

Иллюстрация теоретической модели Линдквиста



Источник: Lindqvist G. Disentangling Clusters: Agglomeration and Proximity Effects / Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy, Ph. D. Stockholm School of Economics, 2009. P. 236.

Рис. 2

На рисунке кругами выделены латентные переменные, а стрелки означают направления предполагаемого положительного влияния. Например, H1a+ означает, что выдвинута гипотеза о положительном влиянии переменной «Кластеризация» на переменную «Экономическое благополучие». Рассмотрим, какие наблюдаемые переменные (manifest variables) включают в латентные переменные модели¹².

Переменная «Кластеризация». Под кластеризацией понимают количество и силу значимых кластерных групп в регионе. Это сконструированная замещающая переменная для показателя количества и уровня развития кластеров. Кратко опишем процесс ее формирования.

В зарубежной практике для целей статистической идентификации кластеров используют методы, основанные либо на анализе межотраслевого баланса¹³, либо на определении значимых кластерных групп в регионах¹⁴. Последний метод был разработан Портером¹⁵ и реализован в США, Канаде, Швеции и ЕС.

¹² Заметим, что латентная переменная может выражаться сразу через несколько наблюдаемых переменных.

¹³ Анализ таблиц «затраты—выпуск» (межотраслевого баланса — МОБ) — наиболее широко (и давно) применяемый метод идентификации кластеров. Как правило, в рамках данной методологии категория кластера замещается категорией индустриального комплекса. Такой прием был использован для идентификации кластеров в ряде стран. В России эти методы применять нельзя, так как межотраслевой баланс ни на уровне страны, ни на уровне регионов не составляется с 1995 г.

¹⁴ Подробнее см.: Куценко Е. С. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта // Обозреватель. 2009. № 10.

¹⁵ См.: Porter M. The Economic Performance of Regions // Regional Studies. 2003. Vol. 37, No 6—7. P. 549—578.

В основе метода лежит расчет занятости по каждому региону в так называемых кластерных группах. Под такой группой понимают совокупность торгуемых видов деятельности, которые демонстрируют тенденцию к совместной локализации. Портер составил кластерные группы, исходя из того, какие торгуемые виды деятельности постоянно располагаются рядом, хотя они *a priori* свободны в выборе своего местоположения. Предполагалось, что если некоторые виды деятельности постоянно располагаются рядом, то для этого существуют некие основания (преимущества для организаций), и они обладают потенциалом совместно формировать кластеры.

Так как кластерные группы представляют собой статистические группировки¹⁶, они будут присутствовать практически в каждом регионе (что выражено определенной численностью занятых, пусть и небольшой). В связи с этим необходимо определить значимые для региона кластерные группы.

В качестве пороговых показателей, характеризующих значимые кластерные группы в регионе, Линдквист принимает следующие:

- «Коэффициент локализации» ≥ 2 ;
- регион должен входить в число 10% регионов, лидирующих по «Размеру»;
- регион должен входить в число 10% регионов, лидирующих по «Фокусу».

Формулы расчета «Коэффициента локализации», «Размера» и «Фокуса» кластерной группы представлены в приложении 1.

Если кластерная группа удовлетворяет как минимум одному условию, то она считается значимой. Сила значимой кластерной группы зависит от количества условий, которым она удовлетворяет: минимальная сила — одно условие, максимальная — все три. В итоге рассмотренная методология позволяет получить данные о количестве и силе значимых кластерных групп по всем регионам исследуемой страны (группы стран).

Мы использовали методологию определения значимых кластерных групп применительно к субъектам РФ, а результаты исследования картографировали¹⁷. Подробнее методология Портера, Европейской кластерной обсерватории (Линдквист) и особенности выявления кластеров в субъектах РФ изложены в работе Е. Куценко¹⁸.

Переменная «Урбанизация». Линдквист оценил ее как отношение количества домохозяйств в регионе с плотностью населения не менее 500 жителей на 1 кв. км к общему количеству домохозяйств во всех изучаемых регионах. Для исследования в России мы использовали близкий показатель — коэффициент урбанизации по субъектам РФ, рассчитанный как доля городского населения в общей его численности.

¹⁶ В отличие от стандартных отраслевых классификаций (например, ОКВЭД в РФ) они лучше отражают существующие в регионе кластеры.

¹⁷ Карта значимых кластерных групп в субъектах РФ доступна на сайте: promcluster.ru/index.php/cluster-map.html.

¹⁸ Куценко Е. С. Проект «Выявление основных направлений для развития кластеров в субъектах РФ: методологическая справка». 2010 г. www.promcluster.ru/images/UPLOAD/metodologia_issledovania.pdf. Заметим, что полной сопоставимости между кластерными группами, созданными Европейской кластерной обсерваторией и авторами данной статьи, нет.

Эффект урбанизации включается в модель, чтобы отделить его от эффекта кластеризации. Оба эффекта проявляются в совместной локализации организаций. Однако, если эффект кластеризации ведет к локализации предприятий в общей сфере деятельности, то эффект урбанизации — к концентрации на одной территории организаций вообще, безотносительно к их тематической близости.

Расположение в высокоурбанизированной территории связано с рядом преимуществ, которые обуславливают локализацию фирм¹⁹, но отличаются от преимуществ локализации в кластере. На практике эффекты кластеризации и урбанизации часто сонаправлены, формируя единый эффект локализации (см. рис. 3).



Рис. 3

Согласно альтернативной гипотезе, инновации чаще всего рождаются в результате совместной локализации и информационных обменов между предприятиями в разнообразных, не связанных между собой видах деятельности. Отделение эффекта урбанизации от эффекта кластеризации позволит лучше понять влияние этих эффектов на инновационную активность, не смешивая их.

Переменные «Урбанизация» и «Кластеризация» гипотетически влияют на три переменные, отражающие инновационную активность предприятий.

Переменная «Патентные заявки» рассчитывается как количество патентных заявок на 1 млн занятых (в варианте Линдквиста) либо на 100 тыс. занятых (в нашем варианте).

Переменная «Частные расходы на НИОКР». Линдквист рассчитывал эту переменную как долю частных расходов на НИОКР в валовом региональном продукте (ВРП). В нашем варианте она рас-

¹⁹ Отметим, что для ряда видов деятельности необходима городская инфраструктура, другие сильно зависят от спроса со стороны фирм различных видов деятельности, третьи — наукоемкие — располагаются в непосредственной близости от научных и образовательных учреждений.

считывается как отношение частных расходов на НИОКР к общей численности занятых в регионе.

Переменная «Государственные расходы на НИОКР». Данная переменная в варианте Линдквиста представлена двумя наблюдаемыми переменными: расходы государства на НИОКР и расходы высших учебных заведений. Обе переменные рассчитываются как доля от ВРП. В варианте, рассчитанном для субъектов РФ, расходы вузов не выделены, то есть используется лишь одна совокупная наблюдаемая переменная: сумма государственных расходов на НИОКР, деленная на количество занятых в регионе.

Гипотетически частные и государственные расходы на НИОКР должны положительно влиять на патентную активность. При этом они по-разному воздействуют на инновации. А. Джафф²⁰ изучил данные по 29 штатам США с 1972 по 1981 г. и пришел к выводу, что затраты фирм на НИОКР больше влияют на количество новых патентов, чем затраты университетов. Кроме того, наблюдается положительная зависимость затрат фирм на НИОКР от соответствующих государственных затрат, но не наоборот²¹.

Переменные «Урбанизация» и «Кластеризация» прямо и косвенно, через воздействие на инновационную активность предприятий, влияют на главную зависимую переменную — «Экономическое благосостояние».

Переменная «Экономическое благосостояние». Для расчета этой латентной переменной применяют три наблюдаемые переменные: ВВП на душу населения, валовую добавленную стоимость и уровень заработной платы²². В своей модели Линдквист использовал данные по 211 регионам (согласно классификатору территорий NUTS-2) в странах Евросоюза (ЕС-25), а мы — официальную статистику по всем субъектам РФ за 2007 г.²³

Для оценки модели мы применяли метод частичных наименьших квадратов (PLS), предложенный Г. Уолдом²⁴ и основанный на дисперсии (с выделением главных компонент). В отличие от жесткого моделирования он не требует нормального распределения данных и отсутствия мультиколлинеарности между наблюдаемыми и латентными переменными, поэтому его называют «мягким моделированием». PLS — это непараметрический метод оценки, в котором причинность выражается через линейные условные математические ожидания. Значимость подсчитанных коэффициентов мы проверили с помощью метода Bootstrap. Результаты оценки модели для стран ЕС, выпол-

²⁰ Jaffe A. B. Real Effects of Academic Research // The American Economic Review. 1989. Vol. 79, No 5. P. 957–970.

²¹ Lindqvist G. Op. cit. P. 234–235.

²² Валовая добавленная стоимость для региона рассчитывается как доля от общей добавленной стоимости всех регионов, а уровень заработной платы — как вся заработная плата, выплаченная в регионе, поделенная на количество занятых в нем.

²³ За исключением Чеченской Республики; Ханты-Мансийский АО и Ямало-Ненецкий АО учитываются в составе Тюменской области, Усть-Ордынский Бурятский АО — в составе Иркутской области.

²⁴ Wold H. Soft Modeling: Intermediate between Traditional Model Building and Data Analysis // Mathematical Statistics. 1980. Vol. 6. P. 333–346.

ненной Линдквистом, и для субъектов РФ, выполненной нами, представлены в приложении 2.

Модификация и оценка модели Линдквиста

Для более точного соответствия российским реалиям модель Линдквиста пришлось модифицировать. Прежде всего было решено дополнить показатели инновационной деятельности. Есть основания полагать, что включенные в модель показатели инновационной активности («Государственные затраты на НИОКР в расчете на 1 занятого», «Частные затраты на НИОКР в расчете на 1 занятого» и «Количество патентных заявок на 100 тыс. занятых») не вполне адекватно отражают инновационную деятельность организаций в субъектах РФ.

Показатель количества патентных заявок оказался сильно связан с показателем количества выданных патентов, однако достаточно слабо коррелирован с другими показателями инновационной деятельности²⁵. Более того, согласно исследованию уровня инновационности стран мира Global Innovation Scoreboard 2006, в Российской Федерации крайне низкая патентная активность, что не соответствует ее общему инновационному уровню²⁶. Таким образом, показатель количества патентных заявок не вполне корректно отражает реальные масштабы инновационной деятельности предприятий в Российской Федерации²⁷.

В связи с этим целесообразно дополнить существующие показатели инновационной активности показателями результативности инновационной деятельности. Действительно, инновационная активность не всегда ведет к результативности. Например, патентная активность предприятия может быть следствием стратегических решений руководства и, таким образом, не влиять на результативность инновационной деятельности²⁸.

²⁵ Речь идет о следующих показателях: частные расходы на НИОКР на одного занятого; государственные расходы на НИОКР на одного занятого; доля организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе организаций; доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; экспорт инновационных товаров, работ, услуг в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг.

²⁶ Так, по интегральному показателю инновационности РФ занимает 25-е место, а по показателю патентной активности (который входит в интегральный показатель инновационности) — лишь 39-е (см.: *Hollanders H., Arundel A. Global Innovation Scoreboard 2006 / MERIT (Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology), 2006. www.proinno-europe.eu/doc/eis_2006_global_innovation_report.pdf*. P. 12–13).

²⁷ Действительно, не все инновации в принципе могут быть запатентованы, и не все инновации, которые могут быть запатентованы, патентуют на самом деле. И, наоборот, не все патенты обладают потенциалом коммерциализации.

²⁸ Так, авторы исследования влияния патентных пулов на патентную активность рассматривают пример формирования такого пула в области производства швейных машинок в XIX в. Выяснилось, что перед его формированием количество патентных заявок и выданных патентов в отрасли резко возрастает. Это связано с тем, что компании стараются запатентовать как можно больше инноваций, которые раньше хранились в режиме коммерческой тайны. Тем самым они пытаются повысить свою роль в создаваемом пуле. После завершения его формирования количество патентных заявок и выданных патентов в отрасли резко падает (см.: *Lampe R., Moser P. Do Patent Pools Encourage Innovation? / Evidence from the 19th Century Sewing Machine Industry. 13th Annual Conference of The International Society for New Institutional Economics, 2009. extranet.isnie.org/uploads/isnie2009/moser_lampe.pdf*).

Наиболее подходящими наблюдаемыми переменными для латентной переменной «Результативность инновационной деятельности» (из доступных в российской статистике), на наш взгляд, являются «Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг» и «Доля организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации²⁹ в общем числе организаций». Дело в том, что повышение результативности инновационной деятельности может выражаться как в росте доли инновационной продукции в существующих организациях, так и в появлении новых инновационных организаций.

На результативность инновационной деятельности гипотетически должны влиять показатели «Количество патентных заявок на 100 тыс. занятых», «Государственные затраты на НИОКР в расчете на 1 занятого», «Частные затраты на НИОКР в расчете на 1 занятого». Действительно, инновационную продукцию можно выпускать, не регистрируя патент. Также необходимо проверить воздействие независимых переменных «Кластеризация» и «Урбанизация» на показатель результативности инновационной деятельности. Сам этот показатель должен непосредственно влиять на показатель «Экономическое благополучие».

Иллюстрация результатов оценки модифицированной модели Линдквиста представлена на рисунке 4.

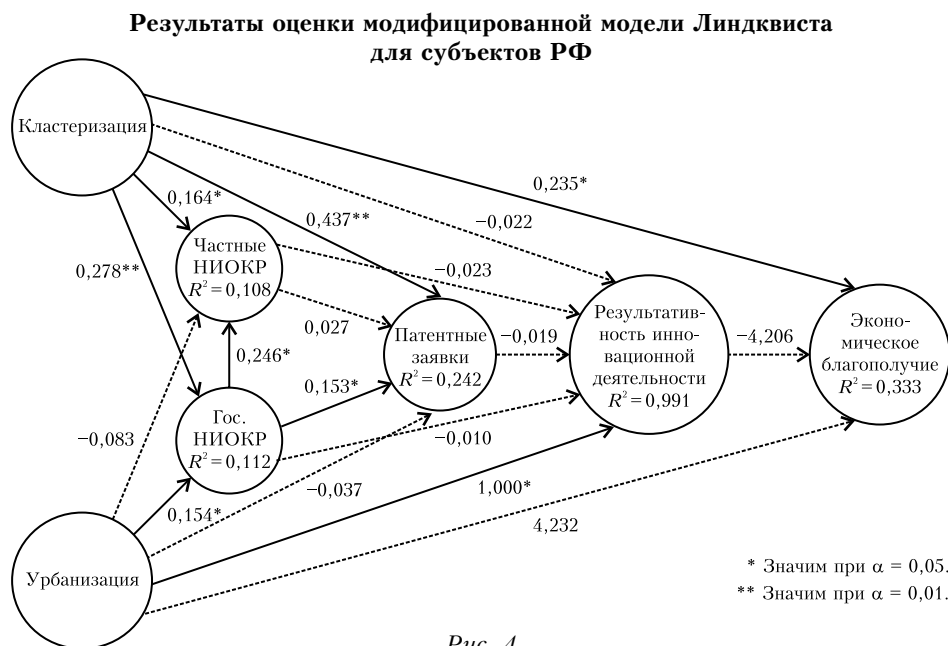


Рис. 4

²⁹ Под ними понимают организации, которые в течение последних трех лет имели завершённые инновации, то есть внедрённые на рынке новые или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям и усовершенствованию продукты, услуги или методы их производства (передачи); внедрённые в практику новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, новые или значительно улучшенные способы маркетинга, организационные и управленческие изменения (Указания по заполнению формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утверждённые Приказом Росстата от 19.01.2009 г. № 4).

Интерпретация полученных результатов

Анализ представленных на рисунке 4 результатов позволяет сформулировать ряд выводов.

1. *Уровень кластеризации влияет на инновационную активность предприятий в субъектах РФ.* Результаты исследования подтверждают выдвинутую гипотезу о положительном влиянии количества и уровня развития кластеров на инновационную активность предприятий. Причем вероятно, что кластеры воздействуют на инновационную активность в субъектах РФ даже больше, чем в регионах ЕС: помимо патентной активности переменная «Кластеризация» влияет также на переменные государственных и частных расходов на НИОКР.

2. *Уровень кластеризации влияет на экономическое благосостояние в субъектах РФ.* Данный вывод в дополнение подтверждается парными регрессиями, а также результатами исследования в регионах ЕС.

В связи с этим отметим, что содействовать созданию инновационных производств или стимулировать инновационную активность на действующих предприятиях можно как с учетом существующих и формирующихся кластеров в субъекте РФ, так и без такого учета. Однако данные мероприятия, реализованные без учета кластеров в регионе, могут не оказать ожидаемого влияния на экономическое благосостояние населения. И наоборот: мероприятия по повышению экономического благосостояния в регионе не обязательно автоматически повлияют на инновационную активность хозяйствующих субъектов. В то же время реализация программ поддержки хозяйствующих субъектов с учетом необходимости развития кластеров позволяет повысить как инновационную активность, так и экономическое благосостояние в регионе. Формируемые кластеры не только концентрируют инновационно активные предприятия, но и имеют высокий вес в экономике региона и интегрированы в его отраслевую структуру. Таким образом, государственную поддержку может получить более широкий круг хозяйствующих субъектов и занятого населения.

3. *Формирование кластеров и развитие городской инфраструктуры дополняют друг друга.* Этот эффект оказывает системное положительное влияние на инновационную деятельность в регионе. Если кластеры воздействуют на инновационную активность, то результативность инновационной деятельности практически полностью объясняется эффектом урбанизации.

Такую связь можно интерпретировать следующим образом: результативность инновационной деятельности зависит от степени развития инновационной инфраструктуры³⁰, которая представлена прежде всего в городах. Вместе с тем формировать инновационную инфраструктуру логично с учетом существующих и формирующихся кластеров. Помимо обеспечения необходимой «загрузки» вводимых

³⁰ В нее прежде всего включают технопарки, центры коммерциализации (трансфера) технологий, коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию, инжиниринговые, прототипирования и промышленного дизайна, субконтрактации и пр.

объектов инфраструктуры такая изначальная специализация позволит соединить инновационную активность с результативностью.

4. Для субъектов РФ характерны проблемы с внедрением результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. Расчет модели показал, что на результативность инновационной деятельности не влияют показатели инновационной активности (расходы на НИОКР, патентные заявки), включенные в модель. Таким образом, в субъектах РФ существуют серьезные проблемы с эффективностью расходования средств на НИОКР. Вместе с тем, вероятно, данный вывод излишне жесткий вследствие неточностей в статистике, по крайней мере в части влияния расходов на НИОКР на патентную активность (но не на показатели результативности инновационной деятельности)³¹. В любом случае традиционное финансирование государством НИОКР необходимо подкреплять методами стимулирования инноваций со стороны спроса³².

5. Инновации в субъектах РФ не влияют на экономическое благосостояние. Ни показатель «Количество патентных заявок на 100 тыс. населения», ни показатели результативности инновационной деятельности не оказывают влияния на экономическое благополучие в субъектах РФ. Оценка парных регрессий по более широкому ряду показателей инновационной деятельности в целом подтверждает данный вывод. Таким образом, экономическое благополучие субъектов РФ зависит не столько от инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, сколько от других факторов³³.

Данный вывод можно расширить: *экономическая активность населения в регионах России слабо связана с его экономическим благополучием*. Ни инновации, ни урбанизация, ни количество и уро-

³¹ Так, хотя государственные и частные расходы на НИОКР не влияют на количество патентных заявок, показатель суммарных (частных и государственных) расходов на НИОКР значимо связан с уровнем патентной активности (при 1-процентном уровне значимости; $R^2 = 0,41$). Более того, помимо инвестиций в НИОКР в российской статистике существует ряд показателей, также имеющих непосредственное отношение к расходам на инновации. Многие из них гораздо лучше связаны с патентной активностью, чем включенные в модель переменные инвестиций в НИОКР: частные инвестиции в нематериальные активы (при 1-процентном уровне значимости; $R^2 = 0,63$); государственные инвестиции в нематериальные активы (при 1-процентном уровне значимости; $R^2 = 0,71$); государственные затраты на создание и приобретение программ для ЭВМ и баз данных (при 1-процентном уровне значимости; $R^2 = 0,73$); частные затраты на создание и приобретение изобретений, полезных моделей и образцов (при 1-процентном уровне значимости; $R^2 = 0,73$). Вместе с тем новые переменные расходов на инновации, как и старые, не связаны с показателями результативности инновационной деятельности.

³² Данные методы направлены на формирование условий, при которых внедрение инноваций было бы для хозяйствующих субъектов, по крайней мере, экономически оправданным. В число методов стимулирования инноваций со стороны спроса входят: налоговые стимулы для предприятий, внедряющих инновации; субсидирование мероприятий технологического аудита; правовая помощь, включая патентование и защиту прав собственности; стимулирование импорта технологий, патентов, лицензий; государственная закупка инновационной продукции (в том числе формирование спроса на инновационную продукцию со стороны крупных компаний с государственным участием); государственная поддержка малых инновационных предприятий (в том числе на этапе старта); поддержка в продвижении продукции инновационных предприятий (участие в салонах, выставках, конференциях, ярмарках, «деловых миссиях») и т. д.

³³ Среди них наиболее важны: наличие природных ресурсов, политический фактор, а также экономико-географический и, возможно, культурный.

вень развития кластеров не влияют на экономическое благосостояние субъектов РФ (последняя переменная — при исключении из выборки Москвы и Санкт-Петербурга). Более того, даже в полной выборке при раздельном рассмотрении «Промышленных», «Креативных» и «Высокотехнологичных» кластерных групп³⁴ только «Креативные» значимо влияют на «Экономическое благосостояние».

При этом, очевидно, инновации, урбанизация, количество и уровень развития кластеров тесно связаны с экономической активностью населения вообще. Во-первых, инновационная активность — одно из возможных следствий экономической активности. Во-вторых, экономически активное население, как правило, концентрируется в городах. В-третьих, наличие большого количества существующих или формирующихся кластеров говорит о широких возможностях для самореализации населения в экономической сфере (не только предпринимательская деятельность, но и перспективная работа по найму). Это подтверждает вывод о том, что для экономического благосостояния в регионах РФ наиболее значима роль неэкономических факторов.

Вместе с тем дальнейшее развитие хозяйства России в направлении диверсификации и формирования инновационной экономики вряд ли возможно без повышения роли указанных факторов экономической активности населения. Можно предположить, что в случае успешного экономического развития влияние фактора инноваций на экономическое благосостояние должно постепенно расти. По крайней мере, в развитых странах такое влияние значимо.

* * *

Приведенные в статье результаты исследования в известной степени относительны. Это связано с тремя причинами.

Первая заключается в проблеме статистического описания кластеров. Предложенная методология определения значимых кластерных групп имеет ряд недостатков: в ней отражены далеко не все существенные признаки кластера³⁵. В связи с этим практически с одинаковой вероятностью значимые кластерные группы идентифицируют как полноценные кластеры, так и потенциальные (протокластеры)³⁶.

Значимые кластерные группы могут аккумулировать достаточно большое число занятых в экономике (несколько сотен тысяч). Такие большие группы, как правило, не покрываются одним

³⁴ Подробнее о принципах такого разделения см.: Куценко Е. С. Проект «Выявление основных направлений для развития кластеров в субъектах РФ: методологическая справка».

³⁵ Значимые кластерные группы достаточно хорошо определяют общие признаки кластера (близость по территориальному и тематическому признакам), а также позволяют делать вывод о наличии критической массы. Однако значимость кластерной группы не позволяет однозначно говорить о связанности и инновационной активности хозяйствующих субъектов.

³⁶ Подробнее описание и типологию протокластеров см. в: Куценко Е. С. Понятие кластера и его ключевые признаки: вводная информация // Сборник материалов к межрегиональной конференции «Предпринимательство в промышленности: пути развития / Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов МСП», Москва, Экспоцентр, 2010, 2 дек. www.promcluster.ru/images/UPLOAD/sbornik_2010.pdf.

кластером (или протокластером) и включают несколько кластеров или протокластеров. Еще одна проблема заключается в том, что в ходе научно-технического прогресса виды экономической деятельности в экономике постоянно претерпевают изменения (одни исчезают, другие появляются), а нормативно установленные виды деятельности (классифицированные по системе ОКВЭД) остаются длительное время неизменными. Поэтому значимые кластерные группы (группировки таких видов деятельности по ОКВЭД) могут лишь приблизительно соответствовать реальной структуре кластеров и протокластеров в регионе.

Вторая причина — несовершенство статистики инноваций в России. Дело в том, что анализируемые показатели инновационной активности вызывают определенные сомнения с точки зрения их соответствия реальности. Например, список отраслей — лидеров по отгрузке инновационной продукции и по инвестициям в НИОКР противоречит зарубежным данным, экспертным оценкам и, зачастую, элементарной логике. Возможно, причина такой условности в том, что форма «4-инновация» для предприятий пока новая и слабо изученная. Не исключено, что низкое качество статистики вызвано объективными трудностями проверки полученных статистическими органами данных³⁷.

Третья причина связана с тем, что метод частичных наименьших квадратов дает приблизительный результат. Его применение оправдано лишь при недостатке статистики и ее невысоком качестве. В дальнейшем необходимо использовать более точные эконометрические методы для проверки полученных результатов.

Решение перечисленных проблем позволит повысить точность будущих исследований. Вместе с тем заметим, что данная работа — одна из первых в отечественной экономической науке в области количественного анализа феномена кластеров. Ее основной результат — доказательство актуальности развития кластеров в регионах России и состоятельности использования кластерного подхода при формировании инновационной экономики.

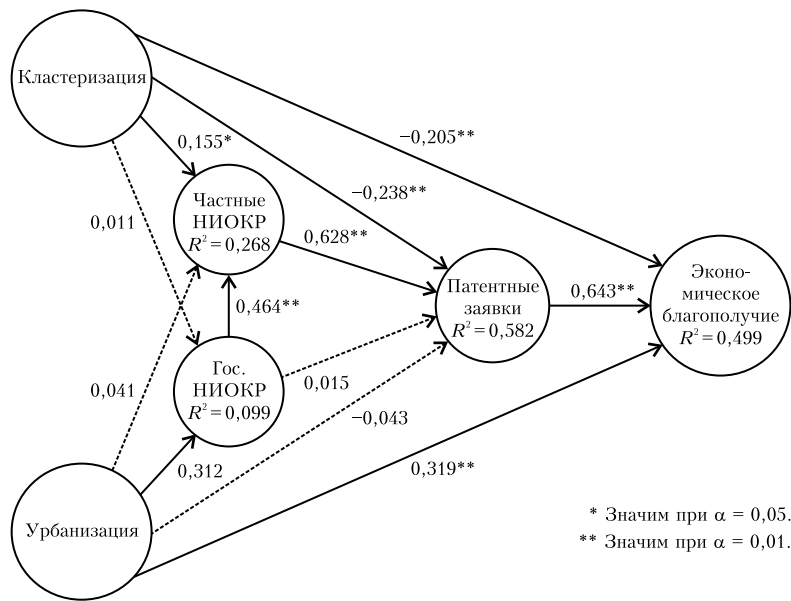
Приложение 1

Основные показатели значимости кластерных групп

Формулы	Расшифровка формул
$LQ = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g} / \frac{Emp_i}{Emp}$	LQ — «Коэффициент локализации» Emp_{ig} — количество занятых в отрасли i в регионе g Emp_g — общее количество занятых в регионе g Emp_i — количество занятых в отрасли i Emp — общее количество занятых
$Size = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i}$	$Size$ — «Размер» кластерной группы i Emp_{ig} — количество занятых в кластерной группе i в регионе g Emp_i — количество занятых в кластерной группе i
$Focus = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g}$	$Focus$ — «Фокус» кластерной группы i Emp_{ig} — количество занятых в кластерной группе i в регионе g Emp_g — количество занятых в регионе g

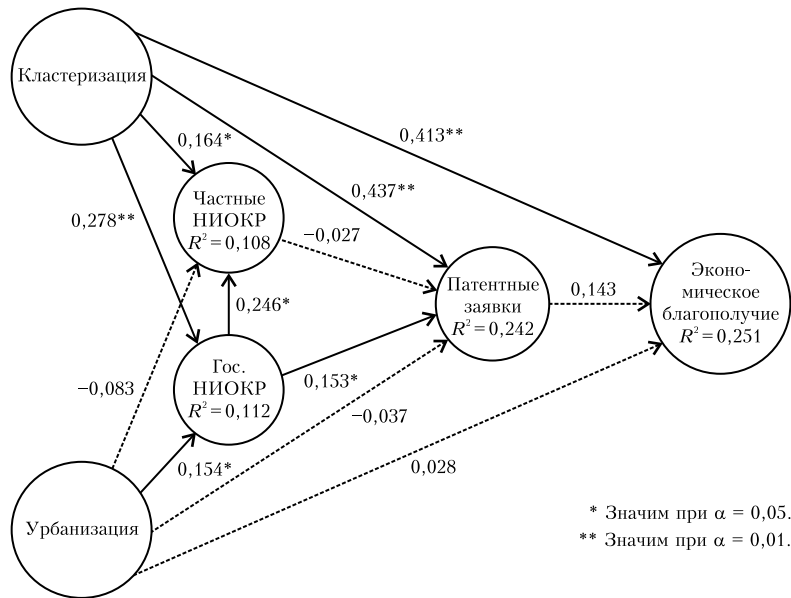
³⁷ Большинство традиционных показателей подтверждаются бухгалтерской и налоговой отчетностью предприятий.

а) Результаты оценки модели Линдквиста для регионов ЕС



Источник: Lindqvist G. Op. cit. P. 236.

б) Результаты оценки модели Линдквиста для субъектов РФ



ИННОВАЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛИЗИНГА

Финансирование лизинга — один из ключевых моментов в разработке и проведении лизинговых операций. Традиционно лизинговые проекты в России финансировались за счет кредитов, займов и собственных средств лизингодателей. Однако их дефицит и высокая стоимость предопределили поиск принципиально новых, инновационных финансовых механизмов, среди которых наиболее значимым выступает секьюритизация лизинговых активов.

Для инновационного финансирования характерны повышенные риски, неопределенность, обострение конкуренции. Но оно позволяет добиться конкурентного преимущества, снизить затраты, быстрее реализовать инвестиционный проект, что приводит к росту доходности.

Применительно к лизингу новации могут осуществляться на основе известных элементов, присущих традиционным формам финансирования, но с помощью их частичного видоизменения и определенной комбинаторики. Так, Х. Бэр считает: «Секьюритизация активов оказывается еще одним случаем реализации часто используемого при создании финансовых инноваций принципа, суть которого состоит в том, чтобы последовательно разложить финансовые соглашения на отдельные компоненты, затем изолировать их или сгруппировать по-новому, сделав тем самым оборотоспособными, и, наконец, запустить в обращение среди различных рыночных участников»¹.

Научные исследования в области секьюритизации активизировались в конце XX в. Получил распространение тезис, согласно которому она относится к числу важнейших открытий западной экономической мысли. Причем наибольшее внимание уделялось секьюритизации кредитов. Вместе с тем отмечалась перспективность исследований использования секьюритизации в инвестиционных лизинговых проектах, а некоторые авторы называли финансовый лизинг его традиционной формой².

Концепция секьюритизации лизинговых активов

Классическая секьюритизация предполагает непосредственную продажу актива, когда в качестве продавца выступает оригинатор (лизингодатель), а покупателя — специальное юридическое лицо — Special Purpose Vehicle (SPV). При этом осуществляются передача прав на получение долга новому собственнику актива и последующая эмиссия ценных бумаг. Однако при секьюритизации активы не всегда

¹ Бэр Х. П. Секьюритизация активов. М.: Волтерс Клувер, 2006. С. 47.

² Jones D. G., Kapadia R. Debt Instruments in the Act Manual of Corporate Finance and Treasury Management. L.: Gee Publishing Ltd., 2000. P. B2/68.

списывают с баланса originатора. При синтетической секьюритизации используют прямую или отложенную уступку originатором прав на дебиторскую задолженность SPV без передачи прав собственности на актив, то есть вместо продажи его передают в залог, при этом перенаправленный денежный поток становится обеспечением эмиссии.

По мнению Ф. Фабоцци, компании секьюритизируют активы с целью уменьшить стоимость финансирования; диверсифицировать его источники; увеличить доходы для отражения в финансовых отчетах; снизить требования к капиталу, если речь идет о компании, деятельность которой регулируется государством³. Г. Арнольд добавляет к перечисленному «пулинг и переупаковку относительно небольших, однородных и неликвидных финансовых активов в ликвидные ценные бумаги»⁴.

С. Амембал полагает, что в процессе секьюритизации арендодатель продает часть своей дебиторской задолженности по лизингу, в основном через SPV⁵. Это определение характеризует важную составляющую секьюритизации лизинговых активов, однако она включает еще ряд элементов, в том числе эмиссию ценных бумаг и привлечение с ее помощью средств инвесторов. Поэтому требуется более широкое определение секьюритизации.

В Положении Комиссии по ценным бумагам и биржам США от 18 января 2005 г. (Правило АВ, Форма S-3) указывается, что секьюритизация активов представляет собой «ценные бумаги, выпускаемые под определенный дискретный поток будущих денежных поступлений или иные финансовые активы, постоянные или оборотные, которые по своей природе конвертируются в денежные поступления в течение установленного периода времени, а также определенные права или иные финансовые активы, предназначенные для обеспечения выпуска или своевременного распределения денежных поступлений держателю этих ценных бумаг»⁶.

В качестве лизингового актива следует рассматривать: имущество, которое передается лизингополучателю во временное владение и пользование на условиях договора лизинга; платежи по договору лизинга. При финансовом лизинге секьюритизация может предполагать не только передачу третьему лицу прав на получение лизинговых платежей, но и непосредственно продажу ему самого имущества, которое в дальнейшем будет использоваться в качестве обеспечения при выпуске ценных бумаг. Рейтинговые агентства в США считают, что действительная продажа лизинговых контрактов при проведении секьюритизации имеет место, когда к третьему лицу переходят права собственности на получение лизинговых платежей и на имущество, переданное в лизинг. Вместе с тем независимо от вида секьюритизации (классической, синтетической) можно обеспечить определенное соответствие привлекаемого лизингодателем финансирования потоку лизинговых платежей.

³ Фабоцци Ф. Д. Рынок облигаций: Анализ и стратегии. 2-е изд., испр. и доп. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 447.

⁴ Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: пособие по финансовым рынкам, решениям, методам. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. С. 452.

⁵ Amembal C. Winning with Leasing / Amembal & Associates. 2006. P. 42.

⁶ www.sec.gov/divisions/marketreg/securitiesanalysts.htm.

По нашему мнению, *секьюритизация лизинговых активов представляет собой комплекс имущественных отношений, которые складываются между участниками сделки в рамках системы взаимосвязанных договоров по поводу привлечения лизингодателем выгодного финансирования новых лизинговых проектов. Это осуществляется посредством селекции и обособления ликвидных активов, генерирующих денежные потоки, уступки прав по дебиторской задолженности по лизингу и сопряженных процессов формирования залогового обеспечения, перераспределения рисков и проведения эмиссии ценных бумаг.*

Как следует из данного определения, секьюритизация лизинговых активов охватывает сложный комплекс договорных отношений, состоящий из трех важнейших элементов: отношений по уступке прав на активы; формирования залогового обеспечения для их использования при эмиссии ценных бумаг; проведения эмиссии таких бумаг. Все названные элементы тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены, играют определяющую роль в секьюритизации.

В литературе нередко указывают, что при секьюритизации происходит «трансформация неликвидных лизинговых активов в ликвидные»⁷. Отчасти это справедливо, например, когда изначально предусматриваются определенные ограничения, связанные с куплей-продажей актива, или когда оригинаторы хотят списать с баланса сомнительные долги и в сделках задействованы ценные бумаги с высоким кредитным риском. Такая практика допускается законодательством Франции, хотя в общем порядке, закрепленном в Законе от 23 декабря 1988 г. № 88-1201, специально оговорено, что в целях секьюритизации используются активы хорошего качества.

В отдельных работах отмечают, что класс активов можно признать полностью пригодным для секьюритизации, если он имеет высокую ликвидность. Кроме того, высказывают соображения, что выплаты по ценным бумагам, выпускаемым в ходе секьюритизации, осуществляют из средств, поступающих от объединения активов, поэтому такие активы, как плохие долги, нельзя использовать в качестве источника платежа⁸.

Упомянутая выше схема обязательной трансформации неликвидных активов в ликвидные, трактуемая как характерная особенность секьюритизации, применительно к лизингу представляется сомнительной. Дело в том, что секьюритизация лизинговых сделок предполагает, как правило, использование ликвидных активов, свободно обращающихся на вторичном рынке. Другими словами, лизинговая сделка ограничивает отбор неликвидных активов для секьюритизации. Поэтому трансформировать неликвидные активы российских лизингодателей в ликвидные вряд ли возможно.

Предрекаемую профессором Школы бизнеса Университета Дьюк (США) С. Шварцем «алхимию» преобразования простого камня

⁷ Ван Хорн Дж., Вахович Д. мл. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. М.: Вильямс, 2007. С. 917; Роуз П. С. Банковский менеджмент. М.: Дело, 1997. С. 429; Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. 3-е изд. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2008. Т. 2. С. 448; Арнольд Г. Указ. соч. С. 452; Бэр Х. П. Указ. соч. С. 37.

⁸ Рачкевич А. Ю., Алексеева И. А. Секьюритизация: характерные признаки и определение // Деньги и кредит. 2008. № 8. С. 26.

(денежных требований) в драгоценный (высоколиквидные ценные бумаги)⁹ применительно к лизинговым операциям нельзя признать реалистичной. Это обусловлено следующими соображениями. Еще на стадии проектирования лизинговой сделки, когда банк решает вопрос о предоставлении кредитных средств лизингодателю для покупки необходимого клиенту имущества, осуществляется обязательное рейтингование как самого лизингодателя, так и его инвестиционного проекта, то есть секьюритизируемого в будущем актива. Кредитор постарается не ссужать деньги на приобретение неликвидного или низколиквидного актива¹⁰. По мере реализации лизингового проекта, если лизингополучатель несвоевременно или не в полном объеме выплачивает лизинговые платежи, то возникает сомнительная или проблемная задолженность по данному активу, в силу чего он не сможет стать предметом секьюритизации.

Во время последнего финансового кризиса в США многие инвесторы, приобретавшие ценные бумаги секьюритизируемых лизинговых активов с высокими рейтинговыми характеристиками, убедились, что их декларируемое качество было на самом деле завышенным. Здесь сыграли свою роль очень короткие сроки между заключением новых договоров лизинга и их секьюритизацией. Это не позволяло инвесторам должным образом оценить надежность формирования и движения денежных потоков в части погашения задолженности по лизинговым контрактам. SPV тоже не отвечали по рискам, поскольку занимались лишь «переупаковкой» активов.

Чаще всего инициаторами секьюритизации становились банки, кредитующие лизингодателей. Но достаточно быстро риски банков и лизингодателей перекладывались на инвесторов. Нередко первоначальные кредиты на покупку лизингового имущества выдавались на короткий срок, но в ходе секьюритизации осуществлялось перекредитование в долгосрочные лизинговые проекты. При этом банковские кредиты замещались средствами инвесторов. Такая модель финансирования не могла не дать сбой. Действительно, одна из системных причин, породивших финансовый кризис, заключается в том, что в моделях кредитования стали преобладать неликвидные активы. Следовательно, необходимо исходить из того, что для секьюритизации активы приемлемы, если они генерируют стабильный и предсказуемый денежный поток.

Качество активов и эффективность секьюритизации

В сделках секьюритизации кредитов в качестве обеспечения эмиссии облигаций выступают платежи по обязательствам заемщиков. При финансировании лизинга первичный заемщик — это лизингодатель, который становится кредитором лизингополучателя. В результате обеспе-

⁹ *Schwarz S. L. The Alchemy of Asset Securitization // Stanford Journal of Law Business and Finance. 1994. Vol. 1, No 1. P. 133–154.*

¹⁰ Если актив все же имеет ограниченное хождение на вторичном рынке, например, когда предметом лизинга выступает энергетическое оборудование, то кредитор войдет в сделку только при достаточном дополнительном обеспечении.

чением служат лизинговые платежи, то есть в большинстве своем обязательства заемщиков второго порядка. Данное обстоятельство может усложнять схемы секьюритизации лизинговых активов по сравнению с другими видами активов. Сложность структурирования и реализации сделки обусловлена высокими рисками. Ситуация усугубляется при комбинированном финансировании лизинга, когда, например, одну крупную сделку кредитуют несколько банков (левередж-лизинг).

Нередко при анализе рисков, возникающих в процессе секьюритизации, исследователи акцентируют внимание на том, что активы оценивают рейтинговые агентства, при этом отпадает необходимость осуществлять оценку оригинатора. При секьюритизации лизинговых активов, когда предусматривается переуступка прав на получение лизинговых платежей, должна проводиться оценка не только качества уступаемой задолженности, но и финансового состояния лизингодателя, поскольку он сам выступает заемщиком. Но при этом рейтинг ценных бумаг, эмитированных в ходе секьюритизации, может оказаться выше рейтинга лизинговой компании. Качество секьюритизируемого лизингового актива характеризует, с одной стороны, полноту и своевременность возврата лизинговых платежей с учетом сомнительной и проблемной задолженности в увязке с общим риском платежеспособности лизингополучателя по портфелю договоров, а с другой — ликвидность самого актива.

Считается, что секьюритизированные активы должны быть относительно однородными, то есть в структуре лизинговых договоров и их условиях не должно быть значимых расхождений. В этой ситуации портфель лизинговых активов определяется как гомогенный. Исходя из того, что статистически большой пул прав требования, собранных со многих должников, исполнение которых достаточно предсказуемо, предпочтительнее меньшего пула прав требования, собранных с нескольких должников. Сделки с однородными активами широко распространены.

Например, с 1996 по 2011 г. Volkswagen Leasing GmbH осуществил 14 проектов секьюритизации на 9,4 млрд евро, в которых предметом лизинга выступали только автомобили. Однако в Италии в последние годы большинство сделок негомогенные. Так, UBI Leasing S.p.A. в 2008 г. начал секьюритизацию лизингового портфеля на 4 млрд евро, сформированного из 48 тыс. контрактов. Предметы лизинга — заводы, компьютеры, промышленное оборудование, легковые и грузовые автомобили, коммерческий автотранспорт, недвижимость (отели, офисные помещения, здания и сооружения). Проектантам удалось совместить в рамках одной сделки разнообразные активы с различными сроками перенесенной амортизированной стоимости, с разной периодичностью погашения задолженности. Структурно сделка предусматривает, что на пул автолизинговых контрактов приходится 11,1%, на пул оборудования — 26,3, на пул недвижимости — 62,6%.

При сопоставлении контрактной стоимости договора лизинга и объема секьюритизации лизингового актива (коэффициент K) можно повлиять на оценку инвесторами качества активов и повысить обоснованность риск-менеджмента:

$$K = (E_L - E_S) / E_S, \quad (1)$$

где: E_L — контрактная стоимость договора лизинга; E_S — сумма погашенной задолженности по договору лизинга до секьюритизации.

В этой формуле числитель выражает сумму уступаемой задолженности при секьюритизации. Следовательно, чем больше K , тем больше риск плохих долгов. Так, если средний срок договора лизинга 60 месяцев, срок между началом действия договора лизинга и секьюритизацией — 3 месяца, график погашения задолженности по договору равномерный, то числитель будет в 19 раз больше знаменателя. В то же время инвесторам качество актива должно быть понятно на стадии не только проектирования сделки, но и ее реализации. Для этого оценивается поток поступающих денежных средств, связанных с погашением задолженности по договору лизинга, поскольку именно он выступает обеспечением эмиссии ценных бумаг при секьюритизации. Если период до ее начала увеличить до $\frac{1}{4}$ от срока договора лизинга, тем самым повысив убежденность инвесторов в непрерывности денежного потока на протяжении 15 месяцев, то K составит 3. При увеличении периода до $\frac{1}{3}$ от срока договора лизинга значение K будет равно 2.

С точки зрения риск-менеджмента инвесторов, при структурировании сделки секьюритизации целесообразно проектировать значение коэффициента K в пределах не выше 2–3, как в ряде случаев в Италии в 2010–2011 гг. Вместе с тем следует учитывать и сроки первоначального кредитования лизингового проекта. Если решено войти в инвестиционный проект с короткой позиции, то есть трансформировать краткосрочные заимствования в долгосрочные кредиты, то значение K будет расти.

Основной эффект секьюритизации заключается в том, что в ходе ее реализации лизинговая компания, по сути, переадресует поток платежей прямому инвестору, который при определенных условиях будет требовать меньшую доходность, чем эта компания. Дело в том, что доходность инвестора может уменьшиться по следующим причинам: кредитный риск секьюритизированного портфеля всегда ниже кредитных рисков по отдельным контрактам; сокращаются расходы на уплату маржи лизингодателю и банку. Однако риск можно распределять во времени, создавая транши с различными сроками погашения.

Портфель договоров лизинговой компании состоит из имущества с разными нормами амортизации и финансируется за счет заимствований с различными сроками и графиками погашения задолженности. С учетом этого *дюрацию* можно охарактеризовать как средневзвешенный срок до наступления остающихся лизинговых платежей.

Проведенные в НИУ ВШЭ исследования показали, что эффективность секьюритизации лизинговых активов носит комплексный характер. Возникающий эффект от снижения доходности выпущенных ценных бумаг при их размещении относительно лизингового процента можно назвать «первым эффектом секьюритизации», или эффектом «открытого рынка». Также наблюдается «второй эффект секьюритизации», когда за счет реструктурирования потока платежей по лизинговому портфелю удается изменить *дюрацию* портфеля ценных бумаг при их размещении. Это позволяет аккумулировать дополнительные средства для финансирования лизинговых проектов.

Как известно, *дюрация* есть мера чувствительности цены облигации к изменению процентной ставки, то есть снижение требуемой

доходности приводит к большему росту цены облигаций при более высокой дюрации. Чем больше в ходе секьюритизации дюрация портфеля при размещении, тем сильнее увеличится его стоимость при снижении требуемой инвесторами доходности. Следовательно, сдвигая дюрацию, можно управлять приращением объема средств, вырученных от реализации портфеля ценных бумаг. Но по мере роста дюрации для инвестора увеличивается процентный риск портфеля, что повышает требуемую доходность по нему. Это означает, что сдвиг дюрации нужно привязать к возможности понизить требуемую инвесторами доходность при размещении выпуска ценных бумаг. Эффекты дюрации при секьюритизации лизинговых активов проявляются в дюрации лизингового портфеля, дюрационном дифференциале (разница дюрации портфеля ценных бумаг и портфеля лизинговых активов) и процентном дифференциале (разница лизингового процента и доходности при размещении).

С учетом названных эффектов секьюритизации и формализации расчетов лизинговых платежей можно реинвестировать временно свободные денежные средства под процент. Это третий эффект секьюритизации — «эффект реинвестирования», позволяющий извлечь выгоду от сделки, снизив конечную стоимость фондирования. При низкой дюрации лизингового портфеля эффективность секьюритизации можно значительно повысить, реструктурировав денежные потоки (низкая дюрация лизингового портфеля предполагает короткий срок договоров лизинга, большой аванс, высокую периодичность лизинговых платежей, низкую величину выкупной стоимости предмета лизинга). В отсутствие возможности существенно понизить доходность при размещении и при высокой дюрации лизингового портфеля секьюритизация не даст значимых выгод.

Система неравенств и ценообразование секьюритизации

Сформируем систему ценообразования секьюритизации лизинговых активов с помощью набора неравенств, на основе которых можно сбалансировать интересы участников сделок. Интерес инвесторов облигаций предполагает, что:

$$I_{YT} < I_{YTM} < I_{YC}, \quad (2)$$

где: I_{YT} — долго- или среднесрочная процентная ставка казначейских бумаг, US Treasuries (10Y; 5Y); I_{YTM} — сложившаяся процентная ставка стоимости денег на рынке; I_{YC} — купонная ставка облигаций (coupon rate) ABS (asset-backed security), рассчитываемая как отношение суммы купонных платежей за год к номинальной ставке.

Мы исходим из того, что облигация продается по номиналу и котируемая цена бумаги совпадает с ее номинальной стоимостью, то есть ожидаемые доходы по этим облигациям (в понимании Х. М. Марковица — итоговые доходы, взвешенные по вероятности их получения) находятся на уровне номинального или обещанного

значения. Соответственно мы не рассматриваем степень покрытия обязательств по этим бумагам в связи, например, с конкуренцией или циклическим развитием.

Средняя премия по облигациям ABS к уровню доходности казначейских облигаций US Treasuries может колебаться в зависимости от класса, суммы эмиссии, срока, рейтинга. Оригинатор и SPV должны принять правильные решения при определении цены и ее последующем установлении посредством процента на рыночном уровне:

$$I_{YC} = I_{YTM} + ABS_S, \quad (3)$$

где ABS_S — спред между среднерыночной доходностью облигаций и доходностью по купонам инвесторов сделки секьюритизации. Таким образом, инвесторы получают выгоду в размере разницы между ставкой доходности по приобретенным ценным бумагам отечественной компании и доходностью на мировом рынке капитала.

Интерес SPV в сделке секьюритизации определяется величиной его маржи:

$$I_{YC} < I_{SPV}, \quad (4)$$

где I_{SPV} — доходность SPV. Причем

$$I_{SPV} = I_{YC} + I_{IC}, \quad (5)$$

где I_{IC} — расходы на проведение сделки секьюритизации, включающие: премии банку-организатору секьюритизации и ко-менеджерам, организатору сделки за размещение облигаций; вознаграждения SPV, юристам, рейтинговым агентствам, платежному агенту, трасти, аудиторам, распорядителю счетов; расходы на презентацию проекта и страхование финансовых рисков.

Исходя из российской практики, разница между I_{YC} и I_{SPV} , то есть маржа SPV, которая включает затраты на его содержание и прибыль, составляла 110 б. п. в размере разового платежа, или 44 б. п., если произвести перерасчет на условия кредитной схемы погашения задолженности. Это означает, что: $I_{SPV} = \text{US Treasuries} + 425 \text{ б. п.}$

Для секьюритизации важны механизмы надежности, в частности страхование финансовых рисков. Гарантии зарубежного страховщика составляют 12—60 б. п. на объем эмиссии. В России тарифы, включающие страхование риска (полной неплатежеспособности лизингополучателя; несоблюдения им договорных обязательств по уплате лизинговых платежей; потерь дохода (прибыли) лизингополучателя, возникающих вследствие вынужденных перерывов в производстве), составляют 170—270 б. п. Тариф страхования зависит от набора рисков, периода ожидания, размера безусловной франшизы и лимита ответственности. При проведении секьюритизации эти показатели могут заметно снизиться, поскольку в проектах используются и другие механизмы защиты от рисков.

Лизинговая компания принимает решение о выборе финансирования, ориентируясь на минимизацию ставки процента по привлеченным ресурсам и максимизацию своей маржи. Действительно, интерес оригинатора выражается в величине лизингового процента

(I_{Lease}), заложенного в контрактной стоимости нового договора лизинга, финансирование по которому осуществляется с учетом привлечения средств при секьюритизации, ставки полученного процента и маржи лизингодателя. При этом

$$I_{Lease} = I_{CB} + I_{LM}, \quad (6)$$

где: I_{CB} — процент по кредиту или другой форме заимствования; I_{LM} — маржа лизингодателя.

Тогда

$$I_{SPV} < I_{Lease}. \quad (7)$$

Сравнить суммарные расходы, связанные с кредитным финансированием лизинговой сделки и секьюритизацией лизингового актива, и определить экономическую выгоду лизингодателя можно с помощью метода аннуитета, предусматривающего равномерное внесение платежей:

$$D = C \times \left[\frac{I_{CP}/T}{1 - 1/(1 + I_{CP})^{P \times T}} - \frac{(I_{CS} + I_{IC})/T}{1 - 1/(1 + I_{CS} + I_{IC})^{P \times T}} \right] \times P \times T, \quad (8)$$

где: D — доход originатора от секьюритизации; C — стоимость уступаемого SPV лизингового контракта при секьюритизации; I_{CP} — лизинговый процент с учетом ставки по кредиту для договора лизинга; I_{CS} — лизинговый процент с учетом ставки по кредиту, полученному при секьюритизации.

При расчете следует учитывать рыночную стоимость долгосрочного кредитования лизинговых договоров. Данное обстоятельство особенно важно, когда в начале сделки секьюритизации лизингодатель получил только краткосрочный кредит банка, ставка по которому меньше ставки по долгосрочному кредиту. В таком случае при расчете D вместо I_{CP} подставим значение ставки долгосрочного кредита на соответствующий конкретному инвестиционному проекту срок по условиям внутреннего российского рынка капитала для аналогичного класса заемщиков.

Однако доход секьюритизации может превысить D . При анализе нужно учитывать вид облигаций, эмитированных в процессе секьюритизации, то есть используются бумаги с единовременной датой погашения в конце срока их хождения или облигации, погашаемые постепенно в течение определенного периода и с установленным графиком в зависимости от условий структурирования сделки. В обоих случаях у SPV может возникнуть дополнительный доход за счет временного превышения входящего потока денежных средств над исходящим потоком платежей. Имеется в виду ситуация, когда SPV получает лизинговые платежи, состоящие из основного долга и лизингового процента, а выплачивает инвесторам по купонам только проценты. Тогда у SPV накапливается часть полученных средств до истечения срока погашения облигаций по номиналу. Эта сумма может быть инвестирована в заранее оговоренные инструменты денежного рынка (направлена на приобретение высоколиквидных среднесрочных ценных бумаг или размещена на депозиты в банки), принося дополнительный доход. В зависимости от договоренности сторон такой

доход или часть его возвращается оригинатору, если он выполняет функции сервисера. Доход может образоваться и за счет разницы между текущей и номинальной стоимостью облигаций. Кроме того, оригинатор может получить доход по облигациям младших траншей, которые он приобрел при эмиссии.

Расчеты, проведенные нами по нескольким сделкам с участием российских компаний, показали, что минимальный эффект был равен 100 б. п. Это немного, но следует принять во внимание инновационность и сложность применяемого инструмента, нуждающегося в соответствующей отработке, в частности, апробации механизмов выхода на международные рынки заимствований. Важно также накопить практический опыт реализации подобных проектов. Крупные расходы, связанные с первым выходом оригинатора на рынок, в дальнейшем будут сокращаться, а в некоторых, возможно, отпадет необходимость.

Исходя из приведенных выше неравенств проект секьюритизации лизинговых активов будет финансово реализуем и эффективен, если:

$$I_{SPV} - I_{Lease} > 0 \text{ или } I_{SPV} / I_{Lease} > 1. \quad (9)$$

В результате поэтапного анализа сделки секьюритизации получаем систему неравенств, отражающую экономическую целесообразность проекта:

$$I_{YT} < I_{YTM} < I_{Coupon\ ABS} < I_{SPV} < I_{Lease} < I_{Lessee}, \quad (10)$$

где I_{Lessee} — доходность лизингополучателя по инвестиционному проекту.

Доходность лизингополучателя определяется на основе расчета суммы всех его расходов по договору лизинга (сумма всех расходов и доходов лизинговой компании по сделке), в соответствии с которым получено имущество, используемое в инвестиционном проекте. Здесь следует сравнивать: ставки лизингового процента лизингодателя по старым и новым лизинговым проектам; общие расходы лизингополучателя по новым лизинговым проектам с вариантом приобретения актива за счет кредита банка¹¹.

Эмпирическое исследование рынка секьюритизации лизинговых активов

В США с 1996 до середины 2011 г. стоимость новых сделок секьюритизации активов лизинга оборудования составила 124,4 млрд долл.¹², то есть в среднем 8 млрд долл. в год. При этом уровень волатильности был близок к четырехкратному — от 3,1 млрд до 12,5 млрд долл. Имело место смещение пиковых показателей секьюритизации лизинговых активов по сравнению с новым бизнесом: минимальные значения приходились на годы, которые следовали за периодами максимальных кризисных явлений в экономике. Это было обусловлено

¹¹ Подробно методология рассмотрена в: Газман В. Д. Ценообразование лизинга. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 314—351.

¹² Данные Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA). www.sifma.org.

резким снижением деловой и инвестиционной активности лизингодателей и лизингополучателей, сокращением производства, свертыванием программ обновления основных фондов. Данное обстоятельство ставит под сомнение результаты некоторых исследований, в которых указывается, что нельзя установить значимую корреляцию между уровнем секьюритизационной активности на рынке ABS и экономическими циклами¹³. Правда, необходимо учитывать временной сдвиг, так как между заключением новых договоров и началом секьюритизации проходит определенное время, и в пул секьюритизируемых активов попадают лизинговые контракты не только текущего года, но и предыдущих лет, что с точки зрения минимизации рисков можно оценить положительно.

Секьюритизация автолизинга увеличивает общую сумму секьюритизации на 70%. Преобладание сделок с оборудованием над сделками с автомобилями обусловлено большей заинтересованностью инвесторов в приобретении ценных бумаг, обеспеченных платежами по договорам лизинга оборудования и предлагающих более высокую купонную доходность по сравнению с бумагами, эмитированными по сделкам автолизинга. В США сумма новых сделок по секьюритизации активов (оборудование и автотранспорт) составила около 7% стоимости всех новых договоров лизинга.

В конце первого десятилетия XXI в. наиболее развитым в Европе стал рынок секьюритизации лизинговых активов Италии. На основе данных компаний Securitisation Service, Zenith Service, публикации профессора Университета Бари Дж. Ферри «Секьюритизация кредитов. Преимущества для банков и доступ на финансовые рынки для итальянских компаний»¹⁴, данных, опубликованных на интернет-сайтах ряда SPV, нам удалось обобщить и систематизировать информацию о 72 сделках на 60 млрд евро за период с 1990 до середины 2011 г.

Секьюритизация лизинговых активов в Италии имеет ряд особенностей. Например, привлечение денежных средств осуществляется в режиме классической секьюритизации. В качестве SPV выступают зарегистрированные в Италии компании. Этому способствовало принятие законодательного акта по секьюритизации от 4 апреля 1999 г. № 130. В нем закреплено, что проценты, уплачиваемые держателям ценных бумаг ABS, кроме нерезидентов Италии, при определенных условиях освобождаются от налога на доход. SPV контролируются Банком Италии и предоставляют ему информацию о проводимых сделках.

Большинство оцененных агентствами Moody's, Fitch и Standard & Poor's облигаций относятся к категории «AAA». Вместе с тем Moody's Investors Service и аналитик К. Питтелли отмечают, что в течение 2008 г. доля просрочки выплат по бумагам секьюритизированных лизинговых активов выросла с 2,3 до 4,7%, а дефолтов по облигационным выпускам — с 0,3 до 1,5%¹⁵. Вместе с тем только в пяти случаях рейтинги бумаг, находящихся в обороте, были пересмотрены.

¹³ Verheugen G., Reichenback H. Study on Asset-Backed Securities: Impact and Use of ABS on SME Finance / European Commission. Enterprises. 2004. P. 27. www.easf.fazenda.gov.br.

¹⁴ Ferri G. La Cartolarizzazione dei crediti. Vantaggi per le banche e accesso ai mercati finanziari per le imprese Italiane // Studi e Note di Economia. 1998. No 3.

¹⁵ More Trouble Expected for Italian Leasing ABS in '09. 2009. March 19. www.totalsecuritization.com.

Ежегодно в Италии заключалось до десяти сделок, пулы из контрактов которых находились в интервале от 144 млн до 5151 млн евро, а их средняя стоимость равнялась 828 млн евро. Половина всех проектов — это сделки до 500 млн евро, но в стоимостном выражении их доля — 16%. На шесть наиболее крупных проектов приходится почти $\frac{1}{3}$ стоимости всей секьюритизации лизинговых активов. Масштабы проводимых операций таковы, что в проектах нередко участвуют сразу несколько лизингодателей. Например, в сделке на сумму 831 млн евро, которая началась в 2008 г., оригинаторами выступали Banca Italease, Mercantile Leasing, Italease Network.

В отдельные периоды (2004 и 2008 гг.) от 23 до 30% стоимости нового лизингового бизнеса в Италии покрывалось сделками секьюритизации. При этом усредненный показатель был равен 11,6%, или в полтора раза выше, чем в США. Правда, в Италии расчет осуществлялся с учетом недвижимости. Вырученные от секьюритизации денежные средства составляют 16% совокупного объема финансирования новых лизинговых договоров в стране.

Предметами секьюритизации выступали лизинговые контракты с различными видами имущества. Эволюция сделок секьюритизации лизинговых активов в Италии, по данным Standard & Poor's, была следующей: в 1999 г. недвижимость составляла 80%, оборудование — 12, автотранспорт — 8%, а к 2007 г. удельный вес недвижимости сократился до 25%, доля оборудования выросла до 60, автотранспорта — до 15%. Однако эти данные требуют критической оценки. Дело в том, что полученные показатели не отражают масштабы сделок секьюритизации. Необходимо учитывать, что диапазон их колебаний составлял от нуля до 8759 млн евро. Поэтому более объективными представляются данные о сделках, на которые приходилась примерно половина оставшейся задолженности по всем находившимся в обращении ценным бумагам, а не только по объемам новых эмиссий. Они показывают, что доля недвижимости при секьюритизации равна 57%, оборудования — 26, транспортных средств — 17%¹⁶. Анализ исполнения 24 сделок секьюритизации лизинговых активов показал, что просроченная задолженность по ценным бумагам достигала 1,85% от величины оставшихся выплат.

Основываясь на статистике Ассоциации лизинговых компаний Италии¹⁷, мы определили, что по всем ежегодно заключаемым в течение 16 лет новым договорам лизинга на долю недвижимости приходится 40,4%, оборудования — 33,3, транспортных средств — 26,3%. Большой удельный вес недвижимости в структуре секьюритизации, чем в новых лизинговых договорах, обусловлен тем, что эти активы более привлекательны для секьюритизации ввиду их ликвидности и продолжительности денежных потоков.

Проведенный анализ показал, что средневзвешенный срок обращения ценных бумаг, эмитированных при секьюритизации, составил 19,2 года. Причем с 1990 по 2000 г. он был равен 6,8 года, с 2001 по 2005 г. — 15,1, а с 2006 по середину 2011 г. — 23,9 года. Наибольший объем траншей приходится на бумаги класса «А»: почти 86% от суммы всех эмиссий. Средневзвешенный спред к трехмесячным Euribor

¹⁶ Steadfast Performance of Italian Lease Transactions as Real Estate Continues to Dominate. www.standardandpoors.com.

¹⁷ www.assilea.it.

составлял по бумагам класса «А» 0,23%, класса «В» — 0,45, класса «С» — 0,60, класса «D» — 1,44%.

Как следует из итальянского опыта, на ранних стадиях реализации проектов секьюритизации лизинговых активов дефолты происходят достаточно редко. Наиболее типичными (пиковыми) периодами нарушения обязательств по этим сделкам становились 8—10-й кварталы обращения бумаг. Следует иметь в виду, что большие обороты сделок секьюритизации, связанные с покупкой лизинговых портфелей, могут влиять на исполнение обязательств. Это обусловлено тем, что в результате возрастания объемов сделок, как правило, увеличивается вероятность дефолтов. Здесь важен анализ структуры активов. Так, сделки с недвижимостью более крупные и более продолжительные по срокам, а неисполнительность лизингополучателей по ним меньше, чем по оборудованию и транспорту.

В крупнейшей сделке секьюритизации лизинговых активов (февраль 2011 — декабрь 2038 г.) оригинатором выступает UniCredit Leasing, а функцию SPV выполняет Locat SV S.r.l. В обращение поступили бумаги классов «А» и «В» (спреды 1,35 и 2%). Сумма эмиссии составила 5150,8 млн евро (автолизинг — 16%; оборудование — 29; недвижимость — 43; суда — 12%). Проведение этой сделки убеждает в целесообразности использования секьюритизации лизинговых активов и свидетельствует о выходе лизингового бизнеса Италии из финансового кризиса.

* * *

С участием российских лизинговых компаний пока совершены три сделки секьюритизации на 967 млн долл. Для определения перспектив секьюритизации лизинговых активов в России следует ретроспективно учесть за последние пять лет сделки, элементы которых полностью или частично выступают составляющими моделей секьюритизации: купля-продажа лизинговых контрактов; эмиссия по евронотам, еврооблигациям, внутрироссийским облигациям; непосредственно сами сделки секьюритизации.

Основой для определения искомой величины стали результаты наших ежегодных исследований лизингового рынка России, обобщение и оценка намерений, декларированных отечественными лизингодателями в отношении предстоящих эмиссий и секьюритизации, а также проектов, приостановленных в связи с кризисом. Полученные результаты соотнесены с пропорциями, рассчитанными для США и Италии. Сделан вывод, что в ближайшие пять лет в России реально заключение ежегодных сделок секьюритизации лизинговых активов в размере до 6% от стоимости новых договоров лизинга, то есть порядка 2 млрд долл. Это позволит привлечь по ставкам мирового рынка не менее 10% менее дорогого и долгосрочного фондирования и в целом удешевить реализацию инвестиционных лизинговых проектов на российском рынке.

А. ЖУК,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики
и регионального менеджмента ИППК ЮФУ

«ДИССЕРТАЦИОННАЯ ЛОВУШКА» НА ПУТИ К ПОСТРОЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Главным рефреном декларируемой стратегии развития России стала диверсификация экономики, то есть переход от сырьевой модели, зависящей от экспорта углеводородов и страдающей «голландской болезнью», к формированию инновационной экономики, тиражирующей высокотехнологичные продукты — результат фундаментальных научных исследований и разработок. В силу этого объективными предпосылками движения к принципиально новой экономической модели выступают реанимация отечественной науки, создание условий и стимулов для проведения научных исследований на территории России. Это повысит престижность научной деятельности как профессии, которую в последние десятилетия общество оценивает неоправданно низко¹.

Сформировать необходимую институциональную среду с точки зрения формальных и неформальных составляющих представляется вполне реальным, тем более что ряд шагов в указанном направлении уже сделан: созданы крупные федеральные университетские центры — им придан особый статус и предоставлено дополнительное финансирование; формируется сеть федеральных научно-исследовательских университетов; осуществляется институциональное проектирование наукограда «Сколково» с введением особых экономических условий функционирования компаний, базирующихся в этом комплексе. Привлечение иностранных специалистов в области управления инновационной деятельностью, широкое общественное обсуждение данного проекта, безусловно, отражают позитивные тенденции развития отечественной науки.

Институционально-экономические характеристики рынка диссертационных исследований

Несмотря на положительные сдвиги в последние годы, в институционально-экономической среде научных исследований сохраняется ряд институциональных ловушек, тормозящих движение к инновационной экономике. В российском обществе активно обсуждаются стратегия реформы высшего и послевузовского образования в рамках перехода к Болонскому процессу, а также ее составляющие, в частности перспективы реструктуризации сложившейся системы ученых степеней и званий в России. Необходимость модернизации этого

¹ Бобков В. Образование и наука: адекватны ли они задачам модернизации? // Экономист. 2010. № 10. С. 57.

института обусловлена, на наш взгляд, неэффективной практикой, которую можно идентифицировать как «диссертационную ловушку»², то есть неформальную практику «заказного» написания и «помощи» в соблюдении формальных правил и норм при защите диссертаций на соискание ученых степеней по отраслям наук.

Мы считаем исследуемый феномен полноценным экономическим институтом, который включает формальные правила (требования к диссертациям и процедуре их защиты) и неформальные практики, складывающиеся вокруг них. Их кардинальная разнонаправленность позволяет охарактеризовать этот институт как институциональную ловушку, то есть институт низшего эндогенного качества. В его рамках осуществляются трансакции, которым присущи признаки известных трансакций по Дж. Коммонсу³: сделки, управления и рационирования.

Данный экономический институт характеризуется асимметрией мотивации, которая формируется при условии, что побудительные причины и направления действия формальных законов не совпадают с побудительными причинами неформальных практик или даже диаметрально противоположны им. Когда эти практики не соответствуют формальным законам, экономические агенты предпочтут вектор мотивов, следование которому при совершении трансакций принесет относительно бóльшую экономическую выгоду. Каждый экономический агент в конечном счете представлен человеком, который принимает решение о следовании тем или иным правилам.

Е. Балацкий подробно рассмотрел эффект «диссертационной ловушки» и институциональные конфликты в сфере высшего образования⁴. По нашему мнению, в одинаковых институциональных условиях ряд экономических агентов могут следовать координатам «диссертационной ловушки», проходя все стадии процесса с помощью описанных автором механизмов. Но при этом другая часть будет выполнять доминантно формальные правила (максимально придерживаться их), а часть предпочтет осуществлять большинство сложных трансакций в соответствии с мотивами неформальной координации. Показателем качества экономического института выступает доля экономических агентов, предпочитающих тот или иной тип координации в его рамках.

Безусловно, соискание и получение ученых степеней выступают эффективным инструментом конкурентной борьбы в науке, результатом которой должно стать их присуждение за соответствующие научные разработки. Именно к этому, как предполагается, стремятся многочисленные арбитры в данном процессе: научный руководитель/консультант, оппоненты, рецензенты, ведущие организации, ученый совет, научная общественность (защита результатов диссертационных исследований публична, на ней имеют право присутствовать все желающие) и «последняя инстанция» — ВАК Минобрнауки РФ. Многочисленные эксперты

² См.: Балацкий Е. В. «Диссертационная ловушка» // Свободная мысль — XXI. 2005. № 2.

³ Commons J. R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 652.

⁴ См.: Балацкий Е. В. Указ. соч.; Он же. Институциональные конфликты в высшей школе // Капитал страны. 2009. 11 нояб. www.kapital-rus.ru/articles/article/175208.

должны оценить качество, глубину, новизну, достоверность и актуальность диссертационных работ, отсеивая несоответствующие установленным критериям исследования. Такая многоступенчатая экспертиза призвана обеспечить высокое качество исследований, по результатам которых в итоге должны присуждаться ученые степени. На практике указанному процессу присуща совершенно иная координация действий.

На данном рынке⁵ одни экономические акторы приобретают, а их контрагенты продают разнообразные услуги (включая разработку и согласование планов научных исследований, написание текстов диссертаций, статей в научных журналах и сборниках по результатам исследований, подготовку авторефератов, выбор ученого совета, оппонентов, рецензентов, ведущей организации и т. д.) по получению первыми ученых степеней. Чтобы выявить механизм функционирования этого рынка, необходимо проанализировать истинные причины и мотивы экономических агентов, осуществляющих подобные транзакции.

Ряд авторов называют следующие причины готовности платить за присуждение ученых степеней:

- получение дополнительных социальных статусов⁶ (карьерный рост, дополнительные выплаты за степень и т. д.);

- мода на обладание ученой степенью в кругах, не связанных с научной деятельностью (бизнес-сообщество и топ-менеджмент коммерческих предприятий, представители администраций различных уровней и ветвей власти, военнослужащие и т. д.);

- формальная отсрочка от прохождения службы в Вооруженных силах РФ для очных аспирантов и полное освобождение мужчин призывного возраста при наличии ученой степени кандидата наук⁷.

Аргументы в пользу продажи таких услуг чаще всего связаны с низкими доходами представителей современной российской системы образования и науки. На наш взгляд, можно назвать более глубокие причины, обусловленные внутренними противоречиями самого экономического института присуждения ученых степеней, прежде всего диаметральной противоположностью его внутренним мотивов. Речь идет о системных противоречиях, под влиянием которых при координации действий агентов данного рынка начинают доминировать неформальные практики. При этом большая часть противоречий возникает в рамках финансовой составляющей рассматриваемого экономического института.

С 1 января 2006 г. Постановлением Правительства РФ от 16.07.2005 г. № 436 «О стипендиях аспирантам и докторантам государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных организаций»⁸ установлены стипендии аспирантов в размере 1500 руб. в месяц, докторантов — в размере 3000 руб. в месяц. С указанного момента стипендии этих категорий исследователей не изменя-

⁵ Калимуллин Т. Р. Российский рынок диссертационных услуг // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 4. С. 14. www.ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-4/index.html.

⁶ Балацкий Е. В. Социокультурный фактор в формировании «диссертационной ловушки» // Свободная мысль. 2006. № 4.

⁷ Федеральный закон от 28.03.1998 г. № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе» // Российская газета. 1998. 2 апр. Ст. 23, 24.

⁸ Российская газета. 2005. 20 июля.

лись. Безусловно, данные суммы не выдерживают никакой критики даже с точки зрения размеров прожиточного минимума.

Как видно из данных таблицы 1, в Ростовской области прожиточный минимум для трудоспособного населения в I квартале 2011 г. повысился до 6226 руб.⁹ Прожиточный минимум в Санкт-Петербурге и Москве выше ростовских значений и также ежеквартально растет. В Санкт-Петербурге в I квартале 2011 г. он достиг 6710,40 руб.¹⁰, а в Москве в IV квартале 2010 г. вплотную приблизился к отметке 10 000 руб.¹¹

Т а б л и ц а 1

**Величина прожиточного минимума
для трудоспособного населения (руб./мес.)**

Период		Ростовская область	Санкт-Петербург	Москва
2008	III кв.	4572	—	—
	IV кв.	4660	5453,6	7510
2009	I кв.	5045	5696,8	8377
	II кв.	5105	5775,7	8500
	III кв.	5076	5781,5	8492
	IV кв.	5065	5824,3	8938
2010	I кв.	5336	6073,0	9414
	II кв.	5497	6178,1	9582
	III кв.	5542	6250,4	9608
	IV кв.	5797	6409,2	9825
2011	I кв.	6226	6710,4	—

Источник: составлено автором по данным региональной статистики.

За последние годы отношение величины стипендий и аспиранта и докторанта к прожиточному минимуму трудоспособного населения неуклонно снижалось. Так, в Ростовской области этот показатель на начало 2011 г. составил соответственно лишь 24% (48%), в Санкт-Петербурге — 22 (44), а в Москве в конце 2010 г. — 15% (30%) (см. табл. 2).

Из этих скромных средств молодые исследователи вынуждены покрывать дополнительные расходы на проведение своих научных изысканий. Первое направление этих расходов — публикация результатов исследований в периодических изданиях (как входящих в Перечень ВАК, так и не входящих в него). Одним из ключевых требований ВАК к изданиям, вошедшим в Перечень, выступает бесплатная публикация результатов научных исследований аспирантов. Однако докторанты под это требование не подпадают, с них издания ВАК могут требовать плату за публикацию на вполне легальных основаниях. Следует также учесть, что научная литература — некоммерческий продукт, спрос на нее не настолько велик, чтобы покрывать затраты на издание узкоспециализированных журналов за счет одной подписки. Редакционно-издательские расходы постоянно растут в связи

⁹ По данным официального сайта Администрации Ростовской области www.donland.ru. Величина прожиточного минимума. www.donland.ru/Default.aspx?pageid=75796.

¹⁰ По данным правового портала КАДИС: Величина прожиточного минимума в г. Санкт-Петербурге. www.kadis.ru/info/index.php?id=5.

¹¹ По данным правового портала КАДИС: Величина прожиточного минимума в г. Москве. www.kadis.ru/info/index.php?id=4.

**Отношение стипендиального дохода к прожиточному минимуму
трудоспособного населения по регионам России**
(в % от прожиточного минимума каждого региона)

Период		Ростовская область		Санкт-Петербург		Москва	
		аспирант	докторант	аспирант	докторант	аспирант	докторант
2008	III кв.	32,8	65,6	—	—	—	—
	IV кв.	32,2	64,4	27,5	55,0	20,0	39,9
2009	I кв.	29,7	59,5	26,3	52,7	17,9	35,8
	II кв.	29,4	58,8	26,0	51,9	17,6	35,3
	III кв.	29,6	59,1	25,9	51,9	17,7	35,3
	IV кв.	29,6	59,2	25,8	51,5	16,8	33,6
2010	I кв.	28,1	56,2	24,7	49,4	15,9	31,9
	II кв.	27,3	54,6	24,3	48,6	15,7	31,3
	III кв.	27,1	54,1	24,0	48,0	15,6	31,2
	IV кв.	25,9	51,8	23,4	46,8	15,3	30,5
2011	I кв.	24,1	48,2	22,4	44,7	—	—

Источник: расчеты автора по данным региональной статистики.

с ужесточающимися требованиями ВАК и инфляционными процессами в России, поэтому в отсутствие других источников авторы статей вынуждены компенсировать издержки издательств, вместо того чтобы получать гонорар за научную публикацию.

Второе направление — презентация результатов научных исследований на научно-практических конференциях. Стоимость заочного участия в конференциях (фактически стоимость публикации тезисов в сборниках научных конференций), по опыту автора, в 2010 г. в среднем составляла 500—700 руб. за публикацию. В 2011 г. этот показатель приблизился к 1000 руб. При очном участии, которое тоже компенсируется за счет собственных средств аспиранта (докторанта), суммы возрастают на порядок, особенно при проведении конференций в столицах, достигая величины годовой стипендии аспиранта. Учебные заведения из-за ограниченного бюджета оплачивают подобное участие лишь в исключительных случаях, вследствие чего все их аспиранты и докторанты не могут рассчитывать на подобную компенсацию.

Исследователи естественно-научных специальностей, особенно медики, биологи, химики, могут возразить, что указанные расходы существенно меньше затрат на многочисленные клинические испытания, реагенты, реактивы, анализы и т. д. В этом случае для проведения длительного высококачественного исследования необходимо быть финансово состоятельным человеком.

Традиционной проблемой для российской науки и образования выступает отсутствие рабочего места не только у молодых исследователей (аспирантов и докторантов), но и у профессорско-преподавательского состава. Также ученые-исследователи вынуждены нести расходы, связанные с публикацией монографий, авторефератов, рассылкой их обязательных экземпляров и т. д.

Приведенные выше факторы мотивируют даже самых одаренных ученых искать сторонние заработки для успешного завершения своего

исследования и защиты его результатов. Более того, предъявляя такие требования к акторам, институт диссертационных исследований осуществляет селекцию по финансовым возможностям, выдвигая этот фактор на передний план. В противном случае формальные правила не удастся соблюсти, в итоге диссертационное исследование не будет соответствовать предъявляемым требованиям. Озабоченные поиском заработков, ученые зачастую вынуждены обращаться к помощи сторонних экспертов для содействия в оформлении диссертации. Масштабы их участия определяются следующими факторами: исследовательскими способностями диссертантов; их финансовыми возможностями; степенью занятости на приносящей реальный доход работе.

Администраторы современной российской науки предлагают молодым ученым участвовать в конкурсах на получение грантов для проведения исследований. Хотя стратегия финансовой поддержки молодых ученых избрана верно, тем не менее гранты не покрывают всех расходов, а их существенно ограниченное количество не позволяет всем молодым исследователям пользоваться такой поддержкой. На наш взгляд, сам факт приема в аспирантуру или докторантуру можно считать выигрышем гранта, то есть молодые ученые должны конкурировать именно на этой стадии, получая в результате гарантированную возможность осуществлять исследования в период обучения в аспирантуре или докторантуре с представлением достигнутых результатов работы только по ее завершении.

Много нареканий вызывают качество проводимых исследований и устойчивая тенденция его постоянного снижения. В российских условиях отсутствует традиция тесного сотрудничества бизнес-структур с научными институтами. Производственная практика, которую проходят студенты и аспиранты на предприятиях, чаще всего сводится к оформлению необходимых документов, а практиканты в это время предоставлены сами себе. Проведение научных экспериментов аспирантами или докторантами гуманитарной направленности вообще не принято, оно возможно лишь при условии аффилированности исследователя или его научного руководителя/консультанта с теми или иными структурами. Бизнес не проявляет инициативы и не демонстрирует потребности в научном анализе своей деятельности. В итоге он также не заинтересован и в подготовке кадров даже для собственных нужд, лишая исследователей доступа к аналитическим данным. (Автор был свидетелем, как руководитель крупного промышленного предприятия аргументировал свое решение тем, «что ему нет необходимости в построении экономической модели своего предприятия, ему нужно, чтобы люди работали».) Отказы часто мотивируют мифической коммерческой тайной без ее четкой идентификации. Это отвлекает силы и средства молодых ученых на поиск и приобретение необходимых фактических данных.

Глубокая асимметрия мотивации в структуре описываемого института демонстрирует новую мутацию: реальным авторам исследований выгоднее продать результаты своей творческой работы частному актору для последующей защиты под его именем, чем опубликовать свои достижения под собственным авторством. Это свидетельствует о том, что основной покупатель результатов фундаментальных научных исследова-

ний — государство — не заинтересован в приобретении таких продуктов. Следовательно, ученые вынуждены продавать свои интеллектуальные услуги тем акторам, которые готовы за них платить. В то же время «райтеры»¹², выполняя диссертационные исследования «на заказ», не заинтересованы в их высоком качестве, так как имя реального автора не будет фигурировать и вся ответственность падает на заказчика. В таких условиях лучшие результаты «райтеры» приберегут для себя, что также сказывается на качестве «заказных» диссертационных исследований.

По нашему мнению, к искусственному снижению качества диссертационных работ приводит неформальный количественный критерий их оценки. Речь идет об объеме самой работы, о постоянном росте числа требуемых публикаций по теме исследования, что заставляет научных работников сосредоточиться больше на соответствии формальным требованиям, искусственном наращивании объема диссертации, а не концентрироваться на сути самого исследования. Причем, адаптируясь в дальнейшем к этим критериям, ученые неосознанно начинают оценивать диссертации своих коллег и по этому признаку.

На качестве исследования отражается и тот факт, что диссертант не имеет права на ошибку, он вынужден выбирать направление, которое вероятнее всего приведет к успешной защите диссертации¹³. В результате выбор тематики исследования сводится к заведомо «проходным» формулировкам с предсказуемыми результатами, не вызывающими споров и дискуссий, для относительно более беспрепятственного и быстрого прохождения процедур защиты. Наиболее острые, трудоемкие, важные и интересные с научной точки зрения проблемы остаются за рамками исследования, поскольку целью соискателя чаще всего выступает отнюдь не приращение научного знания, а получение искомой ученой степени.

Г. Вечканов, констатируя низкие показатели деятельности аспирантуры, включая невысокий процент исследователей, защитивших свои работы по факту ее окончания, основной причиной считает «плохой отбор претендентов в аспирантуру»¹⁴. При этом он отмечает, что молодые ученые мотивированы обучаться в аспирантуре лишь с целью получить отсрочку от армии либо стать кандидатом наук для дальнейшего более выгодного трудоустройства вне научной сферы (госсектор, коммерческий сектор). Мы же считаем такое положение не причиной, а следствием той самой асимметрии мотивации в структуре данного института, то есть процесса отрицательного отбора в его рамках, при котором лучшие выпускники вузов просто не доходят до поступления в аспирантуру либо, приняв решение о дальнейшем обучении и исследовательской деятельности, затем в ходе обучения теряют мотивацию к ее полноценному осуществлению.

Эффект отрицательного отбора проявляется здесь на каждой стадии. Около 50% российских студентов очного обучения, как пра-

¹² Калимуллин Т. Р. Российский рынок диссертационных услуг // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 1. С. 21. www.ecsoc.hse.ru/issues/2006-7-1/index.html.

¹³ Сергеев В. Игры в высшей школе // Экономист. 2009. № 8. С. 80.

¹⁴ Вечканов Г. Кадровый научный потенциал: вопросы эффективной подготовки // Экономист. 2011. № 3. С. 25.

вило — лучшие, трудоустраиваются на старших курсах¹⁵ и после окончания вуза уходят в секторы экономики, не связанные с наукой. Известны случаи, когда всем выпускникам подразделения предлагали зачисление в аспирантуру в надежде, что хоть кто-нибудь согласится. В данном случае об отборе лучших (как в принципе должно быть) говорить не приходится. Речь идет о сохранении мест в аспирантуре (докторантуре) и действующей нагрузки сотрудников подразделения. Далее в процессе обучения соискатели подвергаются испытаниям на физическую выносливость и финансовую состоятельность. На этой стадии повторно отсеиваются исследователи, которые, с одной стороны, делают акцент на карьере по месту работы, реально обеспечивающей доход и перспективы финансового и карьерного роста, а с другой — могут просто не выдержать дополнительной нагрузки. Даже пройдя предыдущие этапы отбора, ученому необходимо осуществить процедуры защиты результатов своих научных изысканий (на практике это означает уволиться с параллельной работы либо уйти в долгосрочный отпуск за свой счет). Очевидно, немногие исследователи способны успешно выдержать этот нелегкий с финансовой точки зрения марафон. В итоге отношение успешных защит к количеству обучающихся в аспирантуре и докторантуре низкое (в среднем порядка 30%).

Таким образом, научно-исследовательская деятельность подавляющего большинства аспирантов и докторантов трансформировалась в длительное и дорогостоящее хобби. Полноценно заниматься им могут люди, обладающие дополнительными материальными и временными ресурсами либо готовые компенсировать их недостаток, а также нехватку интеллектуального потенциала, обращаясь к внешним консультантам для возмездного осуществления тех или иных составляющих процесса подготовки диссертационной работы.

Обеспеченность России высококвалифицированными научными кадрами

При систематическом снижении качества кандидатских и докторских диссертационных исследований число обучающихся в аспирантуре неуклонно растет: за 1995—2009 гг. количество аспирантов увеличилось с 62 317 до 154 470 человек (см. табл. 3), хотя общая численность населения России за эти годы снизилась со 148 млн до 141,9 млн человек. В результате доля аспирантов в общей численности населения страны увеличилась практически в три раза — до 0,11%. Другими словами, на 100 тыс. населения России приходится 110 аспирантов.

В последние пять лет кандидатские диссертации ежегодно защищают около 10 тыс. соискателей. При этом отметим, что доля результативно завершивших обучение в аспирантуре с присвоением ученой степени кандидата наук в последние годы не превышает 32% в среднем по всем отраслям наук. Это подтверждает наш вывод: обучающиеся в аспирантуре не мотивированы к проведению научных исследований

¹⁵ Апокин А., Юдкевич М. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда // Вопросы экономики. 2008. № 6. С. 108.

Т а б л и ц а 3

Показатели деятельности аспирантуры в России в 1995—2009 гг.

Год	Население России, тыс. человек	Аспиранты, человек	Доля аспирантов от всего населения, %	Выпуск аспирантов, человек	В том числе с защитой, человек	Доля выпуска с защитой, %
1995	148 300	62 317	0,04	11 369	2609	23
2000	146 300	117 714	0,08	24 828	7503	30
2005	143 500	142 899	0,10	33 561	10 650	32
2009	141 900	154 470	0,11	34 235	10 770	31

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 77, 564.

с целью довести их до логического завершения. Большинство юношей надеются выиграть время, пользуясь правом отсрочки от службы в Вооруженных силах. Практически все молодые ученые, начав исследовательскую работу, вынуждены в первую очередь обеспечивать свое материальное существование, отодвигая занятие наукой на второй план. В силу этого совмещающие исследования с работой по найму не укладываются в отведенный срок — три-четыре года в зависимости от формы обучения. Ряд аспирантов стремятся получить степень лишь для повышения собственной оценки в глазах окружающих, так как социальный статус ученого еще не полностью обесценился.

Аналогичные тенденции характерны для динамики докторских исследований: количество докторантов за 1995—2009 гг. выросло вдвое — с 2190 человек в 1995 г. до 4294 человек в 2009 г. Успешно защищает диссертационное исследование только каждый третий выпускник докторантуры (по данным на 2009 г., см. табл. 4). В настоящее время в докторантуре обучаются каждые три россиянина на 100 тыс. населения.

Т а б л и ц а 4

Показатели деятельности докторантуры в России в 1995—2009 гг.

Год	Население России, тыс. человек	Докторанты, человек	Доля докторантов от всего населения, %	Выпуск докторантов, человек	В том числе с защитой, человек	Доля выпуска с защитой, %
1995	148 300	2190	0,0015	464	137	30
2000	146 300	4213	0,0029	1251	486	39
2005	143 500	4282	0,0030	1417	516	36
2009	141 900	4294	0,0030	1302	435	33

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2010. С. 77, 569.

Анализ представленных данных неизбежно ставит вопрос: в достаточной ли степени Россия обеспечена высококвалифицированными научно-исследовательскими кадрами? Для ответа на него обратимся к зарубежному опыту перехода к Болонскому процессу, к стандартам которого приводится высшее образование в России. Пока это не касается градации ученых степеней, хотя широко дискутируется проблема упразднения двухступенчатой системы ученых степеней в России — кандидата и доктора наук и введения единой докторской степени по

аналогии со степенью доктора философии (Ph. D.). Это приведет к радикальному сокращению количества «остепененных» ученых и к защите диссертационных исследований в соответствии с требованиями к диссертациям на соискание ученой степени доктора наук.

Безусловно, ужесточение требований ко всем научным исследованиям с целью повысить их качество можно только приветствовать. Однако количество аспирантов и докторантов, следовательно кандидатов и докторов наук, в России еще не оптимальное, если оценивать его, исходя из опыта стран — членов Евросоюза. Здесь количество обучающихся по докторским программам постдипломного образования в 2007 г. варьировало от 40 человек на 100 тыс. населения на Кипре до 410 человек — в Финляндии. В среднем в ЕС постдипломное обучение проходят 110 человек на 100 тыс. населения (см. табл. 5). Таким образом, количество российских аспирантов соответствует их численности в ЕС, но существенно ниже числа вовлеченных в исследовательскую

Т а б л и ц а 5

**Показатели постдипломного образования
в странах ЕС, Японии и США, 2007 г.**

Страна	Население, тыс. человек	Обучающиеся в докторан- туре, тыс. человек	Доля обучающихся от всего населения, %
Бельгия	10 667	7,39	0,07
Болгария	7640	4,82	0,06
Чехия	10 381	23,65	0,23
Дания	5476	4,83	0,09
Германия	82 218	—	—
Эстония	1341	2,14	0,16
Ирландия	4401	5,59	0,13
Греция	11 214	21,70	0,19
Испания	45 283	72,74	0,16
Франция	63 753	71,62	0,11
Италия	59 619	40,12	0,07
Кипр	789	0,35	0,04
Латвия	2271	1,80	0,08
Литва	3366	2,90	0,09
Люксембург	484	—	—
Венгрия	10 045	7,78	0,08
Мальта	410	0,07	0,02
Нидерланды	16 405	7,51	0,05
Австрия	8332	18,15	0,22
Польша	38 116	31,83	0,08
Португалия	10 618	18,68	0,18
Румыния	21 529	27,71	0,13
Словения	2026	1,25	0,06
Словакия	5401	11,07	0,20
Финляндия	5300	21,90	0,41
Швеция	9183	20,80	0,23
Великобритания	61 176	99,42	0,16
Итого по ЕС	497 445	525,81	0,11
Япония	127 380	75,5	0,06
США	310 648	396,2	0,13

Рассчитано по: Europe in Figures: Eurostat Yearbook 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. P. 163, 598.

деятельность в США — 130 обучающихся на 100 тыс. населения. Кроме того, доля аспирантов (научных исследователей) в России заметно ниже, чем в ряде развитых европейских стран. Поэтому ее вряд ли можно считать достаточной. Более того, на наш взгляд, внимание государства к этой категории ученых-исследователей должно быть усилено, а их количество в долгосрочной перспективе — значительно увеличено.

Еще одна проблема развития отечественной науки связана с динамикой научных исследований российских ученых после завершения обучения в аспирантуре и докторантуре. Как показывают данные таблицы 6, в странах — участницах «Группы восьми» в последние десять лет систематически растет доля исследователей в общей численности занятых. В России она стабильно снижается, что можно считать результатом невостребованности научной сферой научно-исследовательских кадров высшей квалификации, которые вынуждены трудоустраиваться в других секторах экономики. Такой тренд негативно влияет на состояние российской науки и становится серьезным институциональным барьером на пути формирования инновационной экономики.

Т а б л и ц а 6

Численность исследователей на 10 тыс. занятых

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Германия	66	67	68	69	69	70	71	72
Италия	29	29	30	29	30	34	36	—
Канада	72	75	74	77	79	82	—	—
Россия	78	78	75	74	72	70	69	69
Великобритания	54	56	58	59	57	58	59	—
США	93	95	97	102	98	96	—	—
Франция	71	72	75	77	81	81	83	—
Япония	99	104	101	106	106	110	111	—

Источник: «Группа восьми» в цифрах. 2009: стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 96.

Направления модификации института диссертационных исследований в России

Модернизация рассматриваемого экономического института должна обеспечить повышение его качества и перевод из разряда институциональной ловушки в качественно функционирующий внутренне непротиворечивый институт. На наш взгляд, возможны два сценария выхода из любой институциональной ловушки: инерционный и модернизационный¹⁶.

С позиции инерционного сценария все остается как есть, без радикальных институциональных изменений. Ученая степень в настоящее время воспринимается обществом как социальный статус, самостоятельно не приносящий определенной экономической ренты. Оценивать доплату за степень кандидата наук в размере 3 тыс. руб. в месяц на должностях, требующих ее наличия, как ренту неправомерно, поскольку эти выплаты за достаточно длительный срок не покрывают даже

¹⁶ Шаститко А., Афонцев С., Плаксин С. Структурные альтернативы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 73.

формальные затраты на защиту диссертации. Очевидно, социальный статус, как и любой экономический ресурс, тем выше, чем реже встречается в обществе. В определенный момент количество «остепененных» акторов достигнет критического уровня, при котором ценность этого статуса приблизится к нулю, что обесценит мотивы его достижения. В настоящее время именно такой процесс характерен для степени кандидата наук, ценность статуса которой катастрофически снижается.

С точки зрения модернизационного сценария необходима кардинальная перестройка экономического института диссертационных исследований, чтобы в его структуре формальные правила и неформальные практики не вступали в противоречие. При этом речь идет не о смене состава ВАК Минобрнауки РФ, не об изменении составов ученых советов и т. д. На наш взгляд, такие меры не дадут положительного результата, а лишь приведут к смене акторов рынка, оставив без изменения основные правила, координирующие их деятельность. Сегодня в обществе звучат призывы упразднить государственную структуру (ВАК)¹⁷, осуществляющую функции контрольного органа по оценке результатов научных исследований, и дать вузам право самостоятельно присуждать ученые степени. Но это может привести к еще большему обесценению ученых степеней и их массовой «раздаче».

Сформулируем ряд предложений по модернизации института диссертационных исследований.

1. Необходимо сформировать перечень перспективных направлений научных исследований на государственном уровне и в соответствии с ним осуществлять конкурсный набор исследователей — аспирантов и докторантов. Важно корректировать данный перечень один раз в три—пять лет с учетом изменения потребностей в научных исследованиях. Исследования могут выполняться в рамках определенных направлений по заказам коммерческих структур, что позволит бизнес-сектору получить как результаты исследования, так и более высококвалифицированного специалиста для собственных нужд. Речь идет о некоем аналоге целевых аспирантур, когда исследования будут проводиться за счет заказчика, что обеспечивает мультипликативный эффект благодаря вовлечению исследователя не только в академическую деятельность, но и в процесс функционирования корпоративного сектора.

2. Целесообразно создать (на основе трансформации действующей) сеть научных специализированных журналов, основной задачей которых станет поиск и публикация высококачественных результатов исследований отечественных ученых, а не выживание за счет публикаций трудов аспирантов, докторантов и соискателей. Это можно осуществлять в формате государственных заданий, в которых четко определяется направление исследований, результаты которых будут приниматься к публикации с предусмотренной выплатой гонораров авторам. В данном случае издательства будут конкурировать за публикацию более высококачественных исследований, а авторы — за право публикации и получения гонорара. В рамках государственных заданий необходимо обязать такие издательства бесплатно размещать электронные полнотекстовые версии журналов

¹⁷ Емельяненко А. Право на защиту // Российская газета. 2009. 16 янв.

на своих сайтах, что значительно расширит доступность результатов научных исследований для всех заинтересованных лиц, а также позволит обеспечить широкое обсуждение полученных научных результатов. В таком случае «райтеры» будут в большей степени заинтересованы в возмездной публикации своих научных достижений под собственным именем, а не в написании заказных работ.

3. Для повышения эффективности любой деятельности важны комфортные условия труда, что особенно справедливо для творческой научной работы. В этих целях нужно повысить — не менее чем на порядок — стипендии аспирантам и докторантам, на начальной стадии, возможно (краткосрочно), — за счет значительного снижения количества бюджетных мест и перераспределения высвободившихся ресурсов. Кроме того, расходы, связанные с исследовательской деятельностью (оплата участия в конференциях, симпозиумах, проведения полевых исследований и т. д.), ученый не должен нести самостоятельно. Бюджет исследований в рамках обучения в аспирантуре и докторантуре надо формировать с учетом упомянутых статей расходов.

4. Ученые советы, работающие сегодня на общественных началах, также нужно трансформировать в советы, функционирующие на профессиональной, то есть возмездной основе. Очевидно, в состав ученых советов должны входить только высокопрофессиональные специалисты, а оплата их труда — соответствовать научным заслугам. В таких условиях ученый будет больше мотивирован к реальной оценке представленных работ, а не к рентоориентированному поведению, которое станет экономически невыгодным. По нашему мнению, многоуровневую систему контроля качества диссертаций с участием ученых советов и ВАК нельзя считать заведомо неэффективной, она может обеспечивать высокие результаты при правильной координации действий ее участников.

5. Не следует отказываться от сложившейся в России двухступенчатой системы ученых степеней и иерархии ученых. Дополнительная более высокая степень (относительно единой европейской) будет выступать хорошим стимулом к профессиональному росту исследователей, а также важным фактором выделения элиты ученых, достигших особых результатов в своей научной деятельности.

Предложенные меры, с одной стороны, требуют дополнительных финансовых затрат и, возможно, длительного периода с введением промежуточных институтов¹⁸ для успешной модернизации (точнее, возрождения) экономического института диссертационных исследований в России, а с другой — они не искоренят некоторые неформальные практики в его рамках. Но эпизодические исключения из правила лишь подтверждают его жизнеспособность. Нам представляется вполне возможным создание эффективного экономического института научных диссертационных исследований, но это под силу только такому регулятору, как государство, которое должно быть очень заинтересовано в эффективном функционировании названного института.

¹⁸ Полтерович В. Стратегия развития: проблема выбора // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 20–21.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА И УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСАМИ

Россия обладает самыми большими, наиболее зрелыми и продуктивными в мире лесами. Общий запас древесины в нашей стране 80,7 млрд куб. м, что составляет около 26% мировых запасов. Эти цифры говорят о большом значении лесной отрасли для экономики страны. Российские леса оказывают серьезное влияние и на глобальные экологические процессы.

Готовы ли мы эффективно бороться с лесными пожарами? Насколько мы близки к формированию эффективной модели рационального лесопользования, когда современные технологии сочетаются с передовыми научными разработками, а лес не только превращается в источник дохода, но и сохраняется в качестве важнейшего фактора комфортных условий проживания человека? О путях развития лесного комплекса, позитивных сдвигах, влиянии государства на ситуацию в лесной отрасли мы беседуем с Первым заместителем Председателя Правительства Российской Федерации Виктором Зубковым.

— Одна из самых злободневных тем — лесные пожары. На борьбу с ними в этом году выделены серьезные средства, миллиарды идут на закупку специализированной техники. Насколько эти меры улучшили ситуацию?

Правительством РФ приняты не только финансовые, но и серьезные организационные меры. Большие изменения внесены в отраслевое законодательство, в первую очередь — в Лесной кодекс. С этого года расширены полномочия лесной охраны, а защита лесов от пожаров поручена специализированным государственным учреждениям. Такого рода центры созданы практически во всех субъектах РФ. Принят пакет нормативных актов, направленных исключительно на защиту лесов от пожаров.

Понимая острую необходимость технического переоснащения лесоохраны, Правительство РФ максимально упростило организационные процедуры, связанные с проведением аукционов при приобретении техники. Утвержден перечень производителей лесопожарной техники и оборудования, у которых регионы имеют право закупать продукцию без аукционов. В этот перечень вошло более 40 российских компаний.

Возросла эффективность взаимодействия регионов в условиях повышенной пожарной опасности. Благодаря оперативной переброске

сил пожаротушения стабилизировалась обстановка в Иркутской и Архангельской областях, Красноярском и Забайкальском краях, Республике Саха (Якутия).

Учитывая, что 90% лесных пожаров происходит по вине людей, серьезно ужесточена ответственность за нарушение правил пожарной безопасности со стороны лесной охраны и правоохранительных органов. Увеличены административные штрафы. На конец июля по фактам крупных лесных пожаров было заведено 469 уголовных дел, в том числе 41 — по фактам поджогов.

В текущем году заметно снизилось количество лесных пожаров: к середине августа (завершение пика пожароопасного сезона) их было зарегистрировано около 17,7 тыс. Это на треть меньше, чем за аналогичный период 2010 г. (27,6 тыс.). Площадь верховых, самых опасных пожаров составила около 40 тыс. га, что в четыре раза меньше, чем в прошлом году (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Лесные пожары на территории России в 2008—2011 гг.

По состоянию на середину августа соответствующего года	Всего пожаров (тыс. шт.)	Площадь пожаров (тыс. га)	
		всего	в том числе верховых
2011	17,7	1187	40,1
2010	27,6	1206	159,8
2009	19,8	2033	40,5
2008	22,1	2225	46,6

Если исключить аномалии лета прошлого года, видна тенденция к сокращению количества пожаров и площадей, пройденных огнем. Отдельно необходимо отметить, что если в 2010 г. серьезно пострадали 19 субъектов РФ, 199 населенных пунктов, огнем было уничтожено 3180 домостроений, погибли 62 человека, то в этом году потери от природных пожаров значительно меньше: ущерб нанесен 4 регионам, пострадали 11 населенных пунктов и 47 домостроений. В борьбе с пожаром, исполняя свой профессиональный долг, погиб один сотрудник лесной охраны.

Безусловно, благоприятные погодные условия 2011 г. повлияли на ситуацию с лесными пожарами. Однако не следует преуменьшать усилия Правительства России, Рослесхоза, МЧС России, других федеральных и региональных органов исполнительной власти, муниципальных образований.

— Развитие лесной отрасли предъявляет новые требования к управлению лесами. Правительством РФ принят ряд законодательных, финансовых и организационных мер, чтобы вывести лесное хозяйство страны на новый уровень. Насколько действенными они оказались?

Федеральное агентство лесного хозяйства по поручению Правительства РФ работает над созданием современной модели эффективного управления лесным хозяйством, вырабатывает новые подходы к управлению лесами в нашей стране. Основные составляющие этого подхода таковы.

Внедрение программно-целевого метода планирования лесного хозяйства, с одной стороны, стимулирует регионы к проведению активной политики в сфере лесопользования, а с другой — обеспечивает жесткий контроль над финансовыми потоками, направляемыми на его развитие. Активно развивается региональное и межрегиональное взаимодействие по решению этой проблемы. Государственный контроль и надзор, лесная охрана призваны обеспечить неотвратимое наказание за хищническое отношение к лесам, неосторожное обращение с огнем в лесу.

В восстановлении лесов ставка сделана на элитное лесное семеноводство, защиту леса от болезней. Создание сети лесных семеноводческих селекционных центров, использующих инновационные технологии и генную инженерию, может в обозримом будущем удовлетворить потребности всей страны в элитных саженцах наиболее продуктивных пород деревьев.

Как никогда ранее, повышенное внимание уделяется инвестиционной привлекательности лесной отрасли для российских и зарубежных предпринимателей. Параллельно с этим в лесном планировании, в организации ведения лесного реестра используются самые современные средства компьютерного и программного обеспечения.

— Известно, что без должного финансового обеспечения любой, даже самый прогрессивный проект обречен на неудачу. Как решается вопрос финансирования лесного хозяйства России в этом году, что изменилось по сравнению с предыдущим годом?

Должен сказать, что изменились не только объемы финансирования. Меняется его идеология. Конечно, в определенной мере к этому подтолкнули прошлогодние погодные аномалии, но не они были главными. Среди возможных направлений финансового обеспечения лесного хозяйства были отобраны наиболее стратегически важные цели и по ним приняты финансовые решения.

В текущем году объем финансирования лесного хозяйства страны увеличился почти в два раза (см. табл. 2). В общей сложности на финансирование лесного хозяйства России в 2011 г. выделено свыше 36 млрд руб. Только на техническое оснащение региональных лесо-

Т а б л и ц а 2

**Финансирование лесного хозяйства
из федерального бюджета (млрд руб.)**

Показатель	2010	2011
Всего средств,	20,7	36,0
в том числе:		
субвенции, всего	15,0	20,8
в том числе:		
защита от пожаров	2,2	6,4
воспроизводство лесов	2,6	3,1
субсидии,	0	6,8
в том числе:		
приобретение лесопожарной техники	0	5,0
селекционно-семеноводческие центры	0	1,8
обеспечение деятельности органов управления и подведомственных организаций	5,7	8,4

пожарных служб, закупку лесопожарной техники в течение трех лет — с 2011 по 2013 г. — предполагается выделять по 5 млрд руб. ежегодно. Заметно выросло финансирование и по другим направлениям.

— **Виктор Алексеевич, чего больше всего не хватает российским лесам — денег, новых технологий или дополнительного штата лесничих?**

Прежде всего — ответственности людей. При равных возможностях одни регионы добиваются хороших показателей, а другие делают все медленно — отсюда и результат. Об этом свидетельствуют итоги государственной инвентаризации лесов. О том же говорит и статистика по лесным пожарам.

Только один пример. В рамках выделенных средств федерального бюджета 51 субъекту РФ предоставлены средства (субсидии) на закупку специализированной лесопожарной техники. Все регионы подписали соглашения с Рослесхозом о предоставлении указанных субсидий и согласовали перечни приобретаемой техники.

Рослесхоз согласовал закупку почти 2000 единиц лесопожарной техники (532 автоцистерны, 456 тракторов, 291 бульдозер и др.). Регионы начали ее закупать. К середине июля 2011 г. ряду субъектов Российской Федерации удалось получить большую часть запланированной для них техники, и она сразу начала приносить реальную пользу. А в других регионах возникли проблемы даже с заключением договоров о ее поставках с заводами-изготовителями.

В настоящее время Рослесхоз по поручению Правительства РФ разрабатывает проект методики, по которой будут оценивать деятельность субъектов Российской Федерации. К основным ее положениям относятся: анализ эффективности работы по профилактике, предупреждению и борьбе с лесными пожарами; методы борьбы с вредителями и болезнями леса; формирование системы неистощительного лесопользования; внедрение новых технологий в производстве лесопромышленной продукции.

— **Могли бы Вы выделить блок проблем, вызывающих наибольшее беспокойство Правительства РФ?**

Прежде всего — это незаконные рубки. Незаконный оборот древесины оказывает крайне негативное влияние на лесное хозяйство страны в целом, затрагивая финансовую, экономическую и экологическую сферы. В настоящее время в России реализуется Национальный план действий по предотвращению незаконной заготовки и нелегального оборота древесины. Он включает меры по противодействию незаконной заготовке, транспортировке, реализации и экспорту древесины, то есть на всех этапах движения и переработки лесных ресурсов.

Российских лесопромышленников ждут перемены, связанные с принятием Евросоюзом нового Регламента. В соответствии с ним с марта 2013 г. будет запрещен ввоз на территорию европейских стран древесины, которая заготовлена в других странах с нарушением законодательства, как лесного, так и природоохранного. Это может стать для российских экспортеров серьезным техническим барьером, так как ни одна из применяемых в настоящее время в России систем сертификации не отвечает требованиям нового европейского законодательства. Если мы хотим закрепить и усилить свои позиции на мировых рынках, то нужно как можно быстрее начать работу по коррективке систем добровольной лесной сертификации.

Не менее важная проблема — сохранение экологического потенциала лесов. В этом нам также поможет добровольная лесная сертификация. Ведь не в последнюю очередь она направлена на повышение уровня экологической ответственности арендаторов и контроля за происхождением древесины. Исследования показали, что одним из результатов сертификации может стать снижение эмиссии парниковых газов, так как во время рубок сохраняются экологически ценные породы деревьев и ключевые биотопы. Это задача, которую мы решаем не только для нынешнего, но и для будущих поколений.

В лесном секторе необходимо выстроить систему государственно-частного партнерства. Ресурсов государства и регионов недостаточно для модернизации отрасли. Федеральный центр в основном вырабатывает «правила игры», которые стимулируют производителей лесопродукции к расширению производства. В связи с этим Правительство Российской Федерации сделало очередной шаг навстречу инвесторам. С 2012 г. бюджетные субсидии будут предоставляться компаниям, занимающимся созданием инженерной, транспортной или энергетической инфраструктуры лесного комплекса. Одним из условий предоставления субсидий из федерального бюджета станет софинансирование проектов из региональных бюджетов и средств инвесторов.

Одна из важнейших проблем — развитие кадрового и научно-технического потенциала отрасли. В Рослесхозе готовятся предложения по созданию отраслевой системы многоуровневого профессионального образования. В первую очередь это касается создания целостной системы отраслевого среднего, вузовского и послевузовского образования.

Используя зарубежный и российский опыт, необходимо на базе ведущих научных и образовательных учреждений лесного комплекса России обеспечить развитие системы отраслевых инновационно-внедренческих центров и полигонов. Прикладными задачами центров станут внедрение новых технологий в производстве пеллет, древесных пластиков, плит, целлюлозы и бумаги, мебели; методы борьбы с вредителями и болезнями леса; новые схемы противопожарного обустройства территорий.

И, наконец — дорожная инфраструктура лесного комплекса. Как известно, общая протяженность лесных дорог в России составляет 1,24 млн км. При этом средняя протяженность лесных дорог на 1000 га земель лесного фонда составляет 1,2 км. Это значительно меньше, чем в ряде лесоперерабатывающих стран Европы и Северной Америки. Решать эту проблему предполагается как методами государственной поддержки в рамках субсидирования строительства дорог из федерального бюджета, так и создавая условия для привлечения ресурсов лесопромышленников, участников приоритетных инвестиционных проектов.

— **Насколько серьезно государство может влиять на бизнес, оправданно ли государственное регулирование в такой отрасли, как лесопромышленный комплекс?**

В той или иной степени государство влияет на бизнес всегда. Другой вопрос, насколько оправданными и эффективными бывают меры, которые выбирает государство. Это постоянно вызывает споры экспертов и ученых. Сложно спорить только по одному моменту: вряд ли мы сможем выйти на передовые позиции на мировых рын-

ках без модернизации отечественной лесопромышленной индустрии. Сегодня ключевой задачей является повышение качества обработки древесины. Речь, прежде всего, идет о продукции высокой степени переработки: древесные плиты, высокотехнологичные строительные материалы, мебель.

Учитывая эти особенности рынка, государство выработало комплекс мер, направленных на развитие современных конкурентоспособных производств. Это и поддержка приоритетных инвестиционных проектов, и отмена вывозных пошлин на все виды продукции переработки, и отмена импортных ввозных пошлин на технологическое оборудование, и освобождение от налога на добавленную стоимость технологического оборудования, не имеющего аналогов в России, и повышение ставок вывозных таможенных пошлин на необработанные лесоматериалы.

В частности, государственная поддержка приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов осуществляется уже более трех лет и выразилась в установлении определенных преференций и льгот для инвесторов. Прежде всего, это минимальные ставки платы за лесные ресурсы с коэффициентом 0,5 на срок окупаемости проекта и предоставление лесных участков в аренду без проведения аукциона.

Помимо этого в субъектах Российской Федерации устанавливаются дополнительные льготы по налогам в местный бюджет для компаний, осуществляющих модернизацию производства. На 1 августа 2011 г. в перечне приоритетных инвестиционных проектов значится 98 позиций с общим объемом инвестиций более 415 млрд руб.

В числе наиболее значимых реализованных инвестиционных проектов можно отметить:

- ввод в эксплуатацию целлюлозно-бумажного производства на базе Сыктывкарского ЛПК (Республика Коми). Ежегодный выпуск целлюлозы на предприятии увеличен на 189 тыс. т, бумажной продукции — на 145 тыс. т. Инвестиции в производство составили 17 млрд руб.;

- производство древесноволокнистых плит средней плотности (Томская область) в объеме 264 тыс. куб. м. Размер инвестиций — 6,3 млрд руб. Реализация проекта обеспечила создание 700 новых рабочих мест.

Если говорить об активности регионов, то максимальную заинтересованность в продвижении программ модернизации лесопромышленного сектора проявили предприниматели Северо-Западного федерального округа, где реализуется 28 проектов (общий объем заявленных инвестиций 105,3 млрд руб.), и Сибирского федерального округа, где на 20 проектов заявлены инвестиции в размере 167,5 млрд руб.

Я считаю выработанные меры государственной поддержки примером эффективного участия государства, стимулирующего лесной бизнес к перспективному развитию и достойной конкуренции с зарубежными производителями.

— Насколько быстро лесопромышленный комплекс преодолевает последствия кризиса?

Лесопромышленный комплекс России показал положительную динамику еще в 2010 г. По итогам 6 месяцев 2011 г. виден устойчивый рост объемов производства отрасли по всем видам деятельно-

сти. В 2010 г. индекс производства в лесозаготовке составил 109,5% к уровню 2009 г., в обработке древесины и производстве изделий из дерева — 111,4, в производстве целлюлозы — 106,6, в производстве мебели — 115,6%. Показатели первого полугодия 2011 г. обнадеживают: индекс производства в лесозаготовке составил 106,7% к первому полугодью 2010 г., деревообработке — 106,7, в производстве целлюлозы — 105, производстве мебели — 113,6%. Другими словами, основные показатели отрасли устойчиво растут.

Увеличиваются, пусть неравномерно и не такими темпами, как хотелось бы, инвестиции в основной капитал. В 2010 г. в деревообрабатывающую отрасль было вложено 17,9 млрд руб., что составляет 68,6% к уровню 2009 г., а инвестиции в целлюлозно-бумажную промышленность достигли 26,4 млрд руб., или 123,7% к уровню 2009 г. Наибольший рост инвестиций — в 25 раз — отмечен в производстве биотоплива. Это весьма обнадеживающая цифра, свидетельствующая о том, что в Россию приходят современные технологии, в том числе и в производство топливных гранул и брикетов.

Наша цель в связи с этим — разработать комплекс мер по повышению инвестиционной привлекательности первичных ступеней переработки древесины. Это даст двойной эффект, поскольку инвестиции в первичную переработку опосредованно присутствуют и в продукции глубокой переработки древесины. Известно, что наибольшая прибыль в лесном комплексе получается на конечных стадиях переработки древесины. Приоритетные инвестиционные проекты должны в итоге обеспечивать не один-два, а несколько переделов древесного сырья.

Меры по стимулированию глубокой переработки древесины дали ощутимые результаты. Если в 2008 г. уровень переработки древесины составлял 52%, то в 2010 г. — уже 60%. В 2011 г. уровень переработки древесины должен увеличиться до 62–64%. В ведущих лесоперерабатывающих странах (Финляндии, Канаде, Швеции, США) этот показатель составляет 90–95%. Таким образом, мы на верном пути.

Оздоровлению ситуации в лесопромышленном комплексе способствует улучшение положения на мировом рынке лесоматериалов. В прошлом году экспорт товаров лесопромышленного комплекса в стоимостном выражении увеличился на 14,4% к 2009 г. и составил 9,2 млрд долл. За первое полугодие 2011 г. российский экспорт вновь показал положительную динамику и вырос на 12,4%.

Очевидно, что отрасль постепенно выходит из кризиса. Однако без серьезных структурных изменений в лесном секторе сложно говорить об эффективном лесопользовании и укреплении позиций российских лесопромышленников на мировых рынках. Эти структурные изменения должны быть направлены в первую очередь на совершенствование реализации регионами переданных им полномочий в области лесных отношений, профилактики пожарной безопасности лесов и усиление мер по защите леса от болезней и вредителей. В оптимизации нуждается система восстановления лесов и их рекультивации, формирования элитного семенного фонда и его посадки на пострадавших от лесных пожаров и ветровалов площадях. Необходимо продолжить работу по созданию комфортной деловой среды в области

производства лесопроductии и лесопользования, одновременно завершить формирование условий, при которых незаконная заготовка станет экономически невыгодной.

— Каковы основные приоритеты развития лесной промышленности и лесного хозяйства России на ближайшую перспективу?

Повышение уровня переработки древесины — безусловный приоритет в развитии лесной промышленности. Среди других целей развития лесной промышленности можно выделить:

— совершенствование законодательной базы для дальнейшего развития института приоритетных инвестиционных проектов;

— продолжение работ по созданию механизма, обеспечивающего развитие системы строительства, обслуживания и эксплуатации лесных дорог;

— совершенствование кадровой политики для обеспечения всех звеньев лесопромышленного комплекса России высококвалифицированными кадрами.

В лесном хозяйстве к приоритетам развития относятся:

— совершенствование системы неистощительного, сбалансированного лесопользования;

— усиление координации и сотрудничества с другими государствами (Финляндией, Китаем, Швецией) и международными институтами (WWF) в вопросах противодействия незаконным рубкам, оптимизации лесопотребления, охраны флоры и фауны, в том числе в приграничных районах;

— совершенствование системы защиты лесов от болезней и вредителей, охраны лесов от пожаров;

— совершенствование кадровой политики для обеспечения лесного хозяйства России высококвалифицированными кадрами.

Эти ориентиры постоянно находятся на контроле, отслеживаются и, при необходимости, корректируются. Важную роль в этой работе играет Совет по развитию лесного комплекса, образованный при Правительстве Российской Федерации.

— 18 сентября — День работника леса. Что Вы пожелаете российским работникам лесного комплекса накануне праздника?

День работника леса в этом году — событие особое. Нынешний год Генеральная ассамблея ООН объявила Международным годом лесов. Большое число стран на всех континентах, а также международные организации, среди которых ЮНЕСКО и АСЕАН, приветствовали это решение ООН. Россия как крупнейшая лесная держава также поддержала эту инициативу.

В мае почти 190 тыс. человек участвовали в акции «Национальный день посадки леса». Проведен ряд других мероприятий. Все это способствует сохранению и приумножению лесных богатств России для нас и наших потомков.

Хочу пожелать труженикам лесного хозяйства и лесной промышленности здоровья, благополучия и профессионального роста. Лесной комплекс нашей страны сегодня открывает новую страницу в своей истории.

В. КЛИНОВ,
доктор экономических наук,
профессор МГИМО(У),

Е. СИДОРОВА,
научный сотрудник ИМЭМО РАН

КАКОЙ КАПИТАЛИЗМ ЛУЧШЕ?

(О книге Д. Дзяну «Куда идет капитализм? В поисках адекватной политики в драматически меняющемся мире»)*

Автор монографии, посвященной анализу современной эволюции капитализма, Даниэль Дзяну сочетает карьеру экономиста-исследователя и политика. Профессор экономики Национальной школы политических исследований и государственного управления в Бухаресте, член-корреспондент Академии наук Румынии, в период работы над монографией был членом Европейского парламента, а ранее — министром финансов Румынии, главным экономистом Национального банка Румынии. Преподавал в Университете Калифорнии в Беркли и Университете Калифорнии в Лос-Анджелесе.

Разные модели социально-экономического развития

В начале XXI в. мир вступил в полосу интенсивных перемен. Об этом можно говорить даже на фоне драматических изменений второй половины XX в. Уже в третьей четверти прошлого века, когда мировые системы капитализма и социализма развивались небывало высокими темпами под флагом научно-технической революции, возник вопрос о соревновании различных моделей социально-экономического развития. После «пражской весны» появилась концепция «социализма с человеческим лицом». Подавление попыток реформировать социализм в 1968 г. предопределило крах мировой социалистической системы на рубеже 1980—1990-х годов. Конкуренция, в том числе различных социально-экономических систем, способствует совершенствованию ее участников, а устранение конкуренции приводит к деградации.

Дзяну вспоминает о вышедшей в 1967 г. книге Ж. Ж. Сервана-Шрайбера «Американский вызов», где был поставлен вопрос о меньшей конкурентоспособности западноевропейских фирм по сравнению с американскими транснациональными корпорациями (с. 119). Ответом на американский вызов стали интенсификация усилий по углублению европейской интеграции

* *Dăianu D. Which Way Goes Capitalism? In Search of Adequate Policies in a Dramatically Changing World. Budapest; N. Y.: Central European University Press, 2009. — 283 p.*

и движение Западной Европы по траектории догоняющего США развития вплоть до 1980-х годов. Однако в 1990-е годы экономика США ушла в отрыв. Среднегодовой темп прироста ВВП в расчете на человеко•час составил в 1996–2005 гг. в США 2,4%, а в ЕС-15 — лишь 1,4% (с. 123).

Тогда вновь стал актуальным вопрос о достоинствах и недостатках англосаксонской и континентальной моделей капитализма. Для стран, вступивших на путь перехода от административной экономики к рыночной, это был вопрос выбора той или иной модели в качестве цели трансформации. В новых возможностях, которые открывались с переходом к рыночной экономике, как утверждает автор, «содержались и зёрна зла» (с. 60).

Континентальная модель социального рыночного хозяйства представлялась более гуманной, она олицетворяла «достойный капитализм», «капитализм с душой» (с. 244) или некий аналог проекта «социализма с человеческим лицом». Для экономики стран континентальной части ЕС были характерны короткая рабочая неделя (35 часов во Франции и ФРГ) и продолжительные отпуска (от 4 до 6 недель). Прочная защита от увольнений сочеталась с щедрой системой социальной поддержки безработных и малоимущих.

Решая, «делать жизнь с кого», автор критикует континентальную модель не за то, что пособия по безработице нередко обеспечивают более высокий уровень жизни, чем минимальная зарплата, то есть ослабляют стимулы к труду, а за то, что страховые отчисления слишком обременительны для предпринимателей. «Огромные взносы в фонды социального страхования, существующие в достаточно большом числе европейских стран, подвигают предпринимателей к использованию черного рынка рабочей силы» (с. 61).

Подобные аргументы взяли на вооружение и противники повышения страховых взносов в России. Между тем ставка на дешевую рабочую силу не совместима с задачами модернизации. Современная экономика требует увеличивать расходы на образование и здравоохранение, а также на пенсионное обеспечение в связи со старением населения. Другое дело, что применение более дорогих ресурсов следует поощрять, снижая ставки налога на прибыль и на технологическую ренту, которая возникает при использовании достижений конструкторской и технологической мысли.

Большей способностью к модификации систем налогового, социального и трудового законодательства отличается англосаксонская модель капитализма. Ограничение максимальной продолжительности рабочей недели 48 часами в ЕС не распространяется на Великобританию, где она может быть длиннее. Англосаксонские экономики характеризуются большей гибкостью в перестройке отраслевой структуры и интенсивностью восприятия достижений НТП. Согласно опубликованным в 2008 г. данным, предприятия по производству информационно-коммуникационной техники (ИКТ) в США тратили на ИиР 10,4% добавленной стоимости, а в ЕС-25 — 6,2%. Выпуск ИКТ составил 6,2% ВВП США и 5% ВВП ЕС-25 (с. 224).

Именно высокая динамичность англосаксонских экономик и необходимость для бывших социалистических стран преодолеть отставание от передовых государств, возможно, предопределили ориентацию на правила, сформулированные в виде Вашингтонского консенсуса¹. Способен ли капитализм неолиберального типа ускорить экономическое развитие независимо от конкретных обстоятельств? Отвечая на этот вопрос, автор указывает, в каких отношениях эффект может быть положительным. Либеральная

¹ См.: Браун Г. Г. Рыночное хозяйство и Вашингтонский консенсус // МЭиМО. 2004. № 8. С. 40–44.

модель лучше стимулирует предпринимательскую деятельность, ограничивает иждивенчество, порождаемое избыточной социальной опекой, а также противодействует администрированию экономики со стороны центрального правительства (с. 29).

«Экономисты сегодняшнего дня, отводя главную роль рыночному механизму распределения ресурсов и вознаграждения предпринимательства, яростно спорят относительно экономической роли правительств», — отмечает автор (с. 31). Он воздает должное институциональному направлению экономической науки, поскольку его представители обосновали первостепенное значение государственной экономической политики в трансформации хозяйства в соответствии с требованиями современного развития.

В этом отношении примечательны приведенные в монографии показатели динамики ВВП стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в 1990-е годы. Согласно этим данным, с наименьшими потерями и в относительно короткие сроки осуществили системную трансформацию страны, начавшие рыночные преобразования еще в недрах социалистической системы хозяйства.

В Польше за два года, 1990 и 1991, ВВП сократился по сравнению с 1989 г. на 17,2%; начиная с 1992 г. наблюдалась его положительная динамика. ВВП Чехии за три года снизился на 15,5%. В Венгрии отрицательная динамика ВВП наблюдалась четыре года, до 1993 г. включительно, и по сравнению с 1989 г. он сократился на 18,1%.

С большими издержками проходила трансформация хозяйства бывших советских прибалтийских республик.

В Литве и Эстонии отрицательная динамика ВВП отмечалась пять лет, с 1990 по 1994 г. включительно. В Латвии сокращение ВВП началось в 1991 г. и негативная динамика наблюдалась до 1995 г. (исключением был 1994 г.). В Литве за период отрицательной динамики ВВП снизился на 44,6% по сравнению с 1989 г. В Эстонии он сократился на 36,3%, а в Латвии — на 50,4% по сравнению с 1990 г. (с. 30). В России ВВП сокращался с перерывом на 1997 г. до 1998 г. включительно и в целом снизился на 43,3% относительно 1990 г.²

По мнению П. Митры и М. Селовски, проанализировавших по заказу Всемирного банка результаты первого десятилетия преобразований экономик ЦВЕ, в начале периода сокращение ВВП в значительной степени объясняется стартовыми условиями. Последующая динамика восстановления зависела от интенсивности проведения реформ (с. 32–33). Однако, согласно приведенным в монографии данным, страны, пережившие начало трансформации с наименьшими издержками, быстрее завершили процесс восстановительного роста. Иными словами, стартовые условия во многом предопределили успешность реформ.

В Польше прирост ВВП за 1992–2001 гг. составил 55,5%. Уровень 1989 г. был превзойден в 2001 г. на 28,8%. Успеху способствовала поддержка западных стран в виде облегчения долгового бремени. В 1992 г. они простили половину долга Польши. Тогда он равнялся 30 млрд долл. В Чехии прирост ВВП за 1993–2001 гг. составил 20,3% и в 2001 г. ВВП превысил уровень 1989 г. на 1,6%. В Венгрии прирост ВВП за 1994–2001 гг. достиг 26,7%, а уровень 1989 г. был превзойден на 3,8%.

ВВП Литвы вырос за 1995–2001 гг. на 28,6% и составил 71,3% уровня 1989 г. ВВП Эстонии увеличился за те же годы на 37,7% и достиг 87,7% уровня 1989 г. ВВП Латвии вырос за 1996–2001 гг. на 33,9% и составил 66,4% уровня 1990 г. (с. 30). На дореформенный уровень ВВП эти страны вышли к середине первого десятилетия

² Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook / IMF. 2000–2010.

XXI в. В 2005 г. ВВП Литвы превысил уровень 1990 г. на 4,2%, Эстонии — на 29,4%, а Латвии отставал от уровня 1990 г. на 6,1%³. В России за годы положительной динамики, с 1999 по 2007 г., ВВП увеличился на 85%. Восстановлению экономики способствовала благоприятная конъюнктура на мировом рынке углеводородов. Уровень ВВП 1990 г. был превзойден в 2007 г. на 4,5%⁴.

В целом наиболее удачливым странам ЦВЕ удалось обеспечить умеренные, а не высокие темпы экономического роста. Большинство значительно отстают от среднего уровня экономического развития ЕС, и, по мнению автора, при нынешней политике нельзя определить сроки преодоления отставания (с. 34).

В 1998 г. доход на душу населения, исчисленный по паритету покупательной способности (ППС), составлял в процентах от среднего уровня ЕС: в Эстонии — 37, Польше — 36, Литве — 31, Латвии и Румынии — 27, Болгарии — 23. К числу более успешных стран можно отнести Словакию — 46, Венгрию — 49, Чехию — 59 и Словению — 68 (там же). В России в 2000 г. доход на душу населения составлял 90% от соответствующего показателя Латвии и был на 21% выше, чем в Болгарии⁵.

Начало XXI в. ознаменовалось обострением конкуренции со стороны крупных развивающихся стран, Китая и Индии, а также мировым кризисом финансовой системы, порожденным в недрах англосаксонской модели, что снова потребовало «мучительной переоценки» ценностей. Наряду с капитализмом американского и европейского типов возник капитализм азиатской и латиноамериканской разновидностей (с. 11). Внутри ЕС, помимо континентальной и англосаксонской моделей, выделяются скандинавская и средиземноморская разновидности капитализма. Формируется как особый тип капиталистическое хозяйство новых членов ЕС — стран ЦВЕ (с. 191).

Европейская социальная модель

Дебаты по поводу европейской социальной модели (ЕСМ) продолжают-ся. Во-первых, дифференциация экономик ЕС не только не сокращается, но и возрастает, особенно с учетом последних расширений (2004 и 2007 гг.). В результате выросла социальная напряженность, а политики спешно ищут средства «лечения социальных болезней». Во-вторых, смысл существования ЕС заключается в выработке конкретных социально-экономических условий для своих граждан, что выходит за рамки международной конкурентоспособности.

Характерно, что все подобные дискуссии заставляли политический истеблишмент усиленно продвигать процесс евроинтеграции. Последний их виток пришелся на 1990-е годы, когда американские экономисты «рассматривали „континентальную модель“ (позднее возник термин «европейская крепость» (*Fortress Europe*) по аналогии с американской стратегией) как реальную альтернативу „англосаксонской модели“» (с. 119). Но когда в конце 1990-х годов стало ясно, что крупнейшая экономика ЕС — ФРГ — не сумела в должной мере воспользоваться прорывом в сфере ИКТ, эти страхи рассеялись.

Еще в ЕС-15 (Старой Европе) наблюдалось значительное социальное и экономическое разнообразие. Тогда в ЕС существовали: твердокаменные социал-демократы шведского типа (скандинавская модель, в которой госу-

³ Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М.: Магистр, 2007. С. 390—393.

⁴ Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. 2000—2010.

⁵ Мировая экономика: прогноз до 2020 г. С. 403.

дарство перераспределяет около 60% ВВП), британская (исторически близкая к американской по доле ВВП, перераспределяемого через бюджет, около 40%) и средиземноморская (которую часто характеризуют как «беспорядочную» — размер государственной квоты изменяется от 40 до 60% ВВП) модели. После нескольких расширений ЕС сюда следует добавить модель «новой десятки», которая тяготеет к либеральной британской модели (с. 121), причем здесь наблюдались сравнительно высокие для ЕС (до кризиса) темпы экономического роста. С учетом этих различий возникает закономерный вопрос: можно ли вообще говорить о ЕСМ?

Не секрет, что внутри ЕС идут напряженные дискуссии по поводу единой социальной модели. Пример стран ЦВЕ, вошедших в ЕС, показывает, что экономический рост «еще не панацея, когда правительства не способны справиться с социальными вызовами, которые сопровождают модернизацию» (с. 131). В то же время в Старой Европе «комбинация низких темпов экономического роста с высокими государственными расходами нежизнеспособна в долгосрочной перспективе» (с. 189).

Начало построения ЕСМ положено Лиссабонским договором (вступившим в силу в 2009 г.). В нем прямо указано, что Европейский союз строит эффективную «социальную рыночную экономику» (*social market economy*)⁶. Таким образом, основополагающий договор ЕС признал в качестве базы для построения ЕСМ именно германскую социально-экономическую модель. К плюсам последней можно отнести умеренность государственного вмешательства (по сравнению со скандинавской моделью). Также привлекателен более мощный социальный компонент (по сравнению с британской, хотя в последнее время Великобритания существенно расширяет сферу государственной социальной политики).

Несмотря на наличие Лиссабонского договора, остаются нерешенными такие важные проблемы, как налоговая конкуренция, создание «подлинно Общего рынка» (с. 132), реформирование общей сельскохозяйственной политики, энергетики. В дополнение можно назвать реформирование общего бюджета ЕС и реализацию стратегии «Европа-2020».

Кроме того, как отмечает автор, есть также проблема Пакта стабильности и роста (ПСР), которая существенно влияет на развитие еврозоны и всего ЕС. Дзяну замечает, что зона евро — «единственный в мире регион, где проводится централизованная денежно-кредитная политика, но различается политика фискальная». ПСР призван играть важную роль в координации экономического развития ЕС. Правда, «на долгосрочную перспективу ограничения ПСР ставят под вопрос устойчивость систем государственных финансов» (с. 146). На момент написания книги ПСР был приостановлен решением Еврокомиссии на время кризисных явлений в экономике ЕС и действия стабилизационных программ стран-членов (примерно до 2014 г.). Как представляется, в среднесрочной перспективе в Лиссабонский договор (частью которого является ПСР) будут внесены изменения, в том числе придана бóльшая «циклическая» гибкость критериям ПСР, особенно показателям бюджетного дефицита и отношения государственного долга к ВВП.

Еще один важный фактор выработки ЕСМ — реформирование общего бюджета Европейского союза. «Цели, структура и размер общего бюджета... являются результатом степени интеграции в ЕС» (с. 191). С одной стороны,

⁶ В соответствии со ст. 3 Лиссабонского договора (бывшей ст. 2 Договора о Европейском союзе). Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. Brussels, 2008, Apr. 15. P. 21.

вопросы реформирования общего бюджета чрезмерно политизированы, а с другой — неотделимы от европейской интеграции. К сожалению, как отмечает автор, «хотя политически общий бюджет ЕС является уникальным совместным проектом большого количества стран, которые решили объединить [частично] свои ресурсы для решения общих задач, он до сих пор остается экономическим инструментом низкой эффективности» (с. 184).

Наиболее актуальны для бюджетной политики ЕС три проблемы. В общем бюджете необходимо найти компромисс между часто не совместимыми национальными интересами и парадигмами, а также «межинституциональной борьбой за власть [наднациональных структур ЕС]» (там же). Побочные эффекты глобализации вынуждают страны прибегать к протекционизму, что негативно отражается на их желании перераспределять ресурсы на наднациональном уровне. Кроме того, отмечается ненадлежащее управление средствами общего бюджета (Счетная палата ЕС 15 лет подряд не принимает положительного заключения).⁷

До сих пор нет единогласия в способах реформирования общего бюджета. Справедливое, как представляется, требование Великобритании сократить субсидии сельскому хозяйству наталкивается на сопротивление блока Франция — Польша. Не решена до сих пор проблема доноров и реципиентов, хотя соответствующие способы уже предложены.

Существуют альтернативные источники пополнения средств общего бюджета. Кроме европейского НДС, называют также налоги на воздушное сообщение, финансовые операции (есть принципиальное согласие «большой тройки», но отсутствуют конкретные механизмы реализации), доходы от торговли квотами на выброс парниковых газов и пр. Все эти способы увеличить доходы общего бюджета или изменить его структуру (свыше 70% в 2010 г. дал взнос с ВНД)⁸, как отмечает автор, «не будут реализованы в краткосрочной перспективе» (с. 230). Впрочем, по его мнению, «нереально ожидать фундаментальных и быстрых изменений» в этой сфере (с. 234).

Демократическая и авторитарная модели капитализма

Большое значение автор придает разграничению экономик либерально-демократического уклада и авторитарных форм капитализма. В качестве примера последних названы Китай и Россия. Он считает, что будущее сформируется под влиянием соперничества демократической и авторитарной моделей капитализма (с. 8). Успех в этом соревновании зависит от того, насколько принципы экономической целесообразности удастся совместить с моральными ценностями и идеалами социальной справедливости (с. 73). Автор, в частности, полагает, что вопрос о том, какую форму примет капитализм и какой характер приобретет вмешательство государства в экономику, решится в значительной мере под влиянием глобализации (с. 44).

Истоки нынешнего кризиса финансовой системы автор видит в «неолиберальном наступлении», характерном для последних двух десятилетий (с. 14). Речь идет о навязывании миру концепций «рыночного фундаментализма», то есть упрощенных рецептов отмены ограничений на трансграничную миграцию всех видов капитала (а не только прямых инвестиций). Имеется в виду также

⁷ European Union Finances 2010. www.hm-treasury.gov.uk/d/european_union_finances_2010.pdf.

⁸ Budget 2010 in Figures. ec.europa.eu/budget/figures/2010/2010_en.cfm.

ослабление контроля над предпринимательской деятельностью со стороны государства. Нашедший отражение в Бреттон-Вудских соглашениях тезис Дж. М. Кейнса о том, что «чрезмерно изменчивые потоки капитала пагубно влияют на торговлю и состояние экономики», имеет прямое отношение к характеристике современного кризиса финансовой системы (с. 116).

В 1999 г. в США отменили закон Гласса—Стигалла (*Glass-Steagall Act*) 1933 г., который разграничивал сферы деятельности коммерческих и инвестиционных банков (с. 4, 28, 111). На основании принятого вместо него закона Грэмма—Лича—Блайли (*Gramm—Leach—Bliley Act*) коммерческие и инвестиционные банки, а также страховые компании и хедж-фонды были уравнены в правах.

Инвестиционные банки получили возможность открывать и использовать краткосрочные депозиты физических лиц для финансирования долгосрочных капиталовложений, не будучи стеснены жесткими нормами финансирования, предусмотренными для коммерческих банков. Более того, в 2004 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам США освободила крупные инвестиционные банки от ограничений в отношении долговых обязательств. Эти решения открыли путь для инноваций и спекуляций в области страхования финансовых операций и внебиржевой торговли ценными бумагами.

Порожденная активной деятельностью по созданию новых видов ценных бумаг многоступенчатая система страхования финансовых операций, развитие которой не поддавалось контролю, имела целью снизить риски на микроэкономическом уровне, а привела, как считает автор, к увеличению макроэкономических рисков (с. 76). «Эйфория бума, финансируемого с помощью кредита, — утверждает в монографии, — сглаживает различие между проектами различной эффективности и может способствовать росту цен на активы». Нередко предоставлялись кредиты, не обеспеченные залогом имущества, при этом стирались границы ответственности за неисполнение условий договора о кредите (там же).

Сложность финансовых процессов породила чрезмерную зависимость при принятии решений от результатов экономического моделирования. Математически элегантные системы прогнозирования могли посылать сигналы, не соответствующие реальному ходу событий. Сложилась порочная система вознаграждения лиц, принимающих управленческие решения, которая поощряла чрезмерно рискованные шаги вместо большей осмотрительности (с. 84).

«Существует множество управленцев высшего уровня, получающих невероятно высокие зарплаты и бонусы, несмотря на неустойчивое состояние дел их компаний», — пишет автор (с. 114). Зарплата высшего звена управления крупных корпораций в первом десятилетии XXI в. стала в 300—900 раз превышать среднюю зарплату их подчиненных. На протяжении 150 лет господства капиталистического строя до 1960-х годов это соотношение не превышало 40:1 (с. 270).

Предусматривалась разная степень защиты в зависимости от доходности того или иного выпуска ценных бумаг. Система пирамидального типа процветала, пока цены на фондовом рынке повышались. С наступлением циклического спада она рухнула.

Масштабы экономической катастрофы, порожденной кризисом финансовой системы, во многом связаны с чрезмерно разросшимися рынками финансовых активов. Особо выделяется рынок кредитных дефолтных свопов (*Credit Default Swaps, CDS*), представляющих спекулятивную форму страхования кредитных рисков. Возникнув в 1990 г., рынок *CDS* достиг, согласно приведенным в монографии данным, «умопомрачительной» величины

45 трлн долл. (с. 89). По более поздним данным, стоимость *CDS* составила в конце 2007 г. 62,2 трлн, год спустя она снизилась до 38,6 трлн долл.⁹

Рост стоимости финансовых активов стимулировала политика низких ставок рефинансирования центральных банков США, еврозоны и Японии (с. 84). Чрезмерной ликвидности способствовала также покупка облигаций правительства США крупными азиатскими экспортерами продукции обрабатывающей промышленности, а также странами — экспортерами нефти. Страны с большим положительным сальдо по внешнеторговым операциям стремились таким образом ограничить повышение курса своих национальных валют относительно доллара (с. 84—85).

Видный европейский эксперт по рынку ценных бумаг А. Ламфалусси в остроумной форме обосновал необходимость государственного регулирования финансовых операций: «Те, кто считает гарантией глобальной стабильности совершенную конкуренцию полностью либерализованной финансовой системы, возможно, правы. Но как мы можем убедиться в этом? Я полагаю, что нам не следует на практике выяснять, насколько гладко и быстро будет срабатывать автономная коррекция нашей системы при отсутствии активной опеки со стороны государственной власти» (с. 107).

В монографии Дзяну нет конкретных рецептов разработки разумной экономической политики, обеспечивающей устойчивое решение проблем социально-экономического развития. Он утверждает, что она должна быть не шаблонной, а прагматичной, учитывающей особенности национальной экономики и условия глобализации. Кризис международной финансовой системы, по его мнению, окончательно развеял представления о том, что экономика — строгая наука, выявил «серьезные слабости рыночного фундаментализма» (с. 115).

Воздав должное заслугам Л. фон Мизеса и Ф. фон Хайека, доказавшим, что свободное предпринимательство выступает основой экономического прогресса и крах коммунистической системы, отрицающей роль рынка в распределении ресурсов, неизбежен, автор утверждает, что свободный рынок в современных условиях все равно нуждается в государственном регулировании. Он связывает это с возрастающей ролью общественных благ и необходимостью ограничить отрицательное воздействие производства на окружающую среду (с. 253).

Успех рыночных реформ в Китае и Индии автор объясняет их прагматичным характером. Прагматизм заключается в создании благоприятных условий для капиталовложений в ключевые отрасли, что обеспечивает возможности модернизации экономики и качественной занятости трудоспособного населения.

«Тектонические сдвиги в мировой экономике» (с. 247) Дзяну связывает с интеграцией в нее дешевой рабочей силы крупных стран Азии, благодаря чему численность занятых в обрабатывающей промышленности в мире увеличилась в несколько раз. В 2004 г. в Китае в этой ключевой отрасли было занято в 10 раз больше, чем в США, — 165 млн против 16,5 млн человек. В конце 2008 г. общая численность занятых в промышленности Китая (включая добывающие предприятия) достигла 257 млн. Эксперты в области рынка труда полагают, что интеграция в мировую экономику столь значительных ресурсов дешевой рабочей силы негативно повлияет на зарплаты в западных экономиках (с. 128). Потребуется изменения в государственной экономической, прежде всего бюджетной, политике, поскольку в Китае отдача от

⁹ International Swaps and Derivatives Association Market Survey 2010. www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-annual-data.pdf.

вложений в основной капитал в 2001—2008 гг. была в 2,5 раза выше, чем в США, а норма вложений в основной капитал вдвое превышала американский показатель¹⁰.

Динамизм экономик Китая и Индии основан не только на огромных резервах дешевой рабочей силы, но и на быстром освоении передовой техники, что проявляется в интенсивном росте их экспорта. Они также наращивают свой научно-технический потенциал благодаря собственным усилиям (с. 247).

Сравнение динамики ВВП Китая и Индии как представителей авторитарной и демократической моделей капитализма пока не в пользу последней. Авторитарный капитализм может быть достаточно успешным на начальных этапах индустриализации при условии проведения адекватной экономической политики. Большинство новых индустриальных стран Азии начинали свое догоняющее развитие при авторитарных режимах. По мере усложнения экономики она успешнее развивается в условиях либерально-демократической модели.

В этом отношении показательны результаты исследования развития мировой экономики, выполненного по заказу *Citigroup*¹¹. Число стран, ВВП которых рос на душу населения быстрее, чем в США, стремительно увеличивалось с нарастанием глобализации и началом восходящей волны большого цикла первой половины XXI в. Понятно, что в основном это развивающиеся страны, как правило, с авторитарными режимами.

В 1980-е годы таких стран было 22, или 25% от мирового итога стран с населением не менее 0,5 млн человек. В 1990-е годы их число достигло 35, а доля составила 32%. В 2000-е годы — соответственно 99 и 90%¹².

Согласно прогнозу, наиболее быстро до середины XXI в. будут расти экономики стран Африки. Их доля в мировом ВВП повысится с 4% в 2010 г. до 12% в 2050 г. Доля развивающихся экономик Азии увеличится с 27 до 49%. Напротив, удельный вес Северной Америки уменьшится с 22 до 11%, Западной Европы — с 19 до 7 и Японии — с 6 до 2%. Сократятся доли в мировом хозяйстве экономик Латинской Америки — с 9 до 8%, ЦВЕ — с 4 до 2% и СНГ — с 4 до 3%¹³.

Примечательно, что доля экономик СНГ стала сокращаться после 1970 г., когда на этот регион, составлявший большую часть СССР, приходилось 10% мирового ВВП, исчисленного по ППС. После 1970 г. снизилась и доля развитых стран, но доля СНГ падала сильнее: таким образом, за последние 40 лет экономики СНГ все больше отставали от передовых стран.

Вступление мировой экономики в восходящую волну большого цикла подтверждается фактическими и прогнозными данными о среднегодовых темпах прироста мирового ВВП на душу населения за 100 лет — с 1950 по 2050 г. (см. рис.).

Авторы исследования особо выделяют неблагоприятное состояние и перспективы развития России. До сих пор экономический рост в нашей стране был низким, если исключить эффект, достигнутый за счет повышения мировых цен на углеводороды. В период с 2010 по 2050 г. среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения может составить 3,7%¹⁴. Экономическая политика и институты России, по оценке авторов, формируют неблагоприятный для предпринимательства и инвестиций в основные фонды климат.

¹⁰ Клинов В. Г. Экономика России: итоги роста в контексте международных сопоставлений // Международная экономика. 2010. № 9. С. 16—25.

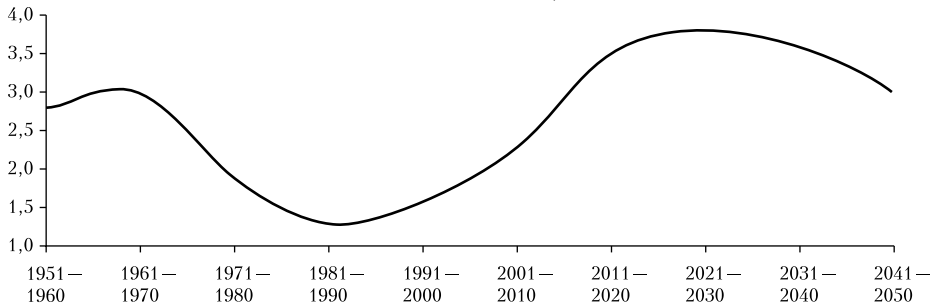
¹¹ Buiter W. H., Rahbari E. Global Economics View // Citigroup Global Markets. 2011. Feb. 21. www.nber.org/~wbuiter/3G.pdf.

¹² Ibid. P. 22.

¹³ Ibid. P. 15—16.

¹⁴ Ibid. P. 71.

**Среднегодовые темпы прироста мирового ВВП на душу населения,
1950—2050 гг. (в %)**



Источник: Buiter W. H., Rahbari E. Op. cit. P. 11–12.

Рис.

Так называемая «голландская болезнь» экономики России вызвана высокими ценами на углеводороды, а непрофессиональным использованием доходов от нефтегазовой ренты. Авторы указывают на возможность превращения России в страну-рантье. Сохранению устойчивого роста и созданию современной развитой экономики препятствуют низкие нормы вложений в основной и человеческий капитал¹⁵. Е. Гурвич (руководитель Экономической экспертной группы) заявляет о деградации бюджетной политики. О. Сергиенко (замминистра финансов России) считает, что складывающаяся структура госбюджета негативно скажется на перспективах экономического роста¹⁶.

Можно назвать еще два обстоятельства, уточняющие перспективы соревнования авторитарной и либерально-демократической моделей капитализма. Сравнение динамики Китая, с одной стороны, и США и Индии — с другой, показывает преимущество Китая до 2020 г., когда по размеру ВВП он может догнать США. К 2050 г. Индия может обогнать Китай по объему ВВП. Но по показателю ВВП на душу населения в 2050 г. Китай будет вдвое отставать от США.

* * *

Общий вывод следующий. Обострение конкуренции в процессе глобализации ведет к конвергенции различных типов капитализма. С одной стороны, передовые страны, теряющие позиции в мировом хозяйстве, будут вынуждены ужесточать нормы трудового и социального законодательства. Им также придется перестраивать налоговую систему, чтобы отдача от капиталовложений была достаточно высокой, а их объем обеспечивал необходимую занятость трудоспособного населения. С другой стороны, постепенное усложнение структуры экономики в странах с авторитарным режимом диктует движение в сторону демократизации и либерализации. В противном случае неминуемо отставание, ибо авторитарные режимы не в состоянии управлять сложными системами. Более того, следствием длительного периода администрирования экономики может стать примитивизация народного хозяйства.

¹⁵ Buiter W. H., Rahbari E. Op. cit. P. 71.

¹⁶ Куликов С. Стабильность в России под большим вопросом // Независимая газета. 2011. 27 апр. С. 1–2.

ФРАНЦУЗСКИЕ СОЦИОЛОГИ О КАПИТАЛИЗМЕ

(О книге Л. Болтански и Э. Кьяпелло
«Новый дух капитализма»*)

Этот амбициозный по замыслу и впечатляющий по исполнению 1000-страничный труд французских социологов адресован специалистам в области общественных наук, политикам и интеллектуалам, чьи интересы связаны с вопросами экономической, социальной политики и общественных движений. Но может ли эта книга быть интересна экономистам?

На первый взгляд ответ отрицательный. Хотя предметом книги стала «экономическая» тема, авторов в действительности интересует классическая для социологии проблема социального изменения, в сердцевину которой они помещают роль *критики*. Эта проблема остается невидимой для взгляда «стандартного» экономиста по двум причинам. Во-первых, он живет преимущественно в статичном мире или, по меньшей мере, не располагает аналитическими инструментами для анализа изменений; во-вторых, основным элементом в концептуальной схеме, предложенной Люком Болтански и Эв Кьяпелло, является символическое измерение социальных практик, относящееся к сфере общих смыслов и действий, неуловимых при помощи стандартных методологических «сетей» экономической науки. Кажется, авторы книги и экономисты пребывают в теоретических реальностях, не имеющих точек пересечения.

Оправданием того, что «Новый дух капитализма» обсуждается в экономическом журнале, может служить стремление если не вернуть в экономический анализ динамическое измерение, то, по меньшей мере, проблематизировать границы профессиональной юрисдикции социологов и экономистов. «Новый дух капитализма» может быть также воспринят как открытый вопрос или даже прямой вызов экономистам: действительно ли экономическая наука производит точное, политически нейтральное знание? Болтански и Кьяпелло напоминают, что на протяжении XIX и XX вв. идеологические и моральные основания капитализму поставляли господствующие направления экономической теории, ценностная составляющая которых была надежно упрятана за фасадом сциентизма (с. 27).

Уже в общем введении к этому объемному труду содержатся два оригинальных тезиса о капитализме, противоречащих общепринятым представлениям. Во-первых, если капитализм продолжает свое триумфальное шествие по планете, то вовсе не по причине своей большей привлекательности в сравнении с другими политико-экономическими режимами: капитализм сам по себе не естественный или привлекательный порядок. Согласно классическому определению, экономическая деятельность при капитализме имеет целью безграничное накопление посредством обращения капитала. Неотъемлемой чертой капитализма выступают обогащение одних за счет

* Болтански Л., Кьяпелло Э. Новый дух капитализма / Пер. с фр. М.: Новое литературное обозрение, 2011. — 976 с.

других и социальная несправедливость. Капиталистические отношения, при которых одни подчинены жесткому закону конкуренции, где выживает сильнейший, а другие вынуждены продавать свою рабочую силу, порождает в индивидах сильное чувство тревоги либо потери автономии (отчуждения). По мнению Болтански и Кьяпелло, именно по причине непривлекательности капитализма ему требуется «дух» (данный термин можно считать отсылкой к известному труду М. Вебера, о близости к которому заявляют авторы), или идеология, обеспечивающая вовлеченность индивидов в капиталистические отношения производства, которые не могут основываться на чистом принуждении. «Дух капитализма» содержит три основных элемента, при помощи которых индивидам внушается, что участие в капиталистической деятельности предоставляет возможность самореализации и автономии, что капитализм — справедливый порядок и что, наконец, он обеспечивает минимальную защищенность и дает уверенность в завтрашнем дне. Иными словами, он выступает его *моральным оправданием*, обеспечивающим жизнестойкость этой «абсурдной системы».

Второй сильный тезис Болтански и Кьяпелло состоит в том, что дух капитализма исторически изменчив и приспосабливает неизменные догмы либерализма к существующим формам накопления и представлениям о справедливости. В отличие от теоретической фикции чистого рынка капитализм представляет собой конкретную форму компромисса между государственной, промышленной, гражданской и прочими сферами общественной жизни, имеющими относительно автономные друг от друга логики.

Версия духа капитализма, служащая точкой отсчета для авторов, стала второй по счету исторической формой оправдания капитализма (после «капитализма буржуа», описанного В. Зомбартом), достигшей компромисса между крупным капиталом и государством. Данная форма капитализма, сложившаяся во Франции и других странах Западной Европы в послевоенный период, отличалась доминированием крупных промышленных предприятий, гигантоманией, централизованным управлением и бюрократической рационализацией. Характеризовавшая ее форма общественного договора, вошедшая в историю под именем государства всеобщего благоденствия¹, была основана на согласии крупных фирм платить большие налоги и делать социальные отчисления, на признании государством наличия классов, наконец, на попытках централизованно регулировать экономику (например, планирование во Франции).

В 1970—1980-е годы начался период кризиса этой формы капитализма, его симптомами стали уменьшение добавленной стоимости (в результате политики перераспределения) и снижение производительности труда (в результате протестного движения рабочих). Этому соответствовал начавшийся идеологический кризис, связанный с невозможностью и далее поддерживать достигнутый уровень потребления и социальной защищенности.

Конститутивным моментом для новой трансформации капитализма стало движение 1968 г., которое было воспринято всерьез правительствами и международными финансовыми организациями. Хотя критика капитализма не прекращалась на всем протяжении его существования, новацией 1968 г. стало соединение двух ее традиционных типов, о которых Болтански и Кьяпелло

¹ При переводе на русский язык данного термина (État-providence) переводчики использовали редко употребляемое выражение «государство-провидение». Перевод грешит и другими избыточными галлицизмами и мелкими оплошностями (к примеру, в написании некоторых имен собственных), однако в целом дает адекватное представление об источнике.

пишут в терминах «социальной» и «художественной» критики. Социальная критика капитализма имеет мишенью неравенство и бедность, выступающие синонимами этой общественной системы. Художественная критика направлена против подчиняющей, стандартизирующей, лишаящей автономии власти капитализма. В определенной степени они противоположны и несовместимы, поскольку первая предполагает установление патерналистских отношений между государством (предприятием) и работниками, а вторая — автономию, реализуемую в индивидуальном и индивидуалистическом акте творчества. Парадоксальный сплав первого и второго типов критики во время Майской революции 1968 г. стал возможен благодаря тому, что движение студентов и творческой интеллигенции было поддержано рабочим движением. Однако со временем произошло ослабление социальной критики и политическая нейтрализация художественной критики путем ее интеграции в новую версию духа капитализма.

Это центральный и наиболее спорный момент во всей книге, чаще всего подвергавшийся критике оппонентов. Во-первых, ее можно прочесть таким образом, как если бы авторы имели в виду, что май 1968 г. «спас капитализм». И такая трактовка, хотя и не входила в намерения авторов, может иметь смысл в той мере, в какой капитализм обладает пластичностью, позволяющей ему не только обойти критику, но и благодаря ей стать сильнее. Другой полемический аргумент состоит в том, что на деле художественная и социальная критика не противоречат друг другу, как того хотелось бы авторам, то есть вся их концепция теряет внутреннюю связность. Однако указанный аргумент работает лишь во французском интеллектуальном контексте, где логика художественного сопротивления полностью совпала с логикой социального протеста и где выживание большей части специалистов креативных профессий поставлено в зависимость от государственных дотаций и пособий. Парадокс «пролетаризированной» художественной критики состоит в том, что автономия от логики рынка ассоциируется для нее с зависимостью от государства. В этом смысле данный критический аргумент лишь подтверждает схему Болтански и Кьяпелло: художественная критика была обезоружена в той мере, в какой она была усвоена, поглощена капитализмом, однако новые формы критики не были созданы.

Авторы полагали, что трансформация «второго» капитализма в новую форму «проектного капитализма», отказавшегося от иерархических отношений подчинения, после 1985 г. должна была сопровождаться формированием *нового духа капитализма*. Наряду с описанными в учебниках новыми формами менеджмента, делающего ставку на автономию сотрудников, на харизматическое лидерство и сетевое взаимодействие, самоорганизацию и креативность, мобильность и гибкие формы занятости, должны были получить развитие новые, гибкие формы социальной защиты (*la flexi-sécurité*). Однако вместо этого мы стали лишь свидетелями того, как традиционные формы социальной защиты, ассоциируемые с режимом полной занятости в Государстве всеобщего благоденствия, постепенно разрушались в связи с политикой сокращения государственных расходов и либерализации образования, здравоохранения и других сфер в разных странах. Капитализм процветает, как никогда, в то время как социальная ситуация ухудшается (рост безработицы и нестабильной занятости, снижение покупательной способности, обеднение трудоспособных категорий населения, сокращение возможностей для восходящей социальной мобильности в развитых странах). Таким образом, пророчество о наступлении нового духа капитализма, который подчинил бы новую, проектную форму капитализма требованиям

справедливости, по признанию Болтански (сделанному на презентации его книги в Москве в декабре 2010 г.), оказалось несостоятельным.

Но современный идеологический кризис вполне поддается интерпретации в соответствии с концептуальной схемой авторов «Нового духа капитализма». Новые, более гибкие формы социальной защиты не получили развития по причине ослабления и неэффективности критики со стороны общества. Чтобы быть эффективной, критика должна не только транслировать эмоциональное возмущение, но и предлагать новые альтернативы, рациональные аргументы, концепты, имеющие целью придать некоторым ценностям универсальное значение. Если художественная критика была нейтрализована благодаря трансформации самого капитализма в последние десятилетия XX в., то социальная критика в терминах защиты социальных завоеваний послевоенных десятилетий — сокращение рабочего дня и понижение срока выхода на пенсию, льготы и привилегии различных профессиональных категорий, страхование по безработице и по болезни, всеобщий доступ к образованию и т. д. — перестала быть адекватной вследствие крушения старых идеологических нарративов. Впрочем, фатальность и всеобщность изменений капитализма, а значит, неадекватность традиционных форм социальной критики, продолжают оспаривать левые интеллектуалы и активисты.

Данный спор не может быть однозначно разрешен позитивным образом, однако основная проблема авторов «Нового духа капитализма» в другом: анализа французской литературы по менеджменту явно недостаточно для объяснения динамики современного капитализма «в отдельно взятой стране». Конечно, будучи чаще всего переводами или переложениями американских учебников, служащих моделью для всего остального мира, эти тексты до определенной степени отражают реальные изменения в управленческой идеологии на глобальном уровне. Вместе с тем данный подход не позволяет учитывать мощные «внешние» переменные, например чрезвычайное развитие финансовых рынков, увеличивших в разы возможность получения чисто спекулятивных прибылей, а также открытие новых (постсоциалистических и развивающихся) рынков и резервов эксплуатируемой рабочей силы, сделавших возможным сокращение социальных расходов путем делокализации. Так, новые источники и формы извлечения прибыли позволили «третьему» капитализму проигнорировать предъявляемые ему требования справедливости. Вместе с тем надо отдать должное прозорливости авторов, предположивших, что ослабление механизмов самоограничения капитализма, признаки которого можно было наблюдать уже 15 лет назад, в ближайшем будущем приведет к череде «потенциально смертоносных кризисов» (с. 24). Иными словами, освобождение от контроля, хотя и делает возможным кратковременный быстрый рост прибылей, в будущем грозит капитализму серьезными неприятностями.

Данное предположение основано на идее, что сила капитализма состоит именно в его способности к самоограничению, благодаря которому ему удается избежать столь часто возмещаемого краха. Хотя идея самоограничения не нова (ее сформулировал Вебер в отношении государства), она противоречит более распространенному тезису о бесконтрольной и безграничной экспансии капитализма. При этом механизмы самоограничения не включаются автоматически. Чтобы выжить, капитализм нуждается в критике, функцию которой в развитых странах берут на себя институты гражданского общества, журналисты, интеллектуалы. Критика — в ее реформистской или радикальной версиях — становится центральным элементом в предложенной Болтански и Кьяпелло модели изменения духа капитализма. Ее роль тройкая: критика лишает легитимности предшествующие формы капитализма; вызывает к спра-

ведливости и принуждает выразителей интересов капитализма к его обоснованию в терминах общего блага; тем самым критика вносит вклад в формирование нового «духа». Как пишут авторы, «при определенных условиях» критика может стать одним из факторов изменения самого капитализма. Но капитализм может попытаться проигнорировать или обойти критику в свой адрес, не изменяя механизмы накопления и перераспределения, как это произошло после кризиса 2008—2009 гг. Свидетельствует ли это о том, что кризис критики в современном обществе не преодолен, или о том, что современные формы капитализма становятся все менее подконтрольны гражданам, их объединениям и правительствам? Недостаточный анализ условий эффективности критики, вопрос о которой сознательно выносится авторами за скобки, можно считать наиболее слабым звеном предложенной модели изменений.

Тем самым отношения между основными понятиями, включающими дух капитализма, критику капитализма и сам капитализм, остаются двусмысленными, не проясненными до конца: критика способна замедлять или ограничивать развитие тех или иных форм капитализма, но и изменения капитализма вследствие его собственной динамики могут вести к дезинтеграции общепринятого дискурса и научных моделей общества. Так или иначе, но важно, что, дистанцируясь от К. Маркса, авторы считают дух капитализма не просто «идеологической надстройкой», напрямую вытекающей из форм и условий производства, а необходимой частью капиталистического процесса. Хотя авторы признают, что критика не единственный фактор изменения капитализма и его духа, но возвращение идеологического, символического измерения в анализ экономической практики дает новые аналитические возможности для понимания проблемы изменения экономического порядка. Возможно, одним из путей возврата в экономический анализ процесса изменений, в чем Й. Шумпетер видел задачу «экономической теории будущего»², могла бы стать реактуализация, «переприсвоение» классиков одновременно социологии и экономической науки, таких как Маркс или Вебер, идеи которых во второй половине XX в. оказались востребованными лишь среди социологов.

² Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса. М.: Европа, 2011. С. 90.



XIX Кондратьевские чтения
«МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ:
УРОКИ ПРОШЛОГО, ШАНСЫ И РИСКИ»

Москва, 20 октября 2011 г.

Государственная Дума, Охотный ряд, дом 1, зал 504

Основные организаторы:

Международный фонд Н. Д. Кондратьева,
Институт экономики РАН,
Научно-экспертный совет по антикризисной политике
Аналитического управления Аппарата Государственной Думы

Проблемы и вопросы, намеченные к рассмотрению:

- анализ исторического опыта осуществления разных сценариев модернизации России;
- современные сценарии модернизации России и возможные последствия их осуществления;
- поиск новых теоретических и практических подходов при выборе сценариев модернизации России и механизмов их реализации;
- роль государства, бизнеса, общества и человека в осуществлении сценария модернизации России.

Формат:

XIX Кондратьевские чтения намечено провести в формате активной дискуссии с привлечением российской и зарубежной научной общественности, представителей президентских и правительственных структур разных уровней, политической элиты, бизнес структур и представителей региональной власти, местного самоуправления и гражданского общества, и выработать научно-обоснованную позицию по видению путей модернизации российской экономики. По результатам регистрации участников будут определены модераторы и дискуссионты по основным направлениям.

Материалы:

для проведения плодотворной дискуссии Международный фонд Н. Д. Кондратьева наметил заранее подготовить доклады по указанной проблеме. Доклады и тезисы будут размещены на сайте www.ikf2011.ru до начала конференции, а также будут разосланы ученым и заинтересованным официальным лицам, пожелавшим принять участие в дискуссии. После конференции будут изданы: сборник с основными докладами, материалами дискуссии и принятыми к публикации тезисами; электронный сборник — Аналитический вестник Научно-экспертного совета по антикризисной политике Аналитического управления Аппарата Государственной Думы (будет размещен на сайте Государственной Думы РФ).

На чтения приглашаются ученые и специалисты из регионов России, ближнего и дальнего зарубежья. **Рабочий язык — русский.**

Условия участия, оперативно обновляемая информация и программа XIX Кондратьевских чтений, а также регистрация участников и прием тезисов (объемом до 6 тысяч печатных знаков с пробелами) — на сайте www.ikf2011.ru.

Конечный срок регистрации участников и приема тезисов — **20 сентября 2011 года.**

Контакты:

Князева Елена Васильевна — (499) 128-77-38, mir-peremen@yandex.ru
Бондаренко Валентина Михайловна — (499) 129-04-88, bondarenko@inecon.ru
Айрапетян Мамикон Сергеевич — (495) 982-27-04, airapetian@duma.gov.ru,
airapetianm@yandex.ru

Информационная поддержка: журналы «Вопросы экономики», «Вестник Института экономики РАН», «Экономические стратегии», «Интеграл», «Мир перемен», «Российский экономический журнал», Издательский дом «Экономическая газета».

Партнерами конференции могут стать бизнес структуры и ВУЗы.
Ждем Ваших предложений.

MACROECONOMICS

A. RADYGIN, YU. SIMACHEV, R. ENTOV

**State and Denationalization: Risks and Limitations
of the «New Privatization Policy»**

The article is devoted to the analysis of theoretical and applied preconditions and restrictions to the accelerated privatization and modernization of present governance model of state property in Russia. The authors consider comparative advantages and risks of the public sector, quantitative dynamics of the 2000s, groups' interests as well as offer their vision for the «new privatization policy» frame and prospects.

V. MAEVSKY, K. ZORIN

Some Features of the Money's Accelerator Performance

Money supply can be divided into two components: the one serving nominal GDP production and the other serving stock market transactions. It is argued that weak fluctuations of money supply growth rates relative to nominal GDP growth rates provoke strong fluctuations of the money supply component serving stock market. This, in turn, leads to sharp fluctuations in the stock market conjuncture that implies not only financial turmoil but economic depression. The authors propose to manage this process through analyzing dynamics of the specially designed index.

NATIONAL IMAGES OF SCIENCE

S. NEWCOMB

Abstract Science in America, 1776—1876

The paper written by the famous American scientist — astronomer, physicist, and economist S. Newcomb (1835—1909) reviews the development of American science in the 19th century. The author analyzes factors of the poor state of science in the USA and compares institutional and organizational features of science in America and in Europe. He shows that the USA lags behind not because of the lack of intellectual potential (such as low level of education), but due to the lack of interest on the part of society and to the absence of demand for science. It is possible to overcome this indifference if the society realizes the importance of abstract science and enormous practical opportunities stemming from it.

I. PEAUCELLE

**Innovations in Economic Science: French Contribution
for the Last 70 Years**

In the article some branches of modern economic thought are considered, in which the French researchers have made pioneering contributions. French science is characterized by its Cartesian roots as well as by the ideas of national accounting dating back to Quesnay. Over the past 70 years two parallel paths of these fundamental distinguishing features are clearly visible. One way is formed under the influence of historical, legal and psychological research. It is presented by indicative planning, experimentation in the economy, and theories of justice and regulation. The other way is determined by the inclusion of mathematics, where the French contribution can be seen in such approaches as macroeconomic modeling, the theory of disequilibrium and quantitative finance.

INVESTMENTS AND INNOVATIONS

V. LIVSHITS, A. SHVETSOV

What Mistakes Should Be Avoided under Evaluating Investment Projects with State Participation

Principle shortcomings of Russian and foreign practice of realizing large investment projects are analyzed in the article. The reasons for systematic underestimating risks and overestimating advantages of such projects that determine their inefficiency are revealed. The necessity of investment decisions' project presentation and evaluation of their efficiency is proved. The state of Russian methodic base for evaluating investment efficiency is considered. Stereotype economic and methodic delusions of investment projecting practice that lead to serious mistakes are shown.

E. KUTSENKO, D. TYUMENTSEVA

**Clusters and Innovations in the Subjects of RF:
The Results of Empirical Study**

According to the modern economic theory one of the most important factors of increasing the rate of innovations is cluster formation. Studies undertaken in the US and Europe confirm the significance of this factor. Nevertheless, it is unclear, to which extent the regularities observed in developed countries can be applied to transition and developing economies. This paper is dedicated to theoretical justification and empirical study of the impact of clusters on the innovation rate in the regions of the Russian Federation.

V. GAZMAN

Innovative Leasing Financing

Securitization has an innovative mechanism for effective financing of investment projects. It allows achieving tangible economic results in the renewal and modernization of the capital stock, in an integrated manner combining lending, leasing, factoring, emission of securities. The article submits the scientific definition of «securitization of leasing assets»; the system of inequalities that reflects the economic feasibility of the project taking into account the yield of the participants and allowing to simulate the process of securitization of leasing assets and its pricing; comparison of contract cost of the lease contract and the amount of securitization, which allows investors to improve the quality of risk management; relationship of the duration of the leasing portfolio and the efficiency of securitization. It also analyzes 72 securitization transactions of leasing assets in Italy in 1990–2011 as well as the prospects for the development of innovative financing of leasing in Russia.

A. ZHUK

Dissertation Trap on the Way of Building Innovation Economy

The paper attempts to find the solution of the problem of improving the quality of scientific research by candidate and doctor of sciences applicants with institutional economic theory research tools. The dissertation research economic institution analysis has revealed the institutional trap in its structure which distorts real goals and objectives of scientific research of young scientists. The comparative study of quantitative indexes of post-graduate system in Russia, European Union and USA is presented in the paper. The directions of modernization of post-graduate education in Russia are proposed.

Modernization of Forestry Complex and Forestry Management *(An Interview with the First Deputy Chairman of the Government of RF V. A. Zubkov)*

In his interview Victor Zubkov discusses the measures aimed at developing Russia's forestry complex and forestry economy. Special attention is paid to protection of forests from fires, reforestation. Public-private partnership should play an important role in order to create engineering, transport and energy infrastructure, implement new technologies, increase the level of timber processing, balanced forestry use.

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК **объявляет конкурс на замещение вакантных должностей**

Старший научный сотрудник

- в Центре исследований реального сектора экономики (1 ставка).
В конкурсе могут принять участие лица со степенью кандидата экономических наук, имеющие опыт работы и научные труды по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

Младший научный сотрудник

- в Центре экономической теории социального сектора (1 ставка).
В конкурсе могут принять участие лица, имеющие опыт работы и научные труды по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

Петенденты должны удовлетворять квалификационным характеристикам, предъявляемым для замещения соответствующей должности. С победителями конкурса будет заключен срочный трудовой договор по соглашению сторон.

Конкурс будет проводиться 18 октября 2011 года в Институте экономики РАН (117218, Москва, Нахимовский пр-т, д. 32) в 15-00 в конференц-зале (4 этаж). Документы на конкурс принимаются до 17 октября 2011 года в каб. № 311.

Условия конкурса определяются Положением «О порядке проведения конкурса на замещение должностей научных работников организаций, подведомственных Российской академии наук» (утверждено приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 145, Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации № 353, Российской академии наук № 34 от 23 мая 2007 г.).

Контактный телефон (499) 129-02-81

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
 Корректор — **Л. Пуцаева**

Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“» (юр. адрес: 117218, Москва, Нахимовский пр., д. 32; факт. адрес: 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2). Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2. **Тел./факс:** (495) 436-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 01.09.2011. Формат 70 × 108¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 500 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 4092.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2011.