

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ТЕРРИТОРИЙ РАН
МРОО ЦЕНТР ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

**ЭВОЛЮЦИОННАЯ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

*Лекции IV Всероссийской летней школы молодых
исследователей эволюционной и институциональной
экономики*

(г. Вологда, 9–12 сентября 2014 г.)

ВОЛОГДА
2015

*Сборник подготовлен при финансовой поддержке
РГНФ (грант №14-02-14021)*

Эволюционная и институциональная экономика: вопросы теории и практики [текст]: лекции IV Всероссийской летней школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики, г. Вологда, 9–12 сентября 2014 г. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. – 200 с.

Редколлегия:

В.А. Ильин (отв. редактор),
К.А. Гулин, А.А. Шабунова, Т.В. Ускова, С.В. Терехова

В сборнике представлены лекции IV Всероссийской летней школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики, проходившей в Вологде 9–12 сентября 2014 г.

В выступлениях затрагиваются особенности институционально-эволюционной теории, трансакционной теории экономических институтов, новой теории воспроизводства; современные проблемы развития экономики России и эволюции ее институтов; вопросы теории эволюционной и институциональной экономики в решении региональных проблем.

Сборник предназначен для ученых и практиков, преподавателей, аспирантов и студентов, специализирующихся на проблемах экономического и социального развития.

Ответственный за выпуск – к.э.н. Р.Ю. Селименков

ISBN 978-5-93299-300-2

© Институт социально-экономического
развития территорий РАН, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Маевский В.И.</i> Основные положения новой теории воспроизводства.....	4
<i>Полтерович В.М.</i> Экономические реформы: предпосылки успеха и причины неудач.....	9
<i>Кирдина С.Г.</i> Особенности институционально-эволюционной теории в России.....	20
<i>Лившиц В.Н.</i> Оценка эффективности инвестиционных проектов.....	33
<i>Клейнер Г.Б.</i> Какая экономика нужна России? (опыт системного анализа).....	53
<i>Качалов Р.М.</i> Экономические институты: риск деформации и методы предотвращения.....	64
<i>Нуреев Р.М.</i> Олимпийский политически-деловой цикл: тенденции развития.....	90
<i>Ерзнкян Б.А.</i> Эволюция институтов, социальных структур и кодов.....	110
<i>Попов Е.В.</i> Трансакционная теория экономических институтов.....	120
<i>Ускова Т.В.</i> Социально-экономические проблемы территорий и современные институты развития.....	141
<i>Шабунова А.А.</i> Демографическое развитие России: трансформация институтов.....	168

Маевский Владимир Иванович
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор, директор Центра эволюционной
экономики Института экономики РАН
(г. Москва)

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ НОВОЙ ТЕОРИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Каким образом экономика самовоспроизводится? Каким образом экономика, которая работает в режиме производства для потребления, периодически замыкается на производстве для самой себя?

Когда экономика работает сама на себя, когда основной капитал с помощью людей создает самого себя, структура этого капитала формируется независимо от конечных потребностей общества. Экономика работает в переключающемся режиме воспроизводства, то есть она периодически замыкается на себя, а периодически работает на потребление. Причем это она делает не целиком, а состоит из набора подсистем, где одна подсистема включается в режим самовоспроизводства, другие подсистемы работают на потребление. А в целом получается, что экономика делает и то и другое одновременно.

Вопрос координации динамики подводит к одной из ключевых проблем современной теории. Проблема заключается в том, что одна из слабостей современных моделей – в них не учитывается, что процесс экономического роста протекает на фоне смены поколений основного капитала, что эта смена в обязательном порядке происходит посредством кругооборота капитала. Одно поколение заменяет другое.

Мы понимаем проблему координации динамики именно как проблему координации отношений между собственниками разных поколений основного капитала. В реальной экономике проблема координации динамики – воспроизводственная, она возникает вновь и вновь, это не разовая проблема.

Так как молодой основной капитал со временем стареет, его нужно заменять, проходит время – еще раз нужно заменять, и так далее, это есть процесс воспроизводства.

Назовем программой А способность экономики воспроизводить свой основной капитал, программой В – способность экономики производить потребительские блага. Подобно тому, как демографы изучают человеческое общество в виде совокупности одновременно живущих поколений людей, экономисты могут исследовать макроуровни в виде набора макроэкономических подсистем, каждая из которых способна самостоятельно выполнять программы А и В, но отличается от других подсистем возрастом основного капитал. Мы делим капитал по основным группам: G_1 – самая молодая подсистема, у нее самый молодой основной капитал, G_n – самая старая.

Когда мы делим целостную экономику на подсистемы по возрасту, то это деление не имеет никакого отношения к делению по отраслям. G_1 не означает, что это сельское хозяйство, G_2 – машиностроение, G_n , например, – транспорт. G_1 , G_2 и G_n – это комплексы отраслей, но только они сгруппированы по возрастному признаку.

Экономическими акторами нашей базовой математической модели выступают реальный сектор экономики, домашние хозяйства и государство. Реальный сектор обладает набором подсистем и способен работать в режиме переключающегося воспроизводства. Домашние хозяйства тоже делятся на группы, каждая группа связана с соответствующей подсистемой. То, что делает подсистема, по сути, делает каждое домашнее хозяйство. Государство – эмиссионный центр.

Модель в продуктовом аспекте удовлетворяет тождество национальных счетов в простейшем виде. Что очень важно – в модели обращаются быстрые и медленные деньги. Оборотные деньги переходят от подсистем домашних хозяйств и в качестве зарплат возвращаются назад. Есть длинные медленные деньги – это амортизационные отчисления, которые накапливаются для

финансирования программы A , то есть воспроизводства основного капитала. Обороты быстрых и медленных денег переплетаются и в результате образуется два связанных денежных кругооборота.

Дифференциальные уравнения модели описывают поведение подсистем, которые в определенном интервале времени производят только потребительские блага, и подсистем, которые производят основной капитал. Переключение состоит в том, что в следующем году подсистема G_n воспроизведет свой основной капитал, это молодой основной капитал, и она начинает производить потребительские блага. Подсистема G_{n-1} в следующем году начинает производить основной капитал для себя. Эта модель описывает экономику XVI века, когда не было банков и амортизационные деньги накапливались в сейфах хозяев подсистем, а у домашних хозяйств – в кошельках. Разработанная нами программа позволила, не корректируя, указанную модель эволюционировать и развить модель начала XX века, где действуют банки, но еще очень слабый фондовый рынок. С банками деньги обращаются значительно быстрее.

Под скоординированной динамикой можно понимать такое движение, когда макроэкономические подсистемы со временем не разбегаются относительно друг друга. Если подсистемы разбегаются, имеет место раскоординированная динамика. Примером раскоординированной динамики служит случай с тремя подсистемами: молодой, среднего возраста и старой. Одна из трех подсистем, в которой, предположительно, работают эффективные менеджеры, обеспечивает более высокие темпы производства по сравнению с другими подсистемами, причем это преимущество сохраняется в течение длительного времени. И оказывается, что экономика в такой ситуации ведет себя следующим образом: подсистема, которая работает чрезвычайно эффективно, подавляет развитие подсистемы, которая уходит вниз, и запрещает ей расти. Это в случае недостаточного поступления денег в экономику. При достаточном поступлении ситуация также плохая. Разрыв темпов роста подсистем нарастает, и это равноценно развалу экономики. В реальной жизни

случаи подобной раскоординации существуют, нередко сопровождаясь острыми политическими конфликтами. Причина конфликтов в том, что домашние хозяйства, занятые в прогрессирующей части экономики, через бюджет вынуждены поддерживать жизнедеятельность домашних хозяйств деградирующей части экономики. Поэтому индустриальная Каталония настаивает на выходе из состава Испании, высокотехнологичная Ломбардия – из состава Италии, богатая запасами нефти Шотландия – из состава Великобритании.

Расхождение не возникает в том случае, если, во-первых, менеджеры всех этих подсистем работают более-менее одинаково эффективно, причем оплата их труда и оплата труда занятых в производстве основного капитала и производстве потребительских благ растет примерно одинаковыми темпами, при этом государство эмитирует деньги в том количестве, которое необходимо, чтобы обеспечить нормальные возможности для покупки потребительских благ, создаваемых данными подсистемами.

Таким образом, настоящие эволюции в экономике заключаются не в том, что одна ее часть вытесняет другую, а в том, что отдельные части экономики бегут наперегонки при условии, что никто никого не должен обгонять (эволюционная игра). Скоординированное развитие экономики (в виде косички) представляет идеальный вариант развития, эталон, к которому следует стремиться, чтобы избежать экономического кризиса или смягчить его последствия. Модель показывает, что при нанесении шока, например повышении заработной платы работников сверх того темпа, которым идет рост производства, и последующем возвращении назад (установлении правильных параметров), кратковременные шоки не приводят к разному развитию экономики. Через несколько лет экономика снова возвращается на траекторию скоординированного роста, хотя не обязательно прежнюю. При этом возникает эффект, схожий с эффектом демографического эха.

Имеется также другая сторона координации (кроме вещественной) – денежная. Денежная сторона скоординированного развития, в частности, касается поведения траектории денежного капитала, обеспечивающего финансирование производства основного капитала. С инвестиционными ресурсами, которые мы бросаем на сферы воспроизводства основного капитала, нужно обходиться чрезвычайно аккуратно. Один из важнейших элементов теории заключается в том, что в самовоспроизводящейся экономике инвестиции в конечном итоге идут только на заработную плату (по всей технологической цепочке производства). Если экономика не самовоспроизводящаяся, то тогда инвестиции идут на покупку капитала в другой стране.

Расчеты по модели показывают, что продолжительное отклонение макроэкономических подсистем от условия неизменной отдачи капитала порождает такую денежную раскоординацию экономики, которая может привести к экономическому кризису.

Полтерович Виктор Меерович
академик РАН, профессор,
заместитель директора Московской школы экономики МГУ
(г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ: ПРЕДПОСЫЛКИ УСПЕХА И ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ

Институциональные реформы (наряду с технологическими изменениями, географическими открытиями, войнами и природными катаклизмами) – важнейший аспект социально-экономического развития. Большая часть реформ не достигают целей, поставленных реформаторами, либо достигают их с избыточными издержками.

Существующая теория реформ – нормативна. Ее рекомендации обобщают лучшие практики. Предположение: реформатор-эксперт не преследует корыстных целей, стремится к улучшению общественного благосостояния. В реальности оно не всегда выполняется.

Можно ли использовать нормативную теорию для понимания закономерностей институциональной эволюции и извлечения уроков? Возникает задача: рассмотреть историю институтов с точки зрения теории реформ.

Важные вопросы – предпосылки успеха и причины неудач реформ.

Надо сказать, что неудачи реформ характерны не только для России. Реформы в развивающихся странах происходят постоянно и чаще всего не дают ожидаемых результатов. Есть глобальные примеры – в начале XX века происходит переход к плановой экономике – поражение к 1990-му. Мы рассматриваем развитие Латинской Америки и стран Карибского бассейна (1980-е – спад 0,8% в год, 1990-е – рост 1,5% в год), Среднего Востока и Северной Африки (1980-е – спад 1% в год, 1990-е – рост 1% в год), это большие группы стран, постоянно ставящие задачи догоняющего развития. Типичное развитие состоит в том, что в течение длительного промежутка времени (5, 6, иногда 10 лет) происходит быстрый рост, а потом по тем или иным причинам

рост сменяется спадом. Так что в результате на более длинных периодах мы догоняющего развития не наблюдаем. В 1990-е годы это спад около 30% ВВП в 26 странах Восточной Европы и бывшего СССР. В 1990-х в России потери ВВП были больше, чем в 1937–1945 гг. (44 и 38%).

Россия в этом отношении является полигоном проверки ошибочных теорий. Для нас недогоняющее развитие «ups and downs» (вверх и вниз) чрезвычайно характерно. В период плановой экономики (1917–1991) наблюдались циклы, в 1992–1998 гг. переход к рынку – down (резкий спад), 1999–2008 гг. – очень быстрый рост (в 2012 году ВВП на душу, ППП – 46% от США, 64% от Франции – это рекорд по данным сопоставлений 2011 года). Но выяснилось, что механизм долгосрочного роста тем не менее не построен. Всё же ошибочные реформы внесли существенный вклад. И в 2009 году произошел поворот в сторону «down», который продолжается и сейчас.

Возникают вопросы: почему так происходит, кто виноват и что делать?

Вопрос «Кто виноват?» отчасти дискутировался многократно. В диспут-клубе АНЦЭА «Узлы экономической политики: итоги и уроки реформ 1990-х годов» 16 декабря 2010 г. (Полтерович–Ясин) я сформулировал как один из вариантов ответа такой, что «виновата прежде всего экономическая наука, не создавшая надежных заслонов проведению ошибочной стратегии реформирования в развивающихся и посткоммунистических странах. Но теперь мы лучше знаем, чего не надо делать и как искать решения». Незрелость теории реформ – это важный фактор и источник ошибочных преобразований. Вообще, теория реформ – наука экспериментальная. Об этом говорил философ, политолог Эдмон Берк.

В 1990-е годы бытовал целый ряд мифов, который был положен в основу реформирования. Среди них такие, как:

1. «Макроэкономические законы универсальны».
2. «Частная собственность (почти) всегда лучше государственной».
5. «Государство в экономике – это “ночной сторож”».
6. «Планировать не нужно, рынок все решит сам».

7. «Надо продолжать реформы – независимо от издержек».
9. «Правительство не должно проводить “популистскую” политику».
10. «Шоковая терапия – лучшая из стратегий».
11. «Заимствовать надо лучшее».

Так кто же все-таки виноват? Политики? Чиновники? Эксперты? Общество?

Мой ответ: и те, и другие. Но на первом месте – мы, эксперты. Вопрос о персональной ответственности – дело историков; я его не рассматриваю. В экспертном сообществе слишком часто наблюдается недостаток квалификации, а также такой феномен, как обслуживание интересов политиков и чиновников.

Новый марксизм: «Классовые интересы чиновников состоят в поддержании избыточного государственного регулирования, отсутствии свободного доступа на рынки, бесконтрольности расходов».

Эксперт, проектируя реформы, обязан учитывать политические ограничения и предвидеть возможности присвоения ренты.

Первая трудность проектирования реформ: внедрению нового института препятствуют ограничения – культурные, институциональные, политические, технологические или ресурсные. И поэтому то, что мы хотим создать, как правило, непосредственно, сразу – невнедряемо, не будет работать. Из-за этого реформы нельзя рассматривать как одномоментный акт. Реформа – это всегда последовательность (промежуточных) институтов, соединяющая исходное состояние с желательным в подходящем институциональном пространстве (плюс правило, определяющее условия переходов от каждого промежуточного института к последующему). Важно, что промежуточные институты удовлетворяют существующим ограничениям, которые препятствуют дальнейшему движению. Они обычно выполняют функции финального (желательного) института и одновременно способствуют ослаблению ограничений, создавая условия для следующего перехода (пример: либерализация цен в Китае в 1979–1993 гг.).

Таким образом, задача реформирования состоит в том, чтобы спроектировать и реализовать эффективную институциональную траекторию. Критерий эффективности – улучшение благосостояния всех (основных) групп населения (Парето-улучшение). И, конечно же, нужно, чтобы реформы были с минимальными (приемлемыми) издержками. Желательно непрерывное улучшение – формирование позитивных институциональных ожиданий.

Когда мы говорим об издержках, то следует различать трансакционные и трансформационные издержки. Трансакционные – это издержки соблюдения нормы («поток»). Трансформационные – издержки на переключение от одной нормы к другой («запас»). Условие переключения для агента: разность приведенных чистых выигрышей больше трансформационных издержек.

Для того чтобы реформировать какую-то систему институтов, нам нужны прежде всего ресурсы, которые, если бы мы не занимались реформами, могли пойти на обычные инвестиции. Отвлечение инвестиций – это, естественно, издержки. Очень важный источник трансформационных издержек – это дезорганизация: старая система разрушается раньше, чем проявляется эффективность новой; рассогласованность действий агентов при движении к новому равновесию. Еще один источник издержек – интенсификация перераспределительной деятельности (борьба за переходную ренту). Другие источники – дисфункции, институциональные ловушки, сопротивление проигравших.

Оценить издержки и выигрыши, когда мы проводим реформы, очень тяжело. Неудача в том, что издержки слишком велики, иногда настолько, что начатую реформу приходится отменять. Еще очень важно иметь в виду, что издержки реформы проявляются немедленно. Выигрыш отдален во времени и с трудом поддается оценке.

Пример удачной реформы – пенсионная реформа в Швеции в 1999 году.

До реформы было следующее:

- распределительная система; отчисления – 18,5%;

- выход на пенсию с 61 года; гарантированная пенсия с 65 лет (зависит от стажа и заработка);
- индексация в зависимости от наличия средств в ПФ.

Реформа 1999 была связана с демографическими изменениями, ростом количества пенсионеров, относительным уменьшением количества работающих. Вот что стало после реформы: отчисления 16% – по старой схеме; 2,5% – на индивидуальный счет в негосударственный пенсионный фонд по выбору. Но это для тех, кто родился после 1954 года. Для тех, кто родился до 1937 г., – старое правило; для лиц 1937–1953 годов рождения – возрастающая доля отчислений на индивидуальный счет (менее 2,5%). При формировании пенсии доля «старой» пенсии убывала.

Те, кто родился после 1946 года (в условных расчетах), выиграли – таких большинство. Могли проиграть – старше 53 лет.

Есть еще целый ряд трудностей, связанных с реформированием.

Прежде всего, реформа может быть инструментом рентоизвлечения. Любое институциональное изменение деформирует систему ограничений, действующих в экономике, и приводит к изменению поля возможностей для хозяйствующих субъектов. Если возникают новые ограничения либо ослабляются старые, то создаются и новые привилегированные позиции, позволяющие получать переходную ренту – дополнительную «сверхнормальную» прибыль. Появление новых возможностей рентоизвлечения обычно интенсифицирует перераспределительную активность в ущерб производству (лоббирование, коррупция, воровство и т.п.).

Нередко реформы проводятся с целью рентоизвлечения, пример – залоговые аукционы 1995 года. Перераспределение власти: собственность в обмен на власть.

Что касается приватизации, национализации, то в одной из статей Chua (1995) говорится, что в истории многих стран наблюдаются циклы усиления и ослабления роли государства в экономике, включая смену политик национализации и приватизации (НП-циклы). Мексика пережила пять таких

«поворотов»: за первым, «прорыночным», периодом 1867–1910 гг. последовали национализация 1910–1940 гг., приватизация 1940–1958 гг. и новая национализация в 1958–1983 гг., сменившаяся в 1983 г. очередным приватизационным бумом. В Чили, Перу, Бразилии, Аргентине, Уругвае – всюду, хотя и не синхронно, наблюдались аналогичные НП-циклы.

Кроме того, реформа является инструментом административной борьбы внутри правительства, предметом борьбы за финансы. Реформа – перераспределение денег (в том числе на их проведение), имущества и власти. Показательный пример: в 1990-е годы всерьез обсуждался проект реформы орфографии. В 2011 году вышло постановление о масштабной приватизации: здесь просматривается борьба между двумя чиновниками. Происходит блуждание проектов законов по кабинетам. Реформы управления наукой, образованием, культурой – снижение роли творческой интеллигенции. Фальшивые реформы: монетизация льгот 2005 года – заведомо невыполнимая нагрузка на регионы (чтобы отчитаться). В действительности такая политическая (административная) борьба характерна не только для развивающихся стран, но и для развитых тоже. В частности, парламентская борьба за изменение налоговой системы – перераспределительный конфликт (Alezina, Drazen, 1991; Fernandez, Rodrik, 1991).

Забавно наблюдать, как место крашит чиновника: «... Чиновники экономического блока правительства вчера вернулись к открытой макроэкономической дискуссии. Обсуждалось, что для России важнее – высокие темпы роста ВВП или макроэкономическая стабильность. Вице-премьер Александр Жуков и глава МЭРТа Эльвира Набиуллина настаивают на первом, жертвуя целью снижения инфляции, а первый зампред Центробанка Алексей Улюкаев, глава Минфина Алексей Кудрин – на втором, отмечая перегрев экономики» (газета «Коммерсант», № 54 (3871) от 02.04.2008).

По сведениям газеты «Коммерсант», не опровергнутым чиновниками, министр экономики Алексей Улюкаев написал президенту Владимиру Путину и премьеру Дмитрию Медведеву письмо, в котором, по сути, предлагает

ограничить монополию ЦБ на выбор средств борьбы с инфляцией, создать механизм, при котором будет право голоса и у Минэкономразвития, и у Минфина («Экономика и жизнь», 31.07.2014).

Проектирование реформ «на коленке»: процедуры парламентских чтений, внесения поправок – не позволяют оценить последствия предлагаемых трансформаций; профильные комитеты часто не содержат нужных профессионалов. В «незрелых демократиях» последствия особенно печальны. Монетизация льгот: парламентарии были убеждены, что на Западе натуральные льготы не используются.

Довольно важный вопрос: демократия или несменяемая власть, что более эффективно для проведения реформ? В условиях трудностей эффективные реформы очень часто проводились при несменяемости высшей власти: ФРГ – христианские демократы (1949–1969 гг.); Япония – ЛДП с 1955 по 2009 г. (с перерывом к 1993 г.). Недостаток реформ при несменяемой власти: если все сколько-нибудь важные решения принимаются на самом верху, вероятен застой.

Американский социолог и политолог Chalmers Johnson (1982, 1999) формулирует условия, необходимые в условиях несменяемости власти для эффективного проведения реформ: а) команда единомышленников (Сингапур – Ли Куан (1959–1990); Германия – Эрхард; Франция – Де Голль (национализация) и Пьер Массе); б) независимость административной власти от политической («the politicians reign and the state bureaucrats rule»); в) децентрализация, участие бизнеса и общества.

Был рассмотрен целый ряд причин неудач:

- неразвитость теории;
- трудности проектирования (учета ограничений и издержек);
- использование реформ как инструмента перераспределения ренты, административной борьбы;
- нерациональная структура власти;

- неразвитость экспертного сообщества: недостаточная квалификация (идеология), обслуживание интересов властных структур.

Неразвитость экспертного сообщества – сегодня это важнейшая причина неудач. Конфликт интересов: эксперты финансируются государством, происходит соблазн обслуживать решения правительства. В экспертном сообществе наблюдается поразительное явление – сокрытие авторства. Реформа РАН – кто ее придумал? Никто не знает. Еще одна вещь – совмещение авторства и экспертизы хода реформ (введение ЕГЭ). Отсутствие квалификации: приверженность «простым решениям».

Еще раз о типичных ошибках:

- попытки копирования институтов передовых стран, игнорирование культурных, институциональных, ресурсных, технологических ограничений;
- игнорирование мирового опыта (прошлое развитых стран, опыт развивающихся стран);
- приверженность «простым решениям» – неумение конструировать промежуточные институты.

Чтобы не создавалось впечатление, что Россия намного хуже других стран, я приведу пример широкого внедрения накопительных систем. В 1981 году в Чили вместо распределительной пенсионной системы была введена накопительная. Опыт Чили расценивался как положительный, и в 1994 году Всемирный банк рекомендовал правительствам всего мира внедрение накопительной системы (World Bank, 1994). За короткое время более 30 стран, поощряемых ВБ, ввели накопительные системы, одновременно ужесточив условия получения и размеры распределительной части пенсии. Но первые успехи быстро сменились разочарованием. После реформ доля участников пенсионных программ сократилась в большинстве стран (включая Чили). Причины: бедность, культура накопления, фондовый рынок. В 2000-х годах происходило сокращение накопительных программ. В России в 2001–2002 годах – реформа (6 из 22% – накопительная часть для лиц 1967 г.р. и младше); 2013 – перерыв для «молчунов» на 2014 год.

У реформаторов существует такой фетиш, как «институциональные реформы». Считается, что самым главным является снижение коррупции, административных барьеров, прозрачность, подотчетность и т.п. Но успех зависит от массовой культуры, неформальных норм – они очень инерционны. Если неформальные нормы не поддерживают реформу, принуждение и контроль особенно затратны: 94-й закон о закупках, ЕГЭ – барьеры повышаются, рента перераспределяется. Улучшение институтов не является ни необходимым, ни достаточным условием успеха (примеры Южной Кореи и Чили показывают ровно это). В опросе 2009 года о препятствиях для бизнеса (Кузнецов, Яковлев, 2014) коррупция на 8-м месте из 19-ти, плохое госрегулирование – на 5-м. Главное – макро, налоги, кредиты. По данным опроса РСПП (2012), барьеры на 3-м месте, коррупция на 5-м, кадры на первом.

Если посмотреть на современную литературу, то видно, что «институциональная мода» среди исследователей, находящихся на передовых рубежах, прошла. Идет полемика о связи институтов и роста. Обсуждают направление каузальности: если идет быстрый рост, институты легче улучшаются. В работах по стимулированию роста на первый план выдвинулись проблемы выявления приоритетов, НИС, кластеры и т.п. – другие институты.

Если взять страновые показатели, то мы обнаружим, что страновой показатель законности (Rule of Law (WB)) в % (доля худших стран) в среднем за 2000–2012 годы составил: в Беларуси – 13, Украине – 24, Венгрии – 76, Чили – более 87. Отношение душевых ВВП Белоруссии и 1) Украины увеличилось на 75%, 2) Венгрии – на 55%, 3) Чили – на 33%. В 1994 году белорус был на 4% богаче украинца, а в 2012 году – вдвое. Таких примеров много: Индия и Китай, Грузия и Армения. Таким образом, быстрый рост является предпосылкой «улучшения институтов».

В заключение. У нас возникла проблема Мюнхгаузена. Причина неудач – в системе проектирования реформ. Система требует реформирования самой себя, но она не способна добиваться успеха. Ситуация напоминает проблему, которую с таким блеском решил Мюнхгаузен, вытащив себя за волосы из

болота. Это аналог институциональной ловушки (ИЛ), возникающей из-за отсутствия координации между агентами. Одному (типичному) эксперту нет смысла разбираться в теории и искать подходящие промежуточные институты, коль скоро его вознаграждение не зависит от качества проекта (возможно, что оно даже уменьшится с ростом качества). А небольшая группа разобщенных «романтиков» изменить ситуацию не в состоянии. Как и в случае ИЛ, выход из «плохого равновесия» возможен в результате самоорганизации агентов; в данном случае речь идет об экспертном сообществе.

Как защитить общество от вредных реформ:

- изучать теорию реформ;
- интенсифицировать ее разработку (в частности, методы учета политических ограничений) и популяризацию;
- разоблачающая роль теории – препятствие для ищущих (генерирующих и присваивающих) ренту чиновников и экспертов;
- конкуренция при разработке реформ, открытые слушания;
- авторство, участие авторов в заключительных версиях законов;
- необходим закон о проектировании реформ.

Разделами типичного проекта являются:

- 1) формулировка целей;
- 2) анализ спонтанной эволюции институтов;
- 3) анализ аналогичных реформ в других (не только передовых) странах и институциональных экспериментов;
- 4) разбиение реформы на этапы и представление ее в виде последовательности промежуточных институтов;
- 6) сопоставление интегральных выгод от реформы с интегральными издержками;
- 7) обоснование перспективности планируемой институциональной траектории в соответствии с требованиями (1) – (11); учет политических ограничений;

8) выбор эффективной технологии осуществления реформы, включая создание необходимых вспомогательных институтов;

9) методика анализа результатов осуществленных институциональных изменений (аналог оценки регулирующего воздействия).

Перспективные траектории должны (некоторые из 11 требований):

(4) учитывать особенности гражданской культуры и уровень развития человеческого капитала;

(5) учитывать возможности принятия политических решений о реформах и отказа от них;

(7) обеспечивать ослабление ресурсных, технологических и институциональных ограничений вдоль траектории;

(8) включать эффективные меры по сдерживанию перераспределительной активности;

(9) формировать институциональные ожидания, стимулирующие движение вдоль траектории;

(10) предусматривать на каждом шаге, по крайней мере, частичную компенсацию потерь проигравшим;

(11) сочетаться с государственной политикой стимулирования экономического роста.

Необходимы сектор институциональных исследований и разработок – сеть специализированных организаций для изучения, трансплантации и конструирования институтов, проектирования и мониторинга реформ; стандарты на институциональное проектирование, поощрение чиновников за внедрение институциональных инноваций.

Кирдина Светлана Георгиевна
доктор экономических наук,
зав. сектором эволюции
социально-экономических систем
Института экономики РАН
(г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИИ В РОССИИ

Как правило, считают, что теоретические эволюционно-институциональные подходы к анализу экономических явлений были привнесены в российскую экономическую науку. Их исторической родиной полагают Великобританию (идеи Чарльза Дарвина), США (Торстейн Веблен), Германию (Карл Маркс), Австрию (Йозеф Шумпетер) и т.д. С этой точки зрения основная задача отечественных ученых состоит в овладении идеями западных классиков и их последователей и применением их к анализу российской действительности. В докладе показаны закономерности и приведены примеры такого рода адаптации. Одновременно показана определенная специфика эволюционно-институциональных исследований в России. Она состоит в том, что внимание исследователей концентрируется не на конкуренции, а на кооперации экономических агентов, принимается во внимание более широкий социальный контекст и реализуется принцип не методологического индивидуализма, а методологического холизма. Приведены концепции и теории отечественных ученых, в наибольшей мере воплощающих указанную специфику.

Джон Мейнард Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег» писал: «... идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы и когда они ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем это принято думать. В действительности только они и правят миром. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из

творений какого-нибудь академического писака, сочинявшего несколько лет назад». Понятно, почему они берут эти идеи у экономических ученых – потому что больше взять неоткуда. Политики – это люди, у которых совершенно определенное место в общественном разделении труда. Их задача – ставить цели, достигать их, а формулировать понимание процессов – задача ученых.

Институционально-эволюционная теория в экономике включает в себя широкий набор подходов к анализу экономических явлений, когда: 1) принимается во внимание наличие институционального контекста, в котором действуют экономические агенты (субъекты); 2) учитываются эволюционные законы экономического поведения и развития экономических систем.

До середины XIX в. институты (от лат. *Institutum* – устройство, учреждение, обычай, установление) изучались в основном правоведами и понимались как сугубо юридические установления. С конца XIX в. институты включаются также в предмет социологии. Герберт Спенсер (1820–1903) и Эмиль Дюркгейм (1858–1917) впервые ввели понятие институтов как определенных способов действий и суждений, существующих в обществе вне отдельно взятого индивидуума. На рубеже XIX–XX вв. к изучению институтов подключились экономисты. Первым был Торстейн Веблен, американский институционалист, который определил институты как привычки мышления. Дуглас Норт определил институты как формальные и неформальные правила, а также санкции к их принуждению, которые структурируют человеческое поведение в обществе. Это наиболее популярное определение сегодня.

Метафорически институты в обществе можно представить в виде невидимых силовых линий электромагнитного поля. Как взаимодействие металлических частиц подвергается влиянию линий магнитного поля, так и взаимодействие людей в обществе направляется институтами. Если металлические опилки бросить в электромагнитное поле, то они распределятся по силовым линиям, так и люди, брошенные в общество, невольно начинают вести себя по определенным правилам, которые невидимы, неосознаемы, но тем не менее существуют.

«Вчерашние институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в будущем... История имеет значение» (Д. Норт). Очень важно знать историю, потому что она определяет сегодняшнее наше поведение. И есть большое направление исследований Path dependence: выбор в каждый данный момент в значительной мере предопределен прошлым и в свою очередь способствует поддержанию намеченного пути развития.

Эволюционный подход обычно связывают с теорией эволюции Чарльза Дарвина, который материалистически объяснял историю развития животных изменчивостью, наследственностью и естественным отбором, что сопровождается их приспособление к условиям существования. Но интересно, что в 1902 году граф Петр Кропоткин написал теорию «Взаимопомощь как фактор эволюции», где он противопоставлял свой взгляд на эволюцию взглядам Дарвина. Он изучал сообщества животных, птиц в Сибири и потом племена. Он писал, что не конкуренция и борьба за выживание, но кооперация обеспечивает развитие сообществ.

В отличие от линейного прогресса эволюция нелинейна, ввиду наличия мутаций (непредсказуемых отклонений) в ходе развития, и необратима. В эволюционном процессе каждое новое состояние по отношению к предшествующему мыслится как более совершенное в количественном или качественном отношении, т.е. оно сложнее, ценнее, значительнее предшествующего.

Надо сказать, что если книга Ч. Дарвина «Происхождение видов путём естественного отбора» была издана в 1859 году, то социолог Герберт Спенсер в работе 1872 года «Эссе: научные, политические и философские» понимал эволюцию как «изменение от неопределенной, бессвязной однородности к определенной, связанной разнородности через непрерывные дифференцирования». В обществе необходимая связанность достигается созданием институтов, в которых закрепляются правила более высокого порядка, чем видовая борьба и естественный отбор. Ф.А. фон Хайек в работе

«Law, Legislation and Liberty» называл их «механизмами общественного развития второго порядка», которые дополняют отбор и позволяют поддерживать разделяемый членами общества социальный порядок.

Почему эволюционизм и институционализм часто объединяются «под одной обложкой»? Например, с 2006 г. издательство «Дело» в России издает серию «Современная институционально-эволюционная теория», в которой публикуются переводы на русский язык наиболее важных работ в сфере как эволюционной, так и институциональной экономики.

Почему эволюционисты и институционалисты в экономике хорошо понимают друг друга, совместно обсуждают свои проблемы и проводят общие научные мероприятия?

Во-первых, так сложилось исторически: еще Торстейн Веблен (1857–1929), основоположник институционализма в экономике, рассматривал исследование институтов как необходимый элемент становления «экономической науки как эволюционной дисциплины». В работе «Why is Economics not an Evolutionary Science?» (1898) он писал: «... Эволюционная экономика должна быть теорией культурного роста как процесса, определяемого экономическим интересом, теорией кумулятивной последовательности экономических институтов, сформулированной в терминах процесса... Эволюция общественного устройства является процессом естественного отбора социальных институтов... Социальные институты не только сами есть результат процесса отбора и приспособления, формирующего преобладающие и господствующие типы отношений и духовную позицию, они в то же время являются особыми способами существования общества, которые образуют особую систему общественных отношений и, следовательно, в свою очередь выступают действенным фактором отбора» («Theory of the Leisure Class», 1899). Институциональная теория Веблена также называется эволюционной, и для него, как и для другого основоположника институционализма – Джона Коммонса, термин «эволюционный» был

синонимичен термину «институциональный» («Knowledge, Innovation and Economy. An Evolutionary Exploration», W. Kwaśnicki, 1996).

Почему для Веблена и Коммонса «институциональный» и «эволюционный» – синонимичные понятия? Во-первых, эволюция в обществе, т.е. передача «наследственной» информации, обеспечивается посредством институтов, тех правил, которые последующие поколения застают в обществе и которые «достались» им от предыдущих поколений.

Во-вторых, самоидентификация институционалистов и эволюционистов как единого сообщества. Существуют два критерия выделения групп – объективный (по сходству признаков) и субъективный (когда сами представители относят себя к определенной группе). Самоидентификация – второй критерий.

Выделяются две группы институционалистов-эволюционистов: первая группа относится к экономическому мейнстриму (неоклассике, ортодоксальной экономике). Неоинституциональная теория и эволюционная экономика относятся к мейнстриму, или ортодоксальной экономике (об этом говорят М. Блауг, А. Нестеренко, А. Худокормов, Дж. Коммонс и др.).

Вторая группа противостоит мейнстриму. Противостоящие мейнстриму эволюционисты и институционалисты считают себя гетеродоксами. Часть эволюционистов и институционалистов идентифицируют себя как единое сообщество гетеродоксных экономистов. Для них как представителей гетеродоксной экономики общим является «взгляд на социальную реальность как открытую, процессуальную и внутренне взаимосвязанную», а не взаимодействие индивидов, максимизирующих свои выгоды. К гетеродоксной экономике относятся оригинальный (традиционный, классический) институционализм, эволюционная теория Маркса (как ее назвал Ф. Энгельс), посткейнсианцы и др.

Различия между учеными часто наблюдаются не по поводу того, что мы изучаем, хотя это тоже важно, но по поводу того, как мы изучаем. При отнесении экономических исследований к тому или иному направлению

определяющее значение имеет не только объект исследования (что изучается), но и исходные представления, постулаты, методологические предпосылки (с каких позиций изучается).

Основное различие между ортодоксальной и гетеродоксной институционально-экономической теорией: ортодоксия опирается на методологический индивидуализм и микроуровень экономического анализа, гетеродоксия – на холизм (методологический коллективизм) и макроуровень экономического анализа.

Об истории институциональных и эволюционных исследований в России. С XIX в. и вплоть до конца 1950-х гг. институты в нашей стране изучались в основном правоведами и рассматривались как «совокупность норм права, охватывающих круг общественных отношений».

Институты рассматривались как объект «буржуазной политической экономии», критикуемой в СССР. Одна из первых попыток представления институционализма была сделана в работе Израиля Блюмина «Очерки современной буржуазной теоретической экономии. К характеристике социального направления» (1930). Далее – в курсах по истории экономических учений.

Негативное отношение к институционализму в советской экономической науке отразилось в характеристике институционалистов как «наиболее злобных врагов рабочего класса из всех представителей вульгарной политической экономии» (Большая Советская Энциклопедия, 1953, с. 239).

В социологии (начала развиваться после снятия ограничений на общественные науки после XXIII съезда Коммунистической партии Советского Союза) «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности» стали основным предметом изучения.

Первые учебники по институциональной экономике вышли в пост-перестроечной России: А.Е. Шаститко (1997, 2002), В.В. Вольчик (2000), Р.М. Нуреев (2001), А.Н. Олейник (2002), Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе,

М.М. Юдкевич (2006–2009). В журнале «*Teiga economicus*» с 2003 г., «Журнале институциональных исследований» с 2009 г. больше публикуются гетеродоксные экономисты. С 1997 г. свыше 10 книг «internationally recognized» (получивших широкую международную известность) были переведены с английского на русский язык, в том числе North (1997); Coase (2001); Nelson and Winter (2002); Hodgson (2003); Veblen (2007) и др.

С 1994 г. Центр эволюционной экономики организовал 10 международных симпозиумов в г. Пушкино (Московская область). Они стали площадкой для представления институциональных и эволюционных идей в экономике для российских и приглашаемых иностранных ученых.

Есть некоторые центры институциональных исследований: в рамках мэйнстрима – Институт институциональных исследований НИУ ВШЭ (с международными лабораториями в своей структуре); Лаборатория институционального анализа, созданная на экономическом факультете МГУ; ЦЭМИ. В рамках гетеродоксии: ЦЭМИ, Институт экономики РАН; ИЭиОПП СО РАН (г. Новосибирск).

Была создана также Международная ассоциация институциональных исследований, которая издает альманах «Постсоветский институционализм» (с 2005 г.), «*Journal of Institutional Studies*» (с 2009 г.), проводит ежегодные конференции ученых из университетов России и Украины.

Сейчас осознается некоторое размежевание в институционально-эволюционной теории. Методологический индивидуализм и методологический институционализм по-разному смотрят на одну и ту же реальность. В реальности есть индивидуумы и институты. Но те, кто смотрит на экономику с позиции методологического индивидуализма, концентрируются на индивидуумах. С позиции методологического институционализма – на институтах.

Чтобы говорить, что у российского институционализма есть какие-то особенности, нужно что-то предъявить. Теория институциональных матриц, или X-Y-теория, как пример российского институционализма – это то, чем я занимаюсь.

Итак, об основных понятиях теории институциональных матриц.

Экономика, политика и идеология являются основными «проекциями» общественного целого, сферами общественной жизни (рис. 1).

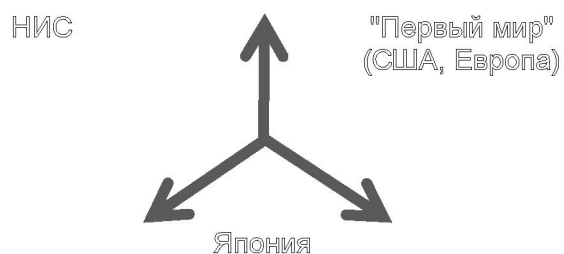


Рисунок 1. Основные проекции общественной жизни

Экономика отражает сторону социальных отношений, связанных с переработкой природных и иных ресурсов для получения продукта, удовлетворяющего потребности людей. Политика характеризует способы организации совместной деятельности для достижения целей выживания и развития общества. Идеология отражает основные цели развития общества и тем самым легитимизирует экономические и политические способы их достижения.

Базовые институты – исторически устойчивые социальные отношения, складывающиеся в ходе взаимодействия социальных групп, позволяющие им совместно выживать и развиваться в данных условиях. Выделяются институты: экономические, политические, идеологические.

Системы базовых экономических, политических и идеологических институтов образуют институциональные матрицы (рис. 2).



Рисунок 2. Институциональная матрица

Материально-технологическая среда представляет собой совокупность используемых в отраслевых комплексах ресурсов и технологий, обеспечивающих развитие общества в данных природно-географических условиях.

Экономика, политика и идеология как подсистемы, «проекции» единого общественного целого; базовые институты, обеспечивающие функционирование данных общественных подсистем; институциональные матрицы – системы базовых институтов; материально-технологическая среда, определяющая характер институциональных матриц.

Институциональные комплексы государств могут быть представлены как сочетание двух основных институциональных матриц, названных X- и Y-матрицами (раньше они назывались «восточными» и «западными») (рис. 3).

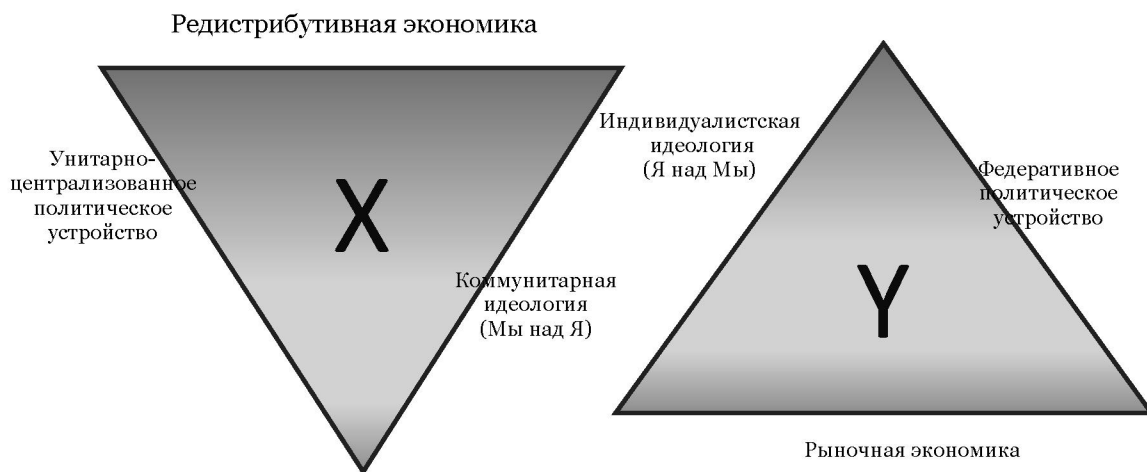
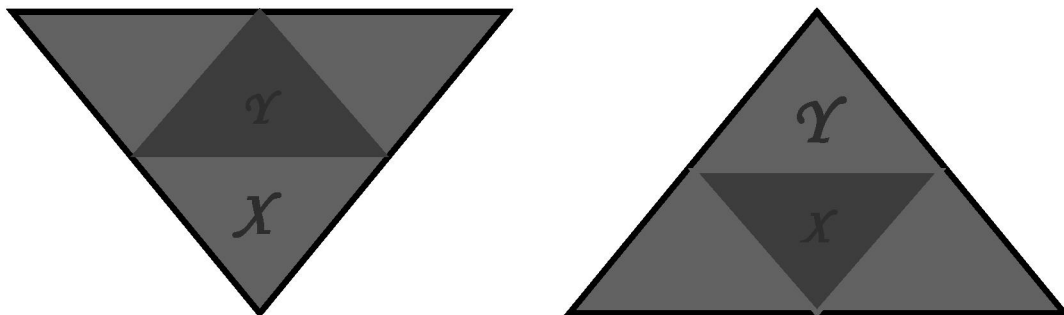


Рисунок 3. Базовые институты X- и Y-матриц

В обществе одна матрица доминирует, другая является комплементарной (рис. 4).



Россия, Китай, Индия,
многие страны Азии,
Латинской Америки

Европа и западные
страны за ее пределами:
США, Канада, Австралия,
Новая Зеландия

Рисунок 4. X- и Y-матрицы в различных странах

Функции экономических, политических и идеологических институтов представлены в таблицах 1–3.

Таблица 1. Экономические институты

Функции экономических институтов	Базовые институты X-экономики	Базовые институты Y-экономики
Движение благ	Редистрибуция (аккумуляция – согласование – распределение)	Обмен (купля-продажа)
Закрепление благ	Верховная условная собственность	Частная собственность
Взаимодействие экономических агентов	Кооперация	Конкуренция
Организация труда	Служебный труд	Наемный труд
Сигналы обратной связи (эффективности)	Ограничение издержек (X-эффективность)	Максимизация прибыли (Y-эффективность)

Таблица 2. Политические институты

Функции политических институтов	Базовые институты X-матрицы	Базовые институты Y-матрицы
Территориальная организация государства	Административно-территориальное деление (унитарность)	Федеративно-территориальная структура (федерация)
Устройство системы управления	Иерархическая вертикаль власти во главе с центром	Самоуправление и субсидиарность
Замещение управленческих позиций	Назначения	Выборы
Порядок формирования решений	Общие собрания и единогласие	Многopартийность и демократическое большинство
Механизмы обратной связи	Обращения по инстанциям	Судебные иски

Таблица 3. Идеологические институты

Функции идеологических институтов	Базовые институты коммунитарной идеологии X-матрицы	Базовые институты индивидуалистской идеологии Y-матрицы
Детерминанта социального действия	Коллективизм	Индивидуализм
Нормативное представление о социальной структуре	Эгалитаризм	Стратификация
Доминирующие социальные ценности	Порядок	Свобода
Трудовая мотивация	Ориентированная на благополучие	Денежно-ориентированная
Привычные стереотипы мышления	Интегрализм (холизм – континуальность)	Специализация – редукционизм – дискретность

Что определяет доминирование тех или иных институтов?

В государствах устойчиво доминирует один тип матрицы (X или Y), при этом институты другой матрицы являются комплементарными (дополнительными). Основной фактор доминирования – характеристики материально-технологической среды.

Коммунальная материально-технологическая среда характеризуется внутренней неразрывностью и взаимосвязанностью основных элементов. Совокупность образующих ее материальных объектов, в силу технологического единства, образует нерасчленимую систему, части которой не могут быть обособлены без угрозы ее распада. В ней доминируют институты X-матрицы. Некоммунальная материально-технологическая среда характеризуется потенциальной автономностью своих составных частей. Образующие ее объекты технологически разобщены, могут быть обособлены и функционировать самостоятельно, что предполагает возможность их частного использования. В ней доминируют институты Y-матрицы.

Недостаточность комплементарных институтов ведет к кризису или застою, избыток – к социальной напряженности и революциям.

Джоан Робинсон (Великобритания, 1903–1983) уподобляла теории «ящику с инструментами»: для решения разных задач следует выбирать наиболее подходящую.

Особенности банковской системы РФ объясняются историческим доминированием институтов X-экономики, что объясняет, в частности, эмпирически выявленное преобладание государственной собственности по отношению к частной в современной банковской сфере и ее рост в дальнейшем (рис. 5).

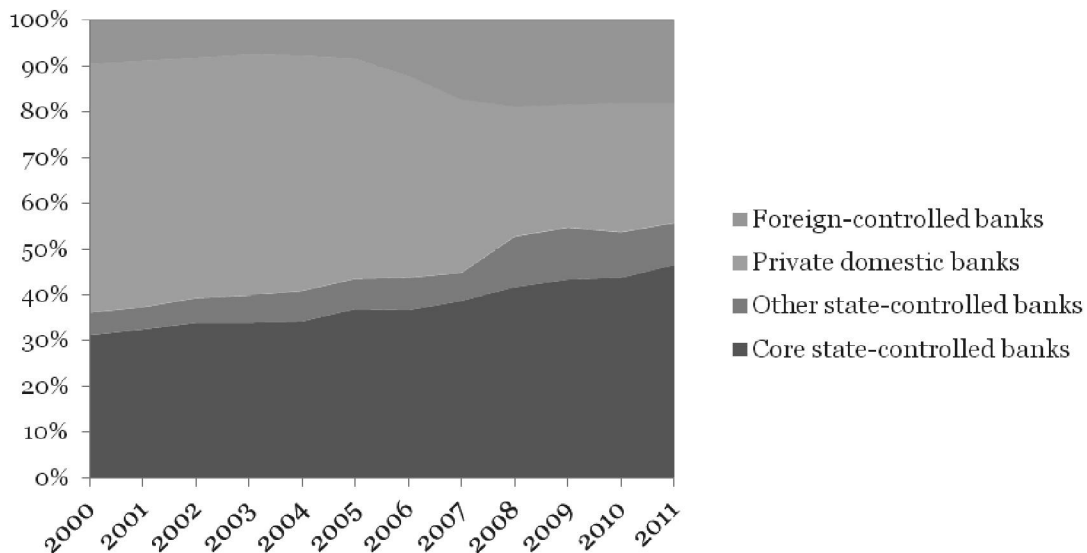


Рисунок 5. Структура банковской системы России

В.Ф. Бородич в работе «Проблемы трансформации политических систем России и Китая (конец XX – начало XXI в.): опыт сравнительного анализа» (2008) использовал подход на основе теории институциональных матриц для сравнения моделей политического руководства двух стран и оценки роли государственной власти.

И.М. Дзялошинский в работе «СМИ и общественные институты: перспективы взаимодействия» (2009–2010) показывает, как в условиях характерного для современной России столкновения институциональных матриц формируются различные модели профессионального поведения журналистов и разные модели СМИ.

Современная ситуация диагностируется как поиск адекватного российским реалиям институционального баланса, т.е. оптимального соотношения базовых и комплементарных институтов и соответствующих им

форм. В СССР он был нарушен, так как не были легализованы необходимые комплементарные институты – рынка, федерализма, индивидуализма. Они проявлялись в скрытых латентных, а потому извращенных, слабых и сверхзатратных формах. В начале перестройки упор был сделан на замену базовых институтов комплементарными, что также привело к диспропорции, но уже противоположного рода. В настоящее время в результате известного метода «проб и ошибок» социально-экономическая политика становится более сбалансированной.

Ливиниц Вениамин Наумович
доктор экономических наук, профессор,
зав. лабораторией анализа эффективности
инвестиционных проектов Института
системного анализа РАН
(г. Москва)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Со 2 января 1992 года в России начались реформы в соответствии с «Вашингтонским консенсусом» методом «шоковой терапии». Стратегия реформ, перехода от централизованно-плановой экономики к рынку, была правильной. А тактика реформ, «шоковая терапия», была не просто катастрофической, а самой худшей из всех, какие только можно было придумать.

Перед вами три таблицы, в которых приведены официальные данные Госкомстата с 1991 по 2012 год. Беглый анализ вынуждает сделать следующие выводы.

Мы имеем дело все 25 лет и чуть больше совсем не с нормальной стационарной рыночной экономикой. Потому что в нормальной стационарной рыночной экономике должен иметь место нормальный рыночный цикл с нормальными краткосрочными (до 10-ти лет), среднесрочными и долгосрочными циклами. На самом деле ничего подобного здесь не наблюдается.

Если взять систему координат и по горизонтальной оси отложить время, а по вертикальной – любой разумный показатель (ВВП страны, ВВП на душу населения и т.д.), то будет картинка такая: линия пойдет то вверх, то вниз, потом снова вверх (XX век). Тренд – растущий, в связи с тем что возникли два новых явления. Первое – антимонопольный закон (закон Шермана) 1890 года. Второе – в XX веке профсоюзы капиталистических стран были влиятельным органом.

Когда смотришь на представленные таблицы, видишь, что все 1990-е годы никакого растущего тренда нет, есть сильное падение ВВП. 1997-й был первым годом, когда ВВП не упал, а на 1,4% вырос, но ВВП 1997 года составил 60,4% по отношению к ВВП 1990 года. 40% падения – это очень много. В период самого большого удара по капитализму, который нанесла в США Великая депрессия, максимально падение реального ВВП было 32%. Так что наши реформы ударили по нашему реальному производству очень сильно. Первый катастрофический результат – это фактическое разрушение производственного потенциала нашей страны. То же самое можно сказать и в отношении объема промышленности.

Как получились 60,4% ВВП? Госкомстат со всех регионов получил данные, сложил их и умножил на 1,23. Таким образом была учтена теневая экономика, которая не попадала в региональные данные. 1,23 – это усредненная экспертная оценка, сколько надо прибавить к официальным данным. Динамика объема промышленного производства упала вдвое. Все иностранные инвестиции за 1990-е годы составили 58,7 млрд. долл. А иностранные инвестиции состоят из трех частей: прямые иностранные инвестиции (самое ценное), портфельные (спекулятивные) инвестиции, прочие иностранные инвестиции (торговые кредиты).

Таблица 1. Динамика макроэкономических показателей РФ*

Наименование показателя	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой внутренний продукт: - млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.)	1,4	19	171,5	610,7	1429	2008	2343	2630	4823	7306	8944	10831	13208	17027	21610	26917	33248	41277	38807	46309	55800	62599
- в % к предыдущему году	95	85,5	91,3	87,3	95,9	96,4	101,4	94,7	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4
- в % к 1990 г.	95	81,2	74,2	64,7	62,0	59,8	60,6	57,4	61,0	67,2	70,6	73,9	79,3	85,0	90,4	97,8	106,2	111,7	103,0	107,7	112,2	116,0
Продукция промышленности: - млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.)	1,3	18,5	129	384	1108	1469	1626	1707	3150	4763	5881	6868	8498	11209	13625	17068	20613	24709	22473	28764	35062	37058
- в % к предыдущему году	92,0	84,0	86,3	78,4	95,4	92,4	101,0	95,2	108,9	108,7	102,9	103,1	108,9	108,0	105,1	106,3	106,8	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6
- в % к 1990 г.	92	75	65	50,96	48,6	44,9	45,4	43,2	47,0	51,1	52,6	54,2	59,1	63,8	67,0	71,3	76,1	76,6	69,5	75,2	78,7	80,8 [†]
Продукция сельского хозяйства: - млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.)	0,16	0,26	2,7	22,4	73,7	203,9	283,4	303,2	298,4	586,0	742,4	918,2	968,2	1076,4	1253,2	1380,9	1570,6	1931,6	2461,4	2515,9	2618,5	3451,3
- в % к предыдущему году	95,5	90,6	95,6	88,0	92,0	94,9	100,9	85,9	103,8	106,2	106,9	100,9	99,9	102,4	101,6	103,0	103,3	110,8	101,4	88,7	123,0	95,3
- в % к 1990 г.	95,5	86,5	82,7	72,8	67,0	63,6	64,1	55,1	57,2	60,7	64,9	65,5	65,4	67,0	68,1	70,1	72,4	80,2	81,4	72,2	88,8	84,6
Инвестиции в основной капитал: - млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.)	0,2	2,7	27,1	108,8	267,0	376,0	408,8	407,1	670,4	1165,2	1504,7	1762,4	2186,4	2865,0	3611,1	4730,0	6716,2	8781,6	7976,0	9152,1	11035,7	12568,8
- в % к предыдущему году	85,1	60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95	88	105,3	117,4	110,0	102,8	112,5	113,7	110,2	116,7	123,8	109,5	86,5	106,3	110,8	106,6
- в % к 1990 г.	85,1	51,3	45,3	34,3	30,8	25,3	24,0	21,1	22,2	26,1	28,7	29,5	33,2	37,8	41,9	48,9	60,0	65,9	55,5	58,9	65,4	69,7
Иностранные инвестиции (всего), млрд. долл. США**	-	1,5	1,4	1,1	3,0	7,0	12,3	11,8	9,6	11,0	14,3	19,8	29,7	40,5	53,7	55,1	120,9	103,8	81,9	114,7	190,6	154,6
Прямые иностранные инвестиции (всего), млрд. долл. США**	-	-	-	-	-	-	5,3	3,4	4,3	4,4	4,0	4,0	6,8	9,4	13,1	13,7	27,8	27,0	15,9	13,8	18,4	18,7
Прочие иностранные инвестиции (всего), млрд. долл. США**	-	-	-	-	-	-	6,3	8,2	5,3	6,4	9,8	15,3	22,5	30,8	40,1	38,3	89,0	75,3	65,1	99,9	171,4	134,1
Накопленные иностранные инвестиции (всего), млрд. долл.**	-	1,5	2,9	4,0	7,0	14,0	26,3	38,1	47,7	58,7	73,0	92,8	122,5	163,0	216,7	271,8	392,7	496,5	578,4	693,1	883,7	1038,3

* С 2005 г. индексы физического объема инвестиций в основной капитал рассчитаны с использованием абсолютных данных, пересчитанных в сопоставимые цены.

** По данным Росстата, с округлением, включая все виды иностранных инвестиций в основной капитал (прямые, портфельные и прочие), а также их рублевые поступления, пересчитанные в доллары США.

Таблица 2. Динамика социальных показателей РФ

Наименование показателя	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность населения, млн. чел. с коррекцией по переписи 2010 года	148,3	148,3	148,3	148,0	147,9	147,6	147,1	146,7	146,3	146,3	146,3	145,2	145,0	144,3	143,2	143,0	142,8	142,7	142,8	142,9	143,0	143,3
Реальные располагаемые денежные доходы - в % к предыдущему году	116	52,5	116,4	112,9	83,9	100,8	106,4	84	88,2	112,0	110,1	110,8	114,6	111,2	112,4	114,1	112,1	102,4	103,0	105,9	100,5	104,4
- в % к 1990 г.		60,9	70,9	80,0	67,1	67,7	72,0	60,5	53,4	60,5	66,6	73,8	84,6	94,1	105,7	120,6	135,2	138,5	142,6	151,0	151,8	158,
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума - млн. чел.	...	49,3	46,1	32,9	36,5	32,5	30,5	34,3	41,6	42,3	40	35,6	29,3	25,2	25,4	21,6	18,8	19	18,4	17,7	18	18,1
- % от общей численности	...	33,5	31,3	22,4	24,8	22,1	20,8	23,4	28,4	29	27,5	24,6	20,3	17,6	17,8	15,2	13,3	13,4	13	12,4	12,6	12,2
Среднемесячная начисленная заработная плата – реальная (с учетом индекса потребительских цен) в % к предыдущему году	...	67	100,4	92	72	106	105	87	78	120,9	119,9	116,2	110,9	110,6	112,6	113,3	117,2	110,3	96,5	105,2	102,8	108,4
- руб. (до 1998 г. – тыс. руб.)	0,548	6	58,7	220,4	472,4	790,2	950,2	1051,5	1522,6	2223,4	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9	10634	13593	17290	18638	20952	23369	26489
- долл. США	..	22	57	91	103	157	163	170/60*	85	79	111	139	179	234	303	391	529	586	584	690	796	872
Величина прожиточного минимума, руб. в месяц, все население	1,9	20,6	86,6	264,1	369,4	411,2	493,3	907,8	1210	1500	1808	2112	2376	3018	3422	3847	4593	5153	5688	6369	6510
Экономически активное население, млн. чел.	73,8	75,06	72,95	70,49	70,74	69,66	68,08	67,34	72,18	72,8	71,41	72,42	72,84	72,91	73,6	74,16	75,3	75,7	75,7	75,5	75,8	75,68
Число безработных, млн. чел. (по данным обследования населения по проблемам занятости)	...	3,9	4,2	5,5	6,7	6,7	8,1	8,9	9,1	7,7	6,3	6,2	5,7	5,8	5,2	5,0	4,5	4,7	6,3	5,6	4,9	4,1

* Числитель – до дефолта, знаменатель – после.

Таблица 3. Динамика финансовых показателей РФ*

Наименование показателя	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Дефицит (-) и профицит (+) консолидированного бюджета, % к ВВП	-1,9	-3,4	-4,6	-10,7	-3,4	-4,0	-5,4	-5,9	-0,9	1,9	2,9	0,9	1,3	4,5	8,1	8,4	6,0	4,9	-6,3	-3,4	1,5	0,4
Индекс инфляции: - декабрь к декабрю предыдущего года, раз (с 1995 года, %)	2,6	26,1	9,4	3,1	231,3	121,8	111,0	184,4	136,5	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0	111,9	113,3	108,8	108,8	106,1	106,6
- по отношению к 1990 г., раз	2,6	67,86	637,9	1978	4574	5571	6184	11403	15565	18709	22189	25540	28605	31952	35435	38624	43220	48969	53278	57967	61503	65562
Дефлятор ВВП, раз	-	-	-	-	-	1,46	1,15	1,19	1,72	1,38	1,16	1,16	1,14	1,20	1,19	1,15	1,14	1,18	1,02	1,14	1,16	1,18
Доля М2 в ВВП, %	68,6	33,7	19,4	16,1..	15,5	12,8	14,5	15,8	12,0	15,8	15,5	17,3	24,3	25,6	28,0	33,4	40,0	32,4	39,3	43,2	44,0	43,8
Доля М0 в М2, %	19,8	26,2	40,0	36,5	36,6	35,0	33,9	41,9	37,8	36,4	36,2	35,8	35,7	35,3	33,3	31,0	28,8	29,2	26,4	25,3	24,2	23,5
М0, млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.) (на конец года)**	0,19	1,7	13,3	35,7	80,8	103,4	130,4	187,8	266,6	418,90	583,8	763,2	1147	1534,8	2009,2	2785,2	3702,2	3794,8	4038,1	5062,7	5938,6	6430,1
М2, млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.) (на конец года)**	0,96	6,5	33,2...	97,8	220,8	295,2	384,5	448,3	704,7	1150,6	1613	2135	3213	4354	6032	8971	12869	12976	15268	20012	24483	27405*
Официальный курс доллара США, руб./долл. США (на конец периода)	169	414,5	1247	3550	4640	5560	5960	20,65	27	28,16	30,14	31,78	29,45	27,75	28,78	26,33	24,55	29,38	30,24	30,48	32,20	33,1
Ставка рефинансирования ЦБ, % (на конец года)	20	80	210	180	160	48	28	60	55	25	25	21	16	13	12	11	10	13	8,75	7,75	8,0	8,25

* Данные, начиная с 2000 года, приведены по методологии, принятой в 2004 г., с учетом начисленных процентов по депозитам физических лиц и нефинансовых организаций.

** Уточнено по данным Банка России.

Тема, которую мы сегодня обсуждаем, для России ключевая, гораздо более важная, чем успешное проведение Олимпиады, Чемпионата мира по футболу и др. Потому что фактически вся инвестиционная политика была угроблена почти до нуля. В 1997 году инвестиции в основной капитал составили 24% по отношению к 1990 году, то есть падение более чем в 4 раза. Фактически не было денег не только на инновации, но и на то, что надо было заменить, поскольку эти деньги фактически шли на зарплату под другим видом. В результате радикальных реформ, проведенных в 1990-е годы нашими реформаторами, наша экономика впала в глубокий системный социально-экономический и особенно инвестиционный кризис. Поэтому не видно другого выхода из создавшегося положения, кроме реализации эффективных инвестиционных проектов. Но для этого надо выполнить три условия. Первое условие: чтобы большие инвестиции не вкладывали, если нет грамотно составленного проекта. Второе условие: обязательно должен быть раздел «Оценка эффективности». Третье условие: раздел «Оценка эффективности» должен выполняться корректно, то есть в соответствии со спецификой и микро-, и макроэкономической, и ответ при этом корректном исполнении должен быть «да», а не «нет», то есть подтверждать, что проект является эффективным. Насколько я знаю, ни один мегапроект не проходит сейчас данные условия.

Давайте посмотрим социальные и финансовые показатели. Можно увидеть, что реальные доходы населения в 1997 году по отношению к 1990 году резко упали, почти на треть. Еще хуже того – в России появились вещи, которых уже давно не было после Гражданской войны: десятки миллионов россиян нищенствуют, то есть их доходы ниже российского прожиточного минимума.

В 1992 году, на начальном этапе реформ, среднемесячная зарплата россиянина в долларах составляла 22, а в 1997 году – 163 долл. Реальные доходы упали. Дело в том, что в России такая экономика и финансы, которых больше ни в какой стране не было и нет. У нас имеет место не только падение

покупательной способности национальной валюты, но и любой иностранной валюты. И при оценке проектов это надо учитывать. Потому что все проекты, как правило, мультивалютны.

Другие социальные показатели тоже совершенно не похожи на нормальную стационарную экономику.

Несколько слов о финансовых показателях.

Нормальная стационарная экономика – это та экономика, в которой денег хватает для выполнения необходимых функций. В нормальной стационарной рыночной экономике денежный агрегат М2 (наличные деньги, счета до востребования в банках, срочные вклады) должен быть близок к ВВП. У нас данный показатель в 1992 году составил 33,7%, в 1993 – 19,4%, в 1994 – 16,1% и т.д., то есть фактически безденежная экономика. Надо ли удивляться, что у нас бартер дошел одно время до 80%. Кстати, бартер – это совершенно нормальное явление. В США все время есть бартер, но всего 6–7%. Количество наличных денег в нормальной стационарной экономике, доля агрегата М0 в М2 всего несколько процентов, а в России десятки процентов.

Как надо оценивать проект?

Издание «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (вторая редакция) предназначено для предприятий и организаций всех форм собственности, участвующих в разработке, экспертизе и реализации инвестиционных проектов.

Кондорсе, известный французский социолог, математик, в 1784 году доказал теоретически, а через 10 лет – практически, что по большинству экспертных мнений может быть принято самое плохое из существующих решений. Надо проранжировать три проекта: А, В и С, голосуют 60 экспертов (табл. 4). Большинство экспертов (23) проголосовало за то, что ранжировка должна быть А, В, С. За то, что проект А лучше В, высказалось 25 экспертов, 35 – против. За то, что А лучше С, высказалось 23 эксперта, что А хуже С – 37 экспертов. Так, проект А – лучший или худший из А, В и С?

При повторном голосовании за то, что проект А лучше В, проголосовали 33 эксперта. За то, что В лучше С, – 42 эксперта, как и при первом голосовании, против – 18. За то, что А лучше С, проголосовали 25 экспертов, 35 – против. Второе голосование дало то, что А лучше В, В лучше С, а С лучше А. То есть нарушено свойство транзитивности. И что самое удивительное – в жизни это бывает.

Методика оценки проектов и в стационарной, и не в стационарной экономике должна предусматривать выполнение необходимых свойств, то есть быть транзитивной.

Таблица 4. Парадокс Кондорсе

Первое голосование					
Число экспертов, проголосовавших за такое решение	23	19	16	2	
ПЕРВОЕ МЕСТО	А	В	С	С	
ВТОРОЕ МЕСТО	В	С	В	А	
ТРЕТЬЕ МЕСТО	С	А	А	В	
Второе голосование с учетом результатов первого					
Число экспертов, проголосовавших за такое решение	23	17	10	8	2
ПЕРВОЕ МЕСТО	А	В	С	С	В
ВТОРОЕ МЕСТО	В	С	А	В	А
ТРЕТЬЕ МЕСТО	С	А	В	А	С

К чему приводят реформы?

Двадцатилетний временной интервал представляется удобным для анализа разбить на три периода:

- первый – «обвальный период» радикальных реформ с начала 1990-х годов до 2000 года;
- второй – относительно благополучный «тучный период» с 2000 по осень 2008 года;
- третий – «период финансового кризиса и его последствий» в России с осени 2008 года по настоящее время.

Возраст всего оборудования нашей страны представлен в таблице 5. В 1980-е годы удельный вес нового оборудования составлял 35,5%. В 2000 году, после первого этапа реформ, – 4,7%, 18,7 года – средний возраст оборудования.

**Таблица 5. Возрастная структура производственного оборудования
в промышленности России, в %**

	1970	1980	1990	1995	1998	1999	2000
Все оборудование	100	100	100	100	100	100	100
Из него в возрасте, лет	40,8	35,5	29,4	10,1	4,1	4,1	4,7
5							
6–10	30	28,7	28,3	29,8	20,1	15,2	10,6
11–15	14	15,6	16,5	21,9	25,3	25,7	25,5
16–20	6,9	9,5	10,8	15	18,9	20,1	21
Более 20	8,3	10,7	15	23,2	31,6	34,8	38,2
Средний возраст, лет	8,42	9,47	10,8	14,25	17,01	17,89	18,7

Износ оборудования почти по всем отраслям составляет пятьдесят с лишним процентов (табл. 6).

Таблица 6. Степень износа основных фондов по отраслям промышленности, в %

	1970	1980	1990	1995	1998	1999	2000
Промышленность – <i>всего</i>	25,7	36,2	46,4	48,5	52,9	51,9	51,3
Электроэнергетика	23,2	31,6	40,6	45,7	49,4	50,4	51,6
Топливная промышленность	34,7	43,4	46,7	51,2	54,7	52,6	50,2
Черная металлургия	25,8	38	50,1	46,9	53,1	53	53,5
Цветная металлургия	29,9	37,8	46,9	47,5	52	49,1	44,5
Химическая	22,1	35,8	56,3	57,6	62,6	60,9	60,2
Машиностроение	25,3	34,4	47,5	47,4	53,2	53,3	55,3
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	29,3	38,5	48,3	50,2	55,2	51,6	48,7
Промышленность строительных материалов	24,7	34,5	42,1	46,5	53,6	54,2	53,7
Легкая	25,1	32,8	40,2	47,7	54,9	55,7	54,2
Пищевая	25,7	38,9	40,7	42,8	44,5	39,9	38,3

Средняя продолжительность жизни мужского населения России (по данным Всемирной организации здравоохранения в 2005 году) составляет 58,6 лет (115-е место), что на 16,4 года ниже, чем в Японии (1-е место).

Инвестиции на душу населения в Ненецком АО составляют 152,9 тыс. рублей, в Республике Тыва – 0,81 тыс. рублей (табл. 7).

Таблица 7. **Контрасты экономического развития регионов России**

Показатель	Благополучные	Неблагополучные
ВРП на душу населения	Ханты-Мансийский АО (431 тыс. рублей)	Республика Тыва (14,8 тыс. рублей)
Инвестиции на душу населения	Ненецкий АО (152,9 тыс. рублей)	Республика Тыва (0,81 тыс. рублей)
Наличие больниц и поликлиник	Корякский АО (533 условных визита к врачу)	Республика Ингушетия (37 условных визитов)
Наличие детских садов	Чукотский АО (132 места на тысячу детей)	Агинский Бурятский АО (4,6 места на тысячу детей)
Доходы местного бюджета на душу населения	Эвенкийский АО (120,4 тыс. рублей)	Курская область (5 553 рубля)

Тем не менее наши достижения приводят к тому, что, по показателям Всемирного банка и Валютного фонда, Россия является страной с «высокими средними доходами». Об этом говорится в новом ежегодном докладе ВБ «Показатели мирового развития», публикация которого была приурочена к проходящей в Вашингтоне весенней сессии Международного валютного фонда и ВБ. Согласно докладу, в России доход на душу населения в 2004 году составляет 3400 долларов, 31% населения страны живет ниже черты бедности.

По классификации Всемирного банка, странами с «низкими доходами» считаются государства, в которых доход на душу населения не превышает отметку 825 долларов в год. Страны с показателями 825–3255 долларов в год составляют группу «низкие средние доходы», группу «высокие средние доходы» образуют государства с показателями 3255–10 066 долларов. Общемировой показатель средних доходов в 2004 году составлял 6329 долларов на каждого жителя Земли.

Если посмотреть на сводную таблицу 8, в которой приведены основные факторы, выражающиеся в стационарной и нестационарной экономике, можно увидеть, что динамика макропоказателей принципиально разная. Разные фискальная система, риски, рынки, инфляция, кредитно-денежная система.

Таблица 8. Специфика стационарных и нестационарных экономических систем

Факторы	Тип системы	
	стационарная	нестационарная
1. Динамика макропоказателей	<p>1.1. Динамика спокойная, отвечающая нормальному рыночному циклу</p> <p>1.2. Обычно растущий тренд и, соответственно, согласованные с ним объемы инвестиций</p> <p>1.3. Близкие к рациональным соотношения значений макропоказателей</p>	<p>1.1. Носит беспокойный и часто нерегулярный характер</p> <p>1.2. Имеет место значительный спад производства, резкое сокращение производственных инвестиций</p> <p>1.3. Заметно отличающиеся от стационарной экономики соотношения значений макропоказателей</p>
2. Фискальная система	<p>2.1. Сбалансированная в соответствии с фазами рыночного цикла бюджетная политика и политика заимствований, рациональная структура государственных расходов</p> <p>2.2. Рациональная, сложившаяся и относительно редко меняющаяся система налогообложения</p> <p>2.3. Нормально-низкий уровень неденежных расчетов</p>	<p>2.1. Нерациональная структура государственных расходов, значительный размер затрат на обслуживание долга</p> <p>2.2. Сложная, нерациональная и нестабильная налоговая система</p> <p>2.3. Высокий уровень неплатежей и суррогатов используемых «денег»</p>
3. Риски	<p>3.1. Стабильная структура рисков, отсутствие или весьма низкий уровень вариационных несистематических рисков</p> <p>3.2. Отсутствие (или малая величина) рисков криминальных, политических и др.</p> <p>3.3. Достаточно хорошая прогнозируемость рисков</p>	<p>3.1. Сложная структура рисков, включающая и систематические, и несистематические риски, причем последние особенно значительные</p> <p>3.2. Высокие и переменные риски всех видов: политические, криминальные и др.</p> <p>3.3. Плохая прогнозируемость рисков</p>
4. Рынки	<p>4.1. Сформировавшиеся; развитый, эффективный, близкий к безарбитражному фондовый рынок, позволяющий путем диверсификации элиминировать значительную часть несистематического риска</p> <p>4.2. Высокий уровень объективности рыночной стоимости активов, близость ее к «справедливой стоимости»</p>	<p>4.1. Неустановившиеся; в особенности фондовый рынок, возможность операций с большим эффектом арбитража</p> <p>4.2. Существенные различия между «справедливой стоимостью» ценных бумаг, недвижимости и т.д. и их рыночной стоимостью</p>
5. Инфляция	<p>5.1. Относительно низкая, достаточно однородная (в том числе по различным ресурсам, продуктам и видам используемых валют)</p> <p>5.2. Стабильная, с низким трендом и малыми циклическими отклонениями от него</p>	<p>5.1. Достаточно высокая, временами вплоть до гиперинфляции, неоднородная</p> <p>5.2. Переменная во времени со значительными изменениями по шагам</p>
6. Кредитно-денежная система	<p>6.1. Фактически одновалютная</p> <p>6.2. Устойчивая</p> <p>6.3. Стабильное финансовое, в том числе налоговое, законодательство</p> <p>6.4. Нормальные, определяемые рисковыми характеристиками, соотношения между стоимостями разных видов капитала</p> <p>6.5. Стабильные процентные ставки, нормы дисконта и т.д.</p>	<p>6.1. Фактически многовалютная (рубль, доллар, суррогаты)</p> <p>6.2. Неустойчивая</p> <p>6.3. Нестабильное финансовое положение (процентные ставки банков и др.) и соответствующее законодательство, в том числе налоговое</p> <p>6.4. Высокий уровень стоимости капитала, порой инверсные соотношения стоимостей собственного, заемного и других видов капитала</p> <p>6.5. Изменяющийся темп падения ценности денег (нормы дисконта)</p>

В «Методических рекомендациях» четко определены все понятия оценки эффективности инвестиционных проектов. Под инвестиционным проектом (ИП) понимается любое мероприятие (предложение), направленное на достижение определенных целей (экономического или внеэкономического характера) и требующее для своей реализации расхода или использования капитальных ресурсов (природных ресурсов, машин, оборудования и т.д.), т.е. капиталобразующих инвестиций. Всё остальное – инвестпроекты.

Очень важны принципы оценки эффективности:

- системность процесса оценки;
- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- моделирование денежных потоков;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов;
- достижение неотрицательности и максимума эффекта;
- учет фактора времени;
- учет только предстоящих затрат и поступлений;
- сравнение «с проектом» и «без проекта»;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- учет наличия разных участников проекта;
- необходимость субоптимизации;
- многоэтапность оценки;
- учет влияния на эффективность потребности в оборотном капитале;
- учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;
- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков.

Дам пример, с которым я столкнулся в реальной практике.

Пусть в фирме, состоящей из двух предприятий, в целях повышения эффективности производства проведена передача относительно хуже используемых фондов с одного предприятия на другое. Размеры прибыли,

основных фондов и их отношения (рентабельность основных фондов) по предприятиям и фирме в целом до (верхняя строка) и после (нижняя строка) передачи указаны в таблице 9. В чем причина того, что рентабельность в целом снизилась?

Проекты – это, как правило, сложные системы, то есть совокупности объектов, находящихся во взаимодействии. У таких сложных объектов есть эффективность трех видов: внутренняя (прямая), внешняя (косвенная) и эффективность взаимодействия (синергическая).

Таблица 9. Пример повышения эффективности производства

Объект	Размер фондов	Прибыль	Рентабельность	
Предприятие №1	$\frac{20}{10}$	$\frac{8,0}{4,2}$	$\frac{0,4}{0,42}$	Рост
Предприятие №2	$\frac{10}{20}$	$\frac{2,0}{4,7}$	$\frac{0,2}{0,235}$	Рост
Фирма в целом	$\frac{30}{30}$	$\frac{10}{8,7}$	$\frac{0,33}{0,29}$	Падение

На основе 30 принципов, представленных в таблице 10, ведется оценка эффективности инвестиций. Причем и на Западе, и у нас в стационарной и нестационарной экономике применяются 4 основных показателя.

Таблица 10. Принципы оценки эффективности инвестиций

Методологические	Методические	Операциональные
<ol style="list-style-type: none"> 1. Общественная допустимость 2. Системность 3. Комплексность 4. Адекватность 5. Платность ресурсов 6. Неотрицательность и максимум эффекта 7. Сравнимость 8. Выгодность 9. Наличие разных участников проекта и согласование их интересов 10. Неопровергаемость методов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сравнение ситуаций «с проектом» и «без проекта» 2. Уникальность 3. Измеримость 4. Субоптимизация 5. Неуправляемость прошлого 6. Динамичность 7. Временная ценность денег 8. Неполнота информации 9. Структура капитала 10. Многовалютность 	<ol style="list-style-type: none"> 11. Взаимосвязь параметров 12. Моделирование 13. Организационно-экономический механизм реализации проекта 14. Многостадийность оценки 15. Полезность информации 16. Увязка с политикой государства 17. Информационная согласованность 18. Методическая согласованность 19. Симплификация 20. Универсализация оценочных процедур

Много неприятностей связано со всякими мифами. Например, если какое-то мероприятие доказало свою эффективность в ряде западных стран, считается, что нам тоже надо это проводить. Ничего подобного. На самом деле надо делать только одно – правильно посчитать и посмотреть, что получится.

Или другой миф: частное всегда эффективнее государственного или наоборот. На самом деле не так. Форма собственности – технический параметр. Надо просто каждый раз выбирать ту форму собственности, где эффективность максимальна.

А как проверять эффективность?

Первый основной показатель – Net Present Value (NPV), чистый дисконтированный доход (ЧДД).

Как он считается:

$$\text{ЧДД} = -K + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{R(t) - C(t)}{(1+E)^t},$$

где K – первоначальные инвестиции; $R(t)$ – приток денег в t году; $C(t)$ – отток денег в t году; T – продолжительность жизненного цикла; E – норма дисконта. Условие эффективности $\text{ЧДД} \geq 0$.

Экономический смысл ЧДД следующий: ЧДД – это правильно посчитанная за жизненный цикл проекта чистая (после уплаты всех налогов) экономическая суммарная прибыль. Если эта суммарная экономическая прибыль больше нуля, то проект эффективный. Если экономическая прибыль равна нулю, то бухгалтерская прибыль положительная. Поэтому если ЧДД равен нулю, проект тоже эффективный.

Гораздо более распространенный и более популярный показатель – Internal Rate of Return (IRR), внутренняя норма доходности (ВНД).

ВНД – это такая ставка дисконта, при которой ЧДД равен нулю, а график зависимостей ЧДД от ставки дисконта имеет монотонно убывающий характер, то есть уравнение ЧДД равен нулю имеет единственный положительный корень уравнения:

$$-K + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{R(t) - C(t)}{(1+E)^t} = 0$$

Как с помощью ВНД выбрать лучший вариант?

При всех $E > \hat{E}$ ЧДД отрицателен; при всех $0 \leq E < \hat{E}$ ЧДД неотрицателен.

Условие эффективности ВНД $\geq E$.

Индекс рентабельности (ИР), Profitability Index (PI):

$$ИД = \frac{\sum_{t=1}^{t=T} \frac{R(t) - C(t)}{(1+E)^t}}{K}$$

Условие эффективности $ИД \geq 1$.

Срок окупаемости – Pay-back Period (PP) – минимальный отрезок времени, по истечении которого ЧДД становится и остается неотрицательным.

Условие эффективности $T \geq t_{ок}$.

Я ничего не говорил об инфляции, рисках неопределенности – все это вписывается в нормальную схему. Если имеется в виду нестационарная экономика, то нужно учитывать высокую неоднородную и многовалютную инфляцию, а также оба вида рисков – систематический и несистематический. Не надо путать неопределенность и риск – это разные вещи. Вполне может быть, что риск отсутствует, а неопределенность – нет, и наоборот.

Остановлюсь на заблуждениях, связанных с оценкой эффективности инвестиционных проектов. Этих заблуждений много.

Дело в том, что «Вашингтонский консенсус» и все, что с ним связано, исходят из следующего теоретического положения: рынок обладает глобальным саморегулированием, поскольку в основе лежит теория одного из крупнейших экономистов конца XX века лауреата Нобелевской премии Милтона Фридмана. Как показал в середине 30-х годов XX века Джон Мейнард Кейнс, рынок в тяжелых периодах – кризисных, предкризисных – глобальным саморегулированием не обладает. Только сильное и умное государство в эти периоды может и должно помочь экономике справиться с бедностью.

Главной причиной наших бед я считаю допущенную реформаторами крупную теоретическую ошибку. Не та макроэкономическая теория была взята на вооружение. Была взята монетаристская теория – для нормальной рыночной ситуации теория вполне хорошая, однако не в период перехода, в период реформ, да еще в российских условиях.

Из гипотезы о глобальном саморегулировании вытекает еще целый ряд вещей. Во-первых, государство должно быть слабым, оно не должно вмешиваться в экономику, должно выполнять функции «ночного сторожа», то есть составлять правила и смотреть за их выполнением. Парадигма, ориентированная на слабое государство, – это парадигма в интересах менее чем 0,1% россиян.

Вторая причина – это то, что все 25 лет наша государственная политика фактически опиралась на всякие вытекающие из «Вашингтонского консенсуса» мифы, иллюзии, миражи.

Под сменой парадигмы имеется в виду смена всех основных компонент: социальной, экономической, бюджетной, ценовой, монопольной, образовательной, налоговой, антикоррупционной и ряда других.

Социальная компонента парадигмы. Речь идет о том, чтобы переориентировать государственную политику с удовлетворения интересов относительно небольшой группы самых богатых людей на интересы всех россиян, то есть со 130 тыс. человек на 140 млн. С точки зрения экономики государственная политика должна переориентироваться с политики слабого государства в экономике на политику сильного государства.

Бюджетная политика. Каким должен быть бюджет? Все 1990-е годы бюджет был дефицитным. После провального периода с 1992 по 1999 год произошёл переход ко второму этапу реформирования (2000–2007 годы). В это время в страну пришел огромный поток золотовалютных резервов («тучный период»). Так вот, бюджетная политика тоже должна быть ориентирована на интересы большинства населения. При этом вполне может быть, что надо иметь не профицитный бюджет, а немножко дефицитный. Необходимо изменить в парадигме механизм налогообложения. У нас плоская шкала налогообложения, во всех развитых странах – прогрессивно растущая. Рано или поздно это будет исправлено. Я уверен, что у нас будет введена нелинейная прогрессивно растущая шкала налогообложения на доходы физических лиц и прибыль корпораций.

Ценовая политика. Наш псевдорынок отнюдь не работает на пользу основной массы населения. Можно вспомнить цены на приватизированные объекты. Эти цены были в 50–100 раз как минимум занижены, а кое-где и гораздо больше. У нас обычно приватизируют ту госсобственность, которая наиболее эффективна. Леонид Витальевич Канторович получил Нобелевскую премию за то, что он показал, как надо рассчитывать цены, наивыгоднейшие с точки зрения страны, всего населения. В нашей нестационарной экономике цены на рынке не только не идеальны, но и суперискажены.

Принцип Адама Смита, что рынок обладает саморегулированием, – правильный, но только для рынка совершенной конкуренции, которого никогда и ни в одной стране не было – ни во времена Адама Смита, ни сто лет спустя, ни двести. Реальные рынки другие – там есть монополия, нелинейная конкуренция и все что угодно. В книге по микроэкономике вы можете прочесть, что существуют 8 условий, при которых цены, устанавливаемые рынком, отвечают интересам страны. Ни одно из этих условий в нашей экономике не выполняли. Что это за условия? Что все производители и потребители очень маленькие, что они никак не могут влиять ни на цены товара на рынке, ни на их качество. Что вход и выход на рынок свободный, что товар полностью однородный, что нет никаких экстремалий, то есть нет внешних эффектов и т.д. И еще – что все блага являются товаром, то есть все продается и покупается на рынке. Это означает, что на рынке нет никакой власти, то есть рынок совершенной конкуренции. Самое главное, что есть еще такие последствия, которые называются экстерналиями. Кроме того, есть общественные блага, которые вообще на рынке никакой цены не имеют и т.д. Поэтому, если надо оценивать любое мероприятие, не только инвестпроект, а оценивать надо с позиций всего населения, то необходимо перейти от рыночных цен к нормальным ценам, которые для каждого товара даёт его ценность с точки зрения страны. Надо произвести конверсию рыночных цен в общественную. Канторович показал, как это делать.

Есть такие производства, которые называют естественными *монополиями*. Первая причина наших бед заключается в том, что не та теория была выбрана. Вторая причина – то, что государственная политика опиралась на всякие мифы (например, что самое главное – это конкуренция, чем больше конкуренции, тем лучше). Есть такие объекты, которым конкуренция вредна. Это естественные монополисты. Они естественны в том смысле, что не надо большое предприятие разбивать на два и устраивать конкуренцию (железные дороги, электроэнергетические сети и др.). Многие экономисты считают, что все беды у нас от того, что тарифы на естественно-монопольные объекты все время растут. Тарифы на естественно-монопольные объекты – это тоже цена, ее надо устанавливать на наивыгоднейшем уровне, уровне правильных цен. Правильные цены носят другой характер. Обычно как цена устанавливается? Считаются издержки, себестоимость и добавляется цена по рентабельности. Это цены плохие. Канторович показал, что хорошие цены носят не средний характер, а дифференциальный характер. Поэтому и у естественных монополий цены тоже надо было установить на уровне дифференциальных затрат. Но естественные монополии – это обычно сетевые структуры. Что такое сетевые? Есть сеть и затраты на обслуживание самой сети постоянны. Они не зависят от того, сколько вы возите или передаете. Из этого следует, что средние затраты во много раз больше, чем дифференциальные. То, что предлагает Канторович, – это значит резко снизить в несколько раз тарифы на эти вещи. Но если резко снизить, то как они будут работать на рынке. В этих случаях государство должно давать дотации. Откуда оно их будет брать? Если будут низкие тарифы на перевозки, на электроэнергию и т.д., то все остальные отрасли материального производства будут больше производить, больше платить налогов. И вот за счёт этих увеличенных налогов и надо компенсировать эти дотации.

Надо менять инвестиционную компоненту парадигмы. Переходить на правильные расчеты эффективности инвестпроектов. Два основных закона экономики: ресурсы всегда ограничены, потребности всегда не ограничены.

Образовательная компонента парадигмы. В советское время была очень хорошая образовательная система. Эту систему предложил виднейший немецкий ученый Александр Гумбольдт. Она была рассчитана на творческое отношение к учебе, основана на том, что проверяли не по тестам. Я считаю, что ЕГЭ – это очень вредная вещь для нашей страны. Болонская система привела к тому, что наши промышленные объекты обезлюдели. Итог: сотни тысяч высококвалифицированных специалистов уехали за рубеж.

Управленческая политика. У нас придумано управление с помощью рокировки. В основе всего этого лежит такое убеждение, что самое главное, чтобы был менеджер. У нас считается, что профессионализм желателен, но не обязателен. Антикоррупционная политика тоже решаема. Есть опыт – Сингапур, где за 25 лет проблема коррупции была решена.

Я перечислил десяток компонент, которые надо изменить. Парадигма – это синтез всех этих политик, которые надо приводить в соответствие с интересами нашей страны. Главное, чтобы государственная экономическая политика основывалась не на мифах и была ориентирована на интересы страны и ее населения.

Приведу некоторые из 33 типовых ошибок, заблуждений в инвестиционном проектировании.

Первое заблуждение. Закономерности перехода к рынку во всех странах одинаковы. Поэтому одинаковыми должны быть и методология, и методы оценки эффективности инвестиционных проектов в разных странах, в том числе на Западе и в России.

Второе заблуждение. При выборе эффективных инвестиционных проектов следует ориентироваться главным образом на западные аналоги. Инвестиционный проект, эффективный на Западе, потенциально эффективен и в России.

Третье заблуждение. Задача оценки эффективности инвестиционных проектов заключается в том, чтобы из альтернативных выбрать лучший проект.

Четвертое заблуждение. Хороший проектировщик всегда может доказать эффективность любого проекта.

Пятое заблуждение. При оценке эффективности инвестиционного проекта не так важно, кто участники проекта, а важно, хорош ли сам проект, поэтому нужно «безадресное» определение его эффективности в целом.

Шестое заблуждение. С повышением налоговых ставок общественная эффективность проекта растет.

Седьмое заблуждение. Необходимо адекватно учитывать все затраты по проекту, включать в расчет полную стоимость его активов по величине осуществленных на их создание затрат (с учетом, если это необходимо, переоценки). Т.е. при оценке эффективности проектов надо учитывать все реальные затраты, и только их.

Существует такой миф: если есть альтернативы, например надо строить либо тепловую станцию, либо ветряную, либо еще какую-то, то надо выбирать ту, где доходность максимальная. Оказывается, что показатель доходности совершенно не годится для оценки проектов, так же как и срок окупаемости.

Когда мы оцениваем проекты, мы считаем в качестве основного показателя суммарную за жизненный цикл проекта чистую дисконтированную стоимость.

Клейнер Георгий Борисович
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора Центрального
экономико-математического института РАН
(г. Москва)

КАКАЯ ЭКОНОМИКА НУЖНА РОССИИ? (ОПЫТ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА)

В литературе, публицистической и научной, известно много вариантов ответов на вопрос «Какая экономика нужна России?» Наиболее популярные можно встретить в любом издании. Экономика должна быть: «эффективной»; «инновационной»; «устойчиво развивающейся»; «экономной»; «социально-ориентированной»; «подобной экономике развитых стран Запада»; «сбалансированной»; «мобилизационной», «импортозамещающей»; «проектной» (В.Л. Макаров); «институциональной» (В.Г. Гребенников).

Все эти высказывания можно разделить на две группы требований: одни апеллируют к каким-то внутренним свойствам, а другие – к внешним (ссылаются на Запад).

Актуальность вопроса вызвана:

- а) социально-экономическим спадом (хозяйство);
- б) завершением периода «ручного управления» (управление), попытками перехода к стратегическому;
- в) проблемами в развитии основных ветвей экономической теории (неоклассической, институциональной, эволюционной);
- г) возникновением спроса на «общий социальный анализ» (В.М. Полтерович);
- д) становлением и развитием новой системной парадигмы (Я. Корнаи) (теория).

Хотелось бы дать «аксиоматический», т.е. основанный на какой-то теории, ответ.

Мы исходим из следующих предпосылок:

- 1) экономика представляет собой одну из подсистем общества;
- 2) требования к ней определяются ожиданиями других подсистем и общества в целом;
- 3) со своей стороны экономика выдвигает свои требования к другим подсистемам общества;
- 4) внутренние требования индуцируются внешними требованиями и внутренними особенностями экономики.

Цель работы – дать примеры применения системной экономики к анализу макроэкономических концепций.

Сейчас в общественном дискурсе на тему «Какой должна быть экономика» главенствует следующая структура (рис. 1).

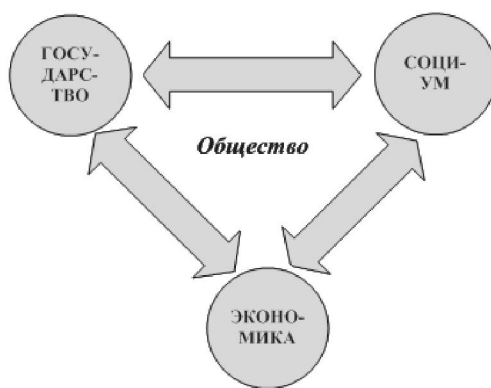


Рисунок 1. Макроструктура общества: традиционная модель «на троих»

Но необходимо сделать поправку. В последнее время экономика демонстрирует отсутствие единства. Из экономики стал выделяться бизнес. Если внимательно взглянуть на экономическую жизнь хозяйствующих субъектов, то мы увидим, что бизнес обособился от того, что можно было бы назвать хозяйством. Мало интересуют бизнес хозяйственные подробности, очень интересуют финансовые потоки, возможности их регулирования,

распределение акционерных доходов и т.д. В российских условиях зависимость денежных доходов от хозяйственной модернизации достаточно слабая. Об этом также свидетельствуют следующие признаки: предприятие рассматривается как субъект экономики, а фирма («форма») – субъект бизнеса; различные представители у категорий: у бизнеса это бизнесмен, у экономики – специалист народного хозяйства; разные горизонты видения во времени и в пространстве; разное восприятие; разные девизы; разные культуры.

Жесткая конфигурация – треугольник; возникает гибкая конфигурация – четырехугольник.

Участниками конфигурации выступают государство, социум, экономика, бизнес.

Государство – политическая организация, обладающая властными полномочиями по регулированию общества на территории страны в долгосрочной перспективе. Типичный индивидуальный представитель – чиновник.

Социум – структурированное с помощью различного рода негосударственных политических и общественных организаций население. Представитель – гражданин.

Экономика – народное хозяйство, сфера реализации процессов производства, потребления, распределения и обмена. Представитель – «специалист народного хозяйства».

Бизнес – 1) совокупность организационно-правовых форм экономической деятельности хозяйствующих субъектов; 2) вид деятельности физических и юридических лиц по созданию, реорганизации, ликвидации, приобретению, владению и передаче прав собственности на хозяйствующие субъекты в целях извлечения прибыли; преимущественная сфера обращения; типичный представитель – бизнесмен.

Известна наука о бизнесе – хрематистика, которую создавал Аристотель, и наука о хозяйстве – экономика (Ксенофонт).

Предмет хрematистики – локальные решения, относящиеся к локализованным во времени и в пространстве объектам и направленные на обеспечение интересов конкретной группы бенефициаров. Т. Веблен также противопоставлял бизнес и промышленность. Предмет экономики – принятие решений в процессах общественного производства и обращения в интересах общества.

Целесообразно попытаться вновь разделить «слипшиеся» дисциплины.

Рассмотрим элементы системной экономики для того, чтобы ответить на вопрос о том, какие взаимоотношения существуют между элементами.

Системная парадигма: взгляд на мир, общество через призму процессов возникновения, функционирования, трансформации и ликвидации систем.

Определения системы:

- а) комплекс взаимосвязанных элементов;
- б) относительно обособленная и устойчивая во времени и пространстве часть окружающего мира, характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием.

Примеры систем: предприятия, организации, города, регионы, сети, общее собрание акционеров, инвестиционные проекты, система распространения знаний, Россия и т.п.

В системной парадигме нового этапа мы уделяем основное внимание второму определению системы. Вопрос о том, где проводить границы системы, чрезвычайно важен.

Компонентами системности являются: целостность; непротиворечивость (связность); гармоничность; последовательность; преемственность; устойчивость; иерархичность; субъектность; отделимость (одной системы от другой); идентифицируемость. Системность не означает, что «все связано со всем», системность означает, что кое-что не связано кое с чем.

Дальше идет типология систем. Системы делятся на долгосрочные и краткосрочные; локализованные в пространстве и нелокализованные. В общественной сфере краткосрочные и локализованные системы называются

проектными; долгосрочные и нелокализованные – средовыми; долгосрочные и локализованные – объектными; краткосрочные и нелокализованные – процессными (рис. 2).

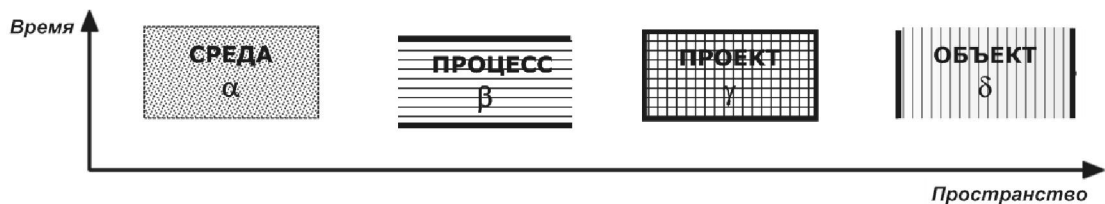


Рисунок 2. Четыре типа социально-экономических систем: средовая (α), объектная (δ), проектная (γ) и процессная (β)

Те системы, которые ограничены со всех сторон, можно назвать проектами. В средовой системе среда заполняет то, что ей отведено. Процесс ограничен сверху и снизу, объект имеет пространственное ограничение.

Экономику можно представить как «системный крест» (рис. 3).

Четыре параметра x , y , z и t характеризуют линейные размеры. Ось пространства на данном рисунке имеет символический характер, но в зависимости от локализации тех или иных систем мы получаем либо экономику целостную, либо экономику фрагментированную.

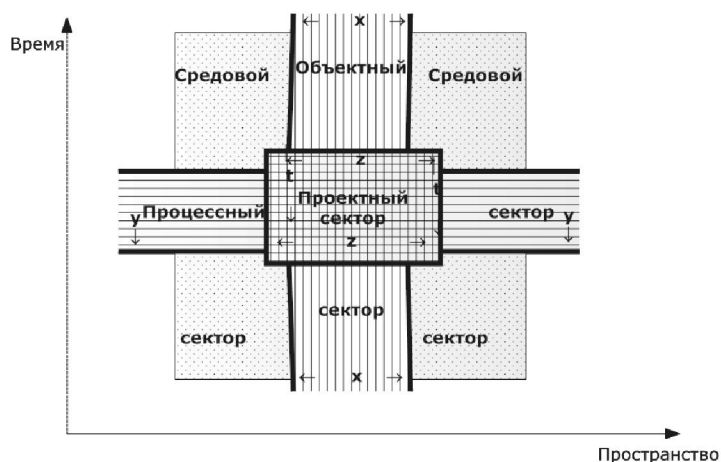


Рисунок 3. Экономика как «системный крест»

Экономика как тетрада. В процессе экономической жизни у каждой из систем есть свои функции, каждая обладает определенными ресурсами, которыми не обладают другие. Экономика существует за счет того, что эти системы обмениваются друг с другом ресурсами. Взаимодействие в тетрадах происходит по периметру четырехугольника (по круговому принципу) (рис. 4).

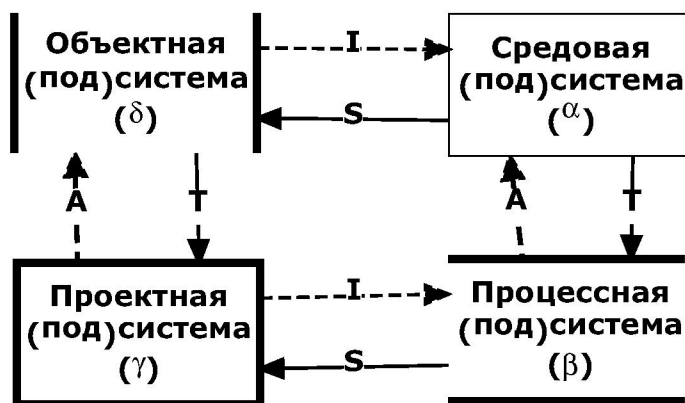


Рисунок 4. Экономика как тетрада

В обществе системы каждого типа группируются в комплексы (кластеры).

Системные качества и роли участников конфигурации: государство относится к числу объектных социально-экономических систем; социум – к числу средовых социально-экономических систем; экономика – к числу процессных социально-экономических систем; бизнес – к числу проектных социально-экономических систем.

В совокупности эти подсистемы представляют все четыре ипостаси общества как единой макросистемы (рис. 5).

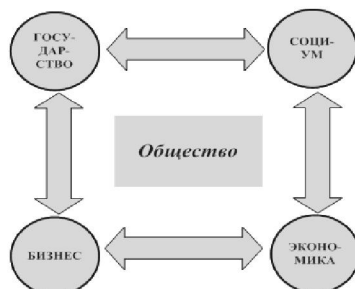


Рисунок 5. Системная модель макроструктуры общества

Каждая из подсистем носит особенности четырех типов систем. Государство носит особенности объектной системы, социум – средовой, экономика – процессной, бизнес – проектной.

Тетрада является моделью функционирования общества как совокупности четырех подсистем.

Особенности системной макроструктуры общества: диагональные «настороженные» отношения (государство – экономика; бизнес – социум); партнерские отношения (государство – бизнес; бизнес – экономика; экономика – социум; социум – государство).

Предложенный подход предполагает ревизию условий и последствий возникновения «провалов рынка» и «провалов государства». Каждая из таких ситуаций связана с «провалами бизнеса», «провалами социума» или нарушением связей «бизнес – экономика» или «социум – экономика».

Можно выделить наиболее существенные функциональные связи (рис. 6).

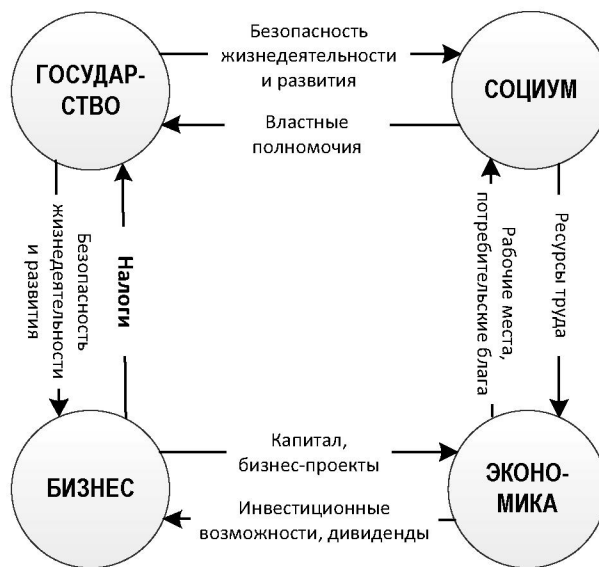


Рисунок 6. Функциональные связи подсистем

Социум предоставляет экономике трудовые ресурсы и получает от нее потребительские блага; платит налоги государству; делегирует государству права управления и получает от него права на безопасность и развитие. Экономика предоставляет социуму рабочие места, бизнесу – «инвестиционные

места». Бизнес предоставляет экономике финансовый и инвестиционный капитал, платит налоги. Государство обеспечивает бизнесу условия безопасности и развития.

Насколько тесно связано государство с социумом, отражается в длине a , насколько социум с экономикой – в длине b и так далее (рис. 7).



Рисунок 7. Функциональные взаимодействия между государством, социумом, экономикой и бизнесом

За счет этого можно строить модель уже количественно отражающую функционирование этой четверки (рис. 8).



1 – политические организации, 2 – внутрифирменные социальные отношения, 3 – фондовый рынок, 4 – РСПП, Деловая Россия, 5 – госсектор

Рисунок 8. Функциональные взаимодействия и сферы общего ведения

Я хотел бы остановиться на пятом пересечении – госсекторе экономики.

Все самостоятельные единицы, входящие в состав госсектора, должны одновременно удовлетворять критериям, предъявляемым каждой из четырех макроподсистем. Они должны быть:

- инвестиционно привлекательными (бизнес);
- экономически активными и эффективными с учетом как ресурсной, так и целевой эффективности (экономика);
- социально ответственными и социально лояльными (социум);
- восприимчивыми к сигналам, идущим со стороны государства и отражающим национальные интересы (государство).

Стратегическая роль госсектора состоит в гармонизации всех сфер общественной жизни страны. Отсюда миссия госсектора как стимулятора и стабилизатора общественного развития.

Что и кому должна экономика?

По отношению к бизнесу экономика должна, с одной стороны, предоставлять площадку для реализации предпринимательских инициатив, выделять ресурсы для инновационных проектов, а с другой – демонстрировать восприимчивость к инновациям и проявлениям новаторских начинаний. В свою очередь, бизнес должен активно реагировать на потребности экономики в позитивных изменениях, обеспечивать на всей территории страны выявление проблемных ниш и «узких мест».

Отношения экономики и социума также должны носить взаимный кооперационный характер. Экономика обеспечивает социум потребительскими благами, осуществляет их справедливое распределение и создает стимулы для их эквивалентного обмена. Она также предоставляет обществу рабочие места. Как процессная система, экономика обеспечивает единство условий протекания процессов производства, распределения, обмена и потребления благ на всей территории страны.

Экономика должна:

- предоставлять социуму рабочие места в соответствии с его потенциалом и потребностями экономики;
- обеспечивать потребности общества в экономических благах;
- обеспечивать возможность перемещения трудовых ресурсов и продукции, гармонизировать условия жизнедеятельности всех индивидов и социальных групп на всей территории страны;
- предоставлять бизнесу условия и ресурсы для реализации предпринимательских инициатив;
- быть восприимчивой к инновациям, исходящим от бизнеса, отбирать их для возможного распространения и закрепления в виде рутин;
- гармонизировать успешные инициативы бизнеса в рамках экономических процессов;
- координировать взаимодействие и гармонизировать взаимоотношения социума и бизнеса.
- обеспечивать движение к общему и локальному экономическому равновесию.

Изложенный методологический подход к анализу состава и структуры национальных макроподсистем позволяет обосновать следующие качества, которыми должна обладать экономика:

1. Глубокая, многомерная и многоаспектная диверсификация: диверсификации рабочих мест; диверсификации продукции; диверсификации «проектных ниш» для бизнеса.

2. Социальная лояльность. Следует говорить не о социальной ориентации экономики (это обычно понимают как обеспечение населения потребительскими благами), а об ее партнерстве с социумом. Требование социальной ответственности бизнеса в данной конфигурации неадекватно. Можно говорить о «гражданской ответственности» бизнеса перед государством и экономической ответственности бизнеса перед народным хозяйством.

3. Толерантность по отношению к бизнесу. Экономика должна демонстрировать готовность к стратегическому партнерству с бизнесом (выплата дивидендов инвесторам, условия функционирования фондового рынка). «Сращивание» государства с бизнесом в любом варианте допустимо, если государство реально функционирует как социальное (проявляет лояльность к социуму).

4. Экстенсивность экономики. Сверхэффективное использование ресурсов может привести к безработице, заброшенным территориям, снижению инновационности, чрезмерной социально-экономической дифференциации. Экономика представляет собой своеобразную соединительную ткань, обеспечивающую пространственное единство страны.

Что делать дальше?

1. Выявлять структуру трудовых ресурсов населения с точки зрения системно-психологической типологии (люди, склонные к проектным видам деятельности, средовым видам, процессным и объектным видам деятельности).

2. Привести структуру предприятий и организаций с точки зрения деления на государственные, частные, коллективные в соответствие со структурой спроса трудоспособного населения на условия работы в коллективе.

3. Развивать в соответствующих пропорциях проектную экономику, средовую экономику, процессную и объектную экономику. В частности, восстановить проектные институты, сеть исследовательских институтов РАН (последовательный процесс познания), развивать удаленные формы трудовой деятельности (средовые предприятия), развивать различные формы пожизненной занятости (внутрифирменные «постоянства», объектные).

4. Обеспечить подобный изоморфизм между «системной» структурой инвесторов и системной структурой «инвестиционных ниш»: проектных, процессных, объектных и средовых ниш.

Качалов Роман Михайлович
доктор экономических наук,
зав. лабораторией издательской и
маркетинговой деятельности Центрального
экономико-математического института РАН
(г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: РИСК ДЕФОРМАЦИИ И МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Введение

Институты и институциональная среда экономики не являются чем-то застывшим, а со временем изменяются под действием различных факторов. Изменения институциональной среды могут быть следствием появления новых институтов или отторжения действующих и деформации (случайной или преднамеренной) содержания и параметров функционирования уже существующих институциональных норм. При этом мы ориентируемся на определение понятия «институт», которое введено в работе Г.Б. Клейнера (2004, 2005), согласно которому институты – это «...относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные или неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп».

В научной литературе, посвященной анализу происходящих в институциональной среде явлений, рассмотрены многочисленные примеры изменений характеристик или особенностей функционирования формальных и неформальных институтов¹.

В первой части данной статьи будут рассмотрены виды изменений формальных экономических институтов, выявленные в российской

¹ При этом некоторые экономические институты могут оставаться неизменными в течение достаточно длительного периода времени.

институциональной среде двух недавних десятилетий и описанные в научной литературе. Во второй части будут представлены результаты разработки методов регулирования (предотвращения) риска изменения формальных экономических институтов в процессе институционального целенаправленного создания и введения в действие ранее не существовавшей в нашей стране институциональной нормы.

1. Анализ выявленных институциональных деформаций

Если принять точку зрения, согласно которой, по крайней мере, некоторые институты имеют вполне определенное предназначение (Иншаков, 2010; Полищук, 2006, 2008), то можно, ориентируясь на ряд указанных далее источников, рассмотреть обнаруженные в отечественных реалиях виды негативных изменений функционирования экономических институтов (то есть изменений, искажающих или меняющих предназначение института, определенное при его разработке или введении в действие):

- эксплуатация информационной асимметрии;
- манипулирование институтами;
- использование института в качестве инструмента маскирования предосудительной деятельности;
- подключение неимманентных данному институту ресурсов;
- подмена государственного регулирования институциональных нововведений «узкогрупповым»;
- институциональные ловушки.

Фактически все приведенные здесь классы изменений относятся к тем или иным способам воздействия групп специальных интересов на параметры функционирования институтов. Теория институциональных ловушек, объясняющая появление устойчивых неэффективных институтов, подробно изложена в монографии В.М. Полтеровича «Элементы теории реформ» (2007).

Тем не менее отметим, что институциональной ловушкой В.М. Полтерович называет устойчивый неэффективный институт. В частности,

в указанной монографии (2007) он рассматривает такие разновидности институциональных ловушек, как:

- институт бартера – доминировал в российской экономике в конце 90-х гг. прошлого столетия как реакция на неразвитость банковской системы;
- институт неплатежей – возникает как реакция на отсутствие института кредитования и механизмов принуждения к платежу и т.п.;
- институт уклонения от налогов – как следствие неудачной налоговой политики и политики госрасходов;
- институт коррупции – неадекватность законодательства, нерациональность государственной политики и т.п.

В целом общая картина выявленных в российской экономической практике институциональных изменений может быть представлена в виде диаграммы (рис. 1).

В научной литературе среди возможных причин, вызывающих изменения и деформацию институтов, называют такие как стремление агентов уменьшить трансакционные издержки институциональной системы, создать новые социальные роли и административные позиции, ошибки в ходе институционального проектирования и внедрения, а также несовместимость «имплантируемых» институтов с традиционными для российских условий неформальными институтами (Клейнер, 2004, 2005; Верников, 2009). Кроме перечисленной совокупности причин, которые с некоторой долей условности можно назвать «централизованными», в среде экономических институтов, или, образно говоря, на институциональном рынке, – «идет и массовый, децентрализованный процесс выбора экономическими агентами различных форм обменных и иных институтов – норм и правил ведения ими своей хозяйственной деятельности...» (Тамбовцев, 2005). То есть одна из возможных причин институциональных изменений кроется в наличии в переходных экономиках институционального рынка как механизма осуществления подобных изменений.



Рисунок 1. **Виды деформаций (изменчивости) экономических институтов**

В некоторых случаях удается очертить круг экономических агентов, которых с известной долей условности можно было бы назвать «деформаторами институтов». Деформатор институтов – это социально-экономический агент, использующий несовершенство (или незавершенность становления) институциональной нормы для извлечения нелегитимной выгоды, наносящей ущерб пространству функционирования института.

Прокомментируем выявленные в научной литературе виды институциональных изменений.

Эксплуатация информационной асимметрии состоит в злоупотреблении доверием потребителей в том случае, когда потребитель не может достоверно оценить качество предоставляемых продуктов и услуг. Используя объективную невозможность априорной оценки качества услуг, недобросовестные производители снижают качество, экономя благодаря этому на собственных издержках. В качестве примера обычно приводится институт некоммерческих организаций (НКО). Преимуществом НКО перед коммерческими структурами считаются дополнительные гарантии качества, основанные на неявном предположении о том, что, вследствие отказа от присвоения прибыли, НКО не заинтересованы в экономии издержек за счет ухудшения ненаблюдаемого качества и извлечения, таким образом, выгоды за счет неинформированных потребителей (Полищук, 2008). Жертвами такого использования института НКО оказываются и потребители, и добросовестные НКО, которые вследствие роста недоверия к сектору в целом испытывают нехватку ресурсов для поддержания на прежнем уровне масштабов своей деятельности и качества производимых продуктов или услуг.

Манипулирование институтами состоит в использовании в неблагоприятных целях «серых зон» в законодательстве, то есть тех положений нормативных актов, которые оставляют поле для интерпретаций. В силу объективной невозможности предусмотреть все ситуации, которые могут

встретиться на практике, законы оставляют принятие решений в таких случаях на усмотрение суда. В качестве примеров такого манипулирования институтами можно указать на неправомерное использование налоговых льгот и использование института банкротства (несостоятельности) для перераспределения собственности.

Манипулирование налоговыми льготами состоит в уклонении от уплаты налогов путем использования привилегий, прямо не предназначенных для экономических агентов данного типа. Однако недобросовестные налогоплательщики, воспользовавшись нечеткостью законодательства, представляют свой бизнес (свою деятельность) как формально подпадающий под действие некоторой налоговой льготы. В то время как получение налоговой льготы не вытекает из сути и обстоятельств ведения бизнеса.

Институт банкротства, который в России регулируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» в редакции 2009 г. и рядом статей в сопряженных кодексах (уголовный, об административных правонарушениях и т.п.), по своему замыслу должен был стать эффективным механизмом финансового оздоровления и улучшения качества управления предприятием. Однако, как свидетельствуют результаты анализа практики применения конкретных процедур, институт несостоятельности оказался востребованным в основном как инструмент перераспределения собственности, особенно в отношении потенциально привлекательного крупного бизнеса (Радыгин, Симачев, 2005). Этот институт, к сожалению, оказался безнаказанным средством для рейдерских захватов экономически состоятельного бизнеса, вывода активов и для иных форм передела собственности. Как отмечается в работе (Полищук, 2008), судебная защита не смогла предотвратить нежелательное использование института банкротства, лишая этот институт дееспособности.

Институты иногда используют для маскирования предвзятости с общественной точки зрения деятельности. В хозяйственной практике выявлены случаи использования в неблагоприятных целях следующих институтов:

- института корпоративной социальной ответственности бизнеса;
- института посреднической деятельности.

Институт корпоративной социальной ответственности бизнеса выполняет важную общественную роль, способствуя решению социальных, экологических, и этических проблем, которые в силу разных причин оказываются неразрешимыми для официально установленных законов и правил (Благов, 2011). Однако довольно часто бизнес обменивает свои социальные инвестиции на различные эксклюзивные привилегии и субсидии, фактически маскируя сговор между бизнесом и властью. При этом, с одной стороны, социальные инвестиции бизнеса превращаются в непрозрачный и непредсказуемый налог на бизнес, а с другой – сговор между властью и бизнесом сокращает транзакционные издержки достижения таких договоренностей и тем самым наносит значительные потери обществу, интересами которого как раз и пренебрегают в негласных сделках между чиновниками и предпринимателями (Капелюшников, 2008; Полищук, 2006).

Другим примером того же рода является использование института посреднической деятельности для сокрытия противоправной части легальных сделок. Таковыми являются так называемые «фирмы-однодневки», берущие на себя налоговые, таможенные или иные преимущества, на которые участники сделок не имеют права, или криминальную часть сделки, а затем становятся недоступными для преследования. Приведенные примеры показывают, что случаи маскирования под легальные институты сокращают издержки деятельности, наносящей обществу урон, способствуют росту ее масштабов и так же, как в случае с эксплуатацией информационной асимметрии, компрометируют основной институт и препятствуют его полноценному целевому применению.

Подключение неимманентных данному институту ресурсов, состоящее в использовании так называемого «императивного ресурса», – еще один способ деформации функционирования институтов, института частной собственности. Суть концепции императивного ресурса, который ввела в рассмотрение Е.М. Скаржинская (2002, 2009), состоит в способности агентов в рамках института частной собственности менять соотношение переговорной силы между участниками сделки в пользу его обладателя. В российской экономике, как показано в работе (Институт частной собственности..., 2004), оба статуса, и легальности, и легитимности, носят нечеткий, размытый характер. Нечеткий характер статуса легальности приводит к тому, что участники контрактов исходят из нечетких определений законности существующих де-факто правомочий собственника, создающих опасность их конфискации государством и проблематичность их защиты от присвоения контрагентом. При таких условиях приобретает значение переговорная сила участников контракта, поскольку в условиях неполной спецификации прав собственности на стадии *ex post* возникает коммуникационный процесс по поводу распределения дохода между участниками контракта (Renegotiations). Таким образом, нечеткая спецификация прав собственности создает предпосылки для заключения неполных контрактов и стремления агентов к увеличению своих переговорных сил.

Использование института в интересах узкой группы агентов. Несмотря на то, что институты, особенно так называемые базовые, обладают свойствами общественных благ (то есть служат интересам общества в целом), распространены случаи использования некоторых институтов для извлечения выгоды узкой группой агентов за общественный счет. Фактически имеет место подчинение его функционирования узкогрупповым интересам в нескольких формах (Вольчик, 2009; Полищук, 2008):

- подмена государственного регулирования институтов;
- подчинение института правосудия;
- использование процессов децентрализации власти.

Риск подмены государственного регулирования узкогрупповым, как отмечают эксперты, особенно велик в странах с переходной экономикой, где завышенные административные барьеры вытесняют малый и средний бизнес в неформальный сектор. Фактически это означает захват госрегулирования крупным бизнесом, который, преодолевая административные барьеры с относительно меньшими для себя издержками, извлекает ренту, а общественное благосостояние несет вследствие этого чистые потери. Аналогичную роль играет подчиненный (захваченный) узким группам агентов институт правосудия, обеспечивая этим агентам нерыночное перераспределение собственности и дохода. Вследствие этого искажаются экономические стимулы, а экономика лишается источников роста.

Процессы децентрализации власти, приближая налоговую и бюджетную политику к местным нуждам, провоцируют возрастание риска захвата общегосударственных институтов экономически и политически доминирующими – в некотором конкретном регионе – группами интересов. Этот вид институциональной деформации особенно существен в условиях слабости гражданского общества в регионах, отсутствия традиций и опыта реального самоуправления и т.п.

Приобретение институтом «неимманентных» функций.
Функционирование того или иного института проявляется в текущих взаимодействиях экономических агентов: организаций, групп специальных интересов, индивидов. Эти взаимодействия могут быть направлены на изменение существующих институциональных ограничений или на закрепление неэффективной с точки зрения государственных интересов институциональной структуры, но увеличивающее отдачу для некоторых групп специальных интересов. Примеры такого укоренения неэффективных институтов и институциональных ловушек в ходе рыночных преобразований в России рассмотрены в работах (Нуреев, 2009; Полтерович, 2007).

Перерождение (мутация) институтов. В период трансформации социально-экономической системы в России объективно потребовалось целенаправленное создание общественных институтов, ранее в России не существовавших. В некоторых случаях создание таких институтов происходило путем заимствования норм, позитивно зарекомендовавших себя в экономиках других стран. Естественно, что при этом заимствованные институты могут органично прижиться в новой среде, но могут оказаться отторгнутыми или измениться (мутировать).

Способность институтов изменяться при перенесении их в среду других традиций заложена в самой природе институциональных норм. На это свойство обратил внимание еще Д. Норт (1997), когда писал, что формальные правила одной экономики, будучи перенесенными в другую страну, могут функционировать по разному из-за различия неформальных норм и механизмов принуждения к соблюдению норм.

Изучая приживаемость в России института корпоративного управления, А.В. Верников (2009) показал, как в российской практике видоизменялись отдельные заимствованные институты этого «куста» институтов: институт совета директоров, институт «независимых директоров», институт корпоративного секретаря, институт фидуциарной ответственности. В данном случае коренная причина возникновения мутаций институтов корпоративного управления была заложена при разработке формальных норм, поскольку эти разработки основывались на разных и трудно совместимых моделях управления: англо-саксонской и германской.

Наиболее ярким примером мутации, причина которой кроется в ошибках институционального проектирования при заимствовании институтов, может служить институт совета директоров (Верников, 2009). Во многих российских компаниях совет директоров фактически стал главным исполнительным органом компании, тогда как в классическом понимании и при проектировании

его роль состоит в постоянном контроле деятельности менеджмента в интересах акционеров, чтобы уменьшить риск оппортунистического поведения менеджмента компании по отношению к объектам чужой собственности. Другой вариант мутации института совета директоров состоит в преднамеренном превращении его в консультативный совет.

Широко распространено мнение о том, что эволюция институтов, так же как и эволюция живых организмов, протекает, как правило, в трех формах: рекомбинации системных элементов, мутации и симбиоза (Балацкий, 2006). При эволюции института в форме *институциональной рекомбинации системных элементов* происходит обмен отдельными системными элементами между конкурирующими институтами. В этом случае институт-реципиент перестраивает свою работу на основе принципов, заимствованных у других институтов-доноров. При этом само заимствование представляет собой форму имитационного поведения, которое направлено на выживание и укрепление позиций института и не затрагивает его исходных целевых установок. Эволюция института в форме *институционального симбиоза* происходит за счет создания различных форм объединения конкурирующих институтов. В этом случае институт-реципиент на определенное время, на определенных условиях и по определенным направлениям кооперируется с институтом-донором. Подобное объединение альтернативных институтов обеспечивает их обоюдовыгодное существование. Между тем возможна и более радикальная эволюция институтов путем *институциональной мутации*, при которой не только модифицируются отдельные структурные элементы института-реципиента, но и претерпевают изменения его исходные целевые установки, что и приводит к определенному искажению исходного института.

Некоторые исследователи отмечают, что при мутации института никогда не происходит его полного перерождения; некая сущностная сердцевина института все равно сохраняется, что и позволяет говорить об эволюции

института, а не о его исчезновении с одновременным появлением нового института. Частным случаем институциональных мутаций выступает *институциональная мимикрия*, под которой понимается такое изменение содержания института, которое обеспечивается при минимальном изменении его внешней формы. При институциональной мимикрии институт может фактически полностью менять прежние целевые установки при их формальном сохранении. Таким образом, внешне он остается прежним институтом, в то время как на самом деле это уже совсем другой институт, то есть связь и преемственность с прежним институтом остается чисто внешней.

В принципе возможность извлечения дохода от деятельности некоего института может переходить от одной группы участников (например, от государства) в ведение другой группы (например, частного собственника). Тем не менее, хотя в процессе реализации реформы предполагалось, что некий институт продолжает функционировать, контроль над ним (и, как следствие, возможность извлечения ренты) может перейти от одного к другому экономическому агенту, что и приводит к изменению неформальных (внутренних) целевых установок деятельности института, то есть к его мутации. Процессы мутации и мимикрии институтов были проанализированы, в частности, на примере симптомов, характерных для отечественного института высшего образования (Балацкий, 2006).

2. Способы предотвращения институциональных деформаций

В процессе своего существования, равно как и в ходе разработки и введения в действие, формальные институциональные нормы, как видно из приведенного выше обзора, сопряжены с разнообразными изменениями, как случайными, так и преднамеренными. Нежелательные, негативные изменения будем именовать деформациями.

В настоящее время, как можно судить по научным публикациям, борьба с нежелательными институциональными изменениями осуществляется в рамках

направления, которое получило название «оценка регулирующего воздействия» (ОРВ) [см. Интернет-ресурс: Сайт Минэкономразвития: <http://economy.gov.ru/mines/main>].

В то же время исследования ЦЭМИ РАН и Финансового университета при Правительстве РФ показывают, что предотвращение нежелательных институциональных изменений, базирующееся на концепции управления риском институциональных деформаций, не только повышает обоснованность, но и предоставляет более широкие и эффективные возможности для укоренения позитивных норм, чем ОРВ. Далее будет показано, как для этих целей можно применять операциональную теорию управления экономическим риском (ОТУР), а точнее управления «уровнем экономического риска» (Качалов, 2012, 2014).

Поскольку операциональная теория управления риском исходит из определения риска как искусственной категории, совокупно отражающей меру реальности нежелательного отклонения от цели деятельности управляемого объекта и объем, обусловленных этим отклонением потерь, то для её успешного применения необходимо убедиться в том, что мы имеем дело с целеустремленными системами. Очевидно, что разработка и введение в действие формальных экономических институтов предпринимается органами государственного управления для установления некоторых необходимых с точки зрения общегосударственных интересов типов взаимоотношений, взаимодействий и поведения хозяйствующих субъектов в экономической среде.

Таким образом, процесс разработки и введения институциональной нормы можно считать целенаправленным, что позволяет нам применить для его совершенствования прикладные методы операциональной теории управления риском. В конкретных случаях эта цель обычно формулируется в задании на институциональное проектирование или в ином аналогичном документе.

Если именовать институциональной деформацией нежелательное изменение сущности или сферы применения новой институциональной нормы, то упрощенно можно считать, что институциональная деформация – это

нежелательное отклонение от цели введения данной институциональной нормы. Далее для применения ОТУР необходимо обозначить и определить операциональные характеристики феномена *риска институциональной деформации*. Будем считать риском институциональной деформации явление, состоящее в том, что цель разработки и применения институциональных нововведений может оказаться не достигнутой вследствие скрытого нежелательного изменения содержания или способов применения институциональной нормы, а это, в свою очередь, приводит к снижению социально-экономической эффективности институциональной инновации.

Отметим, что анализ риска институциональных деформаций необходим, например, для решения проблем предотвращения деформации действующих формальных институтов, а также поддержания процесса позитивного укоренения («приживаемости») вводимых новых институтов, то есть предотвращения деформации новых институциональных норм.

В дальнейшем существенное продвижение в решении задачи предотвращения негативных изменений вводимых институтов может быть связано с процедурами анализа и управления уровнем риска. Таким образом, признав, что институты изначально не защищены от неправомерного их использования в силу приведенных выше проблем коллективного действия, наличия групп специальных интересов и т.п., можно для предотвращения случаев деформирования параметров функционирования институтов использовать методы управления уровнем институционального риска (по аналогии с системами управления уровнем экономического риска (Качалов, 2012, 2014)).

Определяя операциональные характеристики этого феномена, начинать следует с очерчивания границ *ситуации риска* институциональной деформации. Рассматриваемая здесь ситуация риска институциональной деформации ограничена процессами создания институциональных нововведений в среде формальных экономических институтов, регулирующих поведение и взаимодействие хозяйствующих субъектов. Основные операциональные характеристики феномена риска институциональных деформаций приведены на рисунке 2, а далее даны основные определения.

Уровень риска институциональной деформации – это качественная (или количественная, если это оказывается возможным) характеристика снижения степени достижения заданных целевых характеристик вводимой институциональной нормы (например, ее общественной эффективности).

Факторы риска институциональной деформации – это предполагаемые события, которые в случае своей реализации могут стать причиной искажения (нежелательного изменения) институциональной нормы.

Операциональные характеристики рисковой ситуации

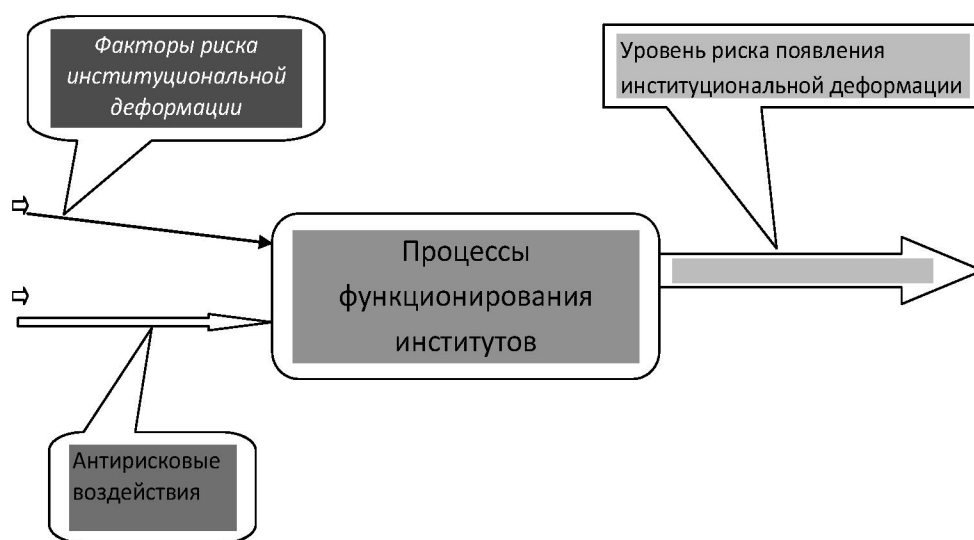


Рисунок 2. **Операциональные характеристики рисковой ситуации в институциональной среде**

Антирисковые воздействия – это управленческие (административные) решения и мероприятия, которые специально планируются, разрабатываются и при необходимости применяются для снижения уровня риска институциональной деформации – для удержания этого уровня в приемлемых пределах. *Антирисковые воздействия* разрабатываются специальными структурами, оформляются в виде программы антирисковых мероприятий, утверждаемых специально уполномоченными административными структурами. Программы антирисковых мероприятий должны регулярно или в случае резкого изменения внешних условий – актуализироваться.

Практическое применение операциональной теории управления риском в данной сфере должно начинаться с выявления главной операциональной характеристики – релевантных *факторов риска деформации институтов*. Базируясь на проведенном выше анализе, для процессов изменения институциональной среды можно выделить ряд таких факторов риска (ФР), основные из которых следующие:

- ФР изменения фактического носителя института;
- ФР использования позитивных норм для прикрытия неблагоприятной деятельности;
- ФР искажения параметров либо условий функционирования институтов путем подключения неимманентных ресурсов;
- ФР возникновения оппортунистического поведения менеджмента компании как следствие неэффективного функционирования института совета директоров;
- ФР несовместимости импортируемой институциональной нормы с традиционными для российских условий неформальными нормами поведения стейкхолдеров и др.

В соответствии с операциональной теорией управления экономическим риском возможные методы предотвращения риска институциональных инноваций можно разделить на *четыре вида*: методы *уклонения, локализации, диссипации и компенсации* риска институциональных инноваций:

- методы уклонения от институциональных деформаций;
- методы локализации институциональных деформаций;
- методы диссипации институциональных деформаций;
- методы компенсации последствий институциональных деформаций.

В ходе выполнения научно-исследовательских работ ЦЭМИ РАН и Финансовым университетом при Правительстве РФ были разработаны и проанализированы прикладные методы регулирования риска нежелательных изменений институциональной среды (таблица).

Способы регулирования риска институциональных деформаций

№ п/п	Виды методов регулирования риска институциональных деформаций	Наименование метода формирования антирисковых воздействий	Антирисковые воздействия
1.1.	Методы уклонения от институциональных деформаций	Метод апробации	Введение периода экспериментального применения новой институциональной нормы
1.2.		Метод селекции	Введение процедур направленного выявления взаимосвязи с действующими институтами
2.1.	Методы локализации институциональных деформаций	Метод административного хеджирования	Образование временных административных структур, компенсирующих действие факторов риска нежелательного развития событий от введения данного института
2.2.		Метод институционального хеджирования	Сужение области применения (видов объектов) вводимого института
2.3.		Метод экономического хеджирования	Введение штрафных санкций за преднамеренное искажение содержания и границ применения институциональной нормы с целью извлечения нелегитимной выгоды
3.1.	Методы диссипации возможных институциональных деформаций	Метод объектной дискриминации	Распределение мер противодействия факторам риска институциональных изменений по видам объектов
3.2.		Метод периодизации распределения риска	Распределение риска институциональных деформаций по периодам введения и области применения вводимой нормы
4.1.	Методы компенсации институциональных деформаций	Метод мониторинга	Регуляризованный сбор информации о результатах и последствиях введения институциональной инновации
4.2.		Метод прогнозирования последствий	Прогнозирование последствий, обусловленных применением данной институциональной инновации
4.3.		Метод стратегического планирования институционального развития	Разработка стратегии развития институциональной среды экономической системы

Прокомментируем кратко специфические особенности каждого метода.

1. Методы уклонения от риска институциональных деформаций

1.1. Метод апробации состоит в том, что до начала полномасштабного применения инновации для предотвращения проявлений факторов риска предусматривается так называемый период экспериментального опробования. В течение этого периода осуществляется сбор информации о проявившихся факторах риска, а по истечении периода опробования на основании собранной информации принимается решение о введении в действие, корректировке или отклонении проектируемой институциональной нормы.

1.2. Метод селекции в процессах предотвращения риска институциональных деформаций основывается на учете повышенной чувствительности результатов функционирования новых институтов к взаимосвязи с какими-либо из действующих институтов (например, превратными).

Особенности применения данного метода состоят в необходимости выявления и анализа взаимосвязи данной институциональной инновации с действующими в той же сфере институтами и нормами

2. Методы локализации риска институциональных деформаций.

2.1. Метод административного хеджирования основан на предотвращении риска институциональной деформации путем образования временных антирисковых административных структур, контролирующих и поддерживающих процесс введения в действие институциональных инноваций. Например, при проведении чековой приватизации в России в начале 90-х годов XX века были созданы система комитетов по управлению имуществом и система отделений Российского фонда федерального имущества, которые поддерживали, может быть, не всегда удачно процесс массовой приватизации. Другой пример – это институт третейского суда для разрешения споров между юридическими лицами при введении институциональной инновации.

2.2. Метод институционального хеджирования состоит в сужении области распространения институциональной инновации путем сужения спектра видов экономических объектов, на которые будет распространяться действие данной институциональной инновации. Данный метод рекомендуется применять для институциональных инноваций, которые будут регламентировать деятельность хозяйствующих субъектов всех уровней экономики.

2.3. Метод экономического хеджирования основывается на введении штрафных санкций за преднамеренную деформацию содержания и границ применения институциональной нормы с целью извлечения нелегитимной выгоды. Примерами таких нарушений могут служить случаи использования в

неблаговидных целях «серых зон» в законодательстве, то есть использование тех положений в законодательстве, которые оставляют поле для интерпретации (например, уклонение от уплаты налогов путем использования привилегий, прямо не предназначенных для экономических агентов данного типа) (Полищук, 2008).

3. Методы диссипации риска институциональных деформаций.

3.1. Метод объектной дискриминации состоит в том, что инструменты реализации данного метода противодействия факторам риска институциональных инноваций распределяют по типам объектов, подпадающих под действие данного института. Например, институциональная инновация может на самом деле быть результатом институциональной мутации, при которой изменения структурных элементов института или его исходных целевых установок приводят к трудно выявляемому искажению института, но не являются результатом позитивного институционального проектирования.

3.2. Метод периодизации распределения риска состоит в разработке мероприятий по предотвращению риска, специфицированных по периодам проектирования и ввода в действие предлагаемой институциональной инновации. Например, в процессе введения в действие «института единого государственного экзамена (ЕГЭ)» можно выделить такие периоды: разработка методики организации и процедур проведения ЕГЭ, период отработки экзаменационных билетов, период экспериментального опробования экзаменационных процедур на ограниченном массиве участников; период обучения экзаменаторов и т.п. Для каждого из этих периодов должны разрабатываться свои, специфические методы предотвращения риска. Опыт работ по управлению риском дает основания полагать, что такие специализированные антирисковые меры будут менее затратными, но более действенными.

4. Методы компенсации риска институциональных деформаций.

4.1. *Метод мониторинга риска институциональных инноваций* состоит в применении регуляризованных процедур сбора и обработки информации о результатах введения новой институциональной нормы, о регистрации фактов искажения институциональной инновации и т.п.

4.2. *Метод прогнозирования последствий* появления факторов риска институциональных деформаций состоит в прогнозировании последствий, вызванных применением данной институциональной инновации, причем особое внимание уделяется прогнозированию негативных последствий.

4.3. *Метод стратегического планирования институционального развития* основывается на введении в практику работы госструктур стратегического планирования развития институциональной структуры экономической системы.

Остановимся теперь на более подробном изложении алгоритмической основы применения перечисленных выше методов управления риском институциональных деформаций. Приведём здесь общую («стандартную») схему реализации рассмотренных выше методов в виде последовательности следующих действий:

а) придание необходимой дополнительной функции одной из действующих управляющих структур или создание специальной организационной структуры (образование временной комиссии, использование ресурсов отраслевых или региональных некоммерческих общественных организаций), ответственной за реализацию данного метода предотвращения риска институциональной деформации;

б) выбор длительности периода экспериментального применения института.

в) организация сбора сведений о фактах нежелательных отклонений в функционировании (применении) нового института;

г) формулирование выводов и заключения об оценке риска дальнейшего функционирования институциональной инновации;

д) разработка рекомендаций по реагированию на результаты экспериментального применения данного института (варианты рекомендаций: доработать институциональную инновацию по результатам экспериментальной эксплуатации, продлить период экспериментальной эксплуатации, рекомендовать институциональную инновацию к вводу в действие в предложенном виде).

Заключение

Сопоставление и анализ методов предотвращения риска институциональных инноваций позволяют заключить, что метод стратегического планирования институционального развития, который призван указать направление стратегического совершенствования институциональной среды экономики, является наиболее перспективным. Принятие на вооружение стратегического подхода к формированию институциональной структуры экономики позволит, опираясь на сформулированные принципы институционального строительства, преодолеть хаотичность проектирования необходимых экономической системе институтов и указать стратегические перспективы институциональной эволюции экономической системы. Этот путь совершенствования институциональной структуры, вероятнее всего, существенно ограничит возможности появления многих факторов риска. Поэтому есть все основания рекомендовать использовать именно этот метод в практике нормотворческой работы госструктур.

Продолжая эту линию и опираясь на системный подход, надо указать на необходимость первоочередного создания на основе методов мониторинга и прогнозирования – в системе государственного управления – соответствующих систем мониторинга и прогнозирования последствий институциональных инноваций. Перечисленные методы компенсации риска институциональных инноваций должны войти в состав и стать фундаментом системы стратегического управления институциональным строительством в стране.

Методы диссипации, локализации и уклонения от риска институциональных деформаций могут применяться в настоящее время, до

создания системы стратегического развития институциональной среды. Например, такие методы, как объектная дискриминация и периодизация распределения риска, могут применяться в индивидуальном порядке, сочетать их с другими методами предотвращения риска институциональных инноваций весьма сложно. Скорее всего, это и не следует делать, так как эти методы весьма эффективны сами по себе.

Вместе с тем в отношении методов уклонения от риска и локализации можно сказать, что весьма удачным может оказаться именно их сочетание. Например, метод апробации целесообразно использовать совместно с методом административного хеджирования, то есть в период экспериментального опробования институциональной инновации желательно создавать временные административные структуры, компенсирующие действие факторов риска нежелательного развития событий от введения данной институциональной инновации. В иных случаях может оказаться целесообразным сочетание с методами институционального и экономического хеджирования.

На основании проведенного исследования можно сформулировать ряд рекомендаций для государственных и региональных структур управления, отраслевых и региональных объединений предпринимателей и хозяйствующих субъектов:

А. Разработать и ввести в действие систему мониторинга институционального риска (СМИР), основу которой должна составить информационная база данных, фиксирующая факты нарушения (искажения или деформации) социально-экономических институтов инновационного развития экономики. Для обеспечения результативности работы СМИР организовать разработку требований и методических рекомендаций по выявлению фактов нецелевого использования институтов, снижения общественной эффективности и т.п. нарушения запланированного, созданию методики регистрации и процедур экспертного оценивания фактов, включаемых в базу в качестве признаков нарушения нормального функционирования институтов, а также методики обобщения результатов мониторинга, выявления тенденций

изменения условий функционирования институтов, анализа и оценки на базе данных мониторинга, концентрирующихся в информационной базе, уровня институционального риска и, наконец, для разработки адекватных складывающейся ситуации методов снижения уровня институционального риска.

Б. Создать для реализации такой системы в рамках Минэкономразвития РФ или на базе одного из объединений предпринимателей (РСПП, ОПОРА и т.п.) специальную структурную единицу для поддержки функционирования СМНР в части создания и актуализации информационной базы данных, организации экспертных процедур анализа и обобщения включенных в базу данных фактов, а также подготовки аналитически-рекомендательных материалов по процессам функционирования неформальных (естественно возникающих) и выращиваемых социально-экономических институтов инновационного развития экономики. Ориентировать создаваемую структуру на сотрудничество с органами, осуществляющими оценку регулирующих воздействий.

В. При планомерном выращивании социально-экономических институтов инновационного развития предусматривать постепенный ввод в действие институциональных норм, не допуская чрезмерно резких и масштабных изменений социально-экономических условий хозяйствования.

Г. Организовать специальные исследования и проведение дискуссий представителей экспертного сообщества по актуализации базы факторов риска, заблаговременному выявлению институциональных лагун и разработке корректирующих воздействий.

Д. Предусматривать в качестве одного из антирисковых мероприятий в процессе создания системы управления институциональным риском «период опытной эксплуатации институтов» с обязательной по завершении этого периода процедурой анализа эффективности функционирования института в реальной экономике.

Введению в действие того или иного метода предотвращения риска институциональных инноваций может предшествовать создание некоторой организационной единицы, ответственной за реализацию конкретного метода и наблюдения за процессом и результатами его функционирования. Такая организационная единица может создаваться при департаменте Аппарата Правительства и Минэкономразвития РФ, а также в необходимых случаях при соответствующей структуре регионального органа управления, то есть при тех структурах, которые осуществляют подготовку и ввод в действие институциональных норм. Естественно, что эти же структуры должны организовывать мероприятия по предотвращению рисков вводимых ими институциональных инноваций. Конкретные формы таких организационных единиц выбираются самими органами государственного или регионального управления. В зависимости от специфики вводимой нормы, специфики её функционирования и сложившейся в сопутствующей сфере правоприменительной практики это могут быть: структурные подразделения соответствующего департамента, межотраслевые или многопрофильные комиссии, а также иные формы привлечения работников государственных структур, общественных объединений регионального или отраслевого типа для наблюдения за ходом реализации институциональных инноваций и методов предотвращения риска нежелательных деформаций.

С другой стороны, руководители предприятий должны отслеживать происходящие институциональные изменения и выработать свои специфические формы реагирования на них, чтобы обеспечить устойчивое развитие своего бизнеса. В этом случае желательна поддержка со стороны госструктур в организации разработки методических рекомендаций предпринимательскому сообществу по выполнению такого своеобразного мониторинга, чтобы грядущие институциональные изменения не отразились негативным образом на деятельности хозяйствующих субъектов. Эти задачи

могут быть возложены, например, на Департамент промышленности и инфраструктуры Apparata Правительства РФ либо на Департамент развития секторов экономики Минэкономразвития РФ.

Литература

1. Балацкий, Е.В. Мутации и мимикрия экономических институтов / Е.В. Балацкий // Свободная мысль. – 2006. – № 6. – С. 43-64.
2. Благоев, Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю.Е. Благоев. – СПб: Высшая школа менеджмента, 2011.
3. Верников, А.В. Мутация импортных институтов (на примере институтов корпоративного управления) / А.В. Верников // Концептуальные проблемы рыночной трансформации в России. – М.: ИЭ РАН, 2009.
4. Вольчик, В.В. Эволюция и экзаптация экономических институтов / В.В. Вольчик // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Материалы Международной конференции. Вып. 1. – М.: ГУУ, 2009. – С. 22-31.
5. Институт частной собственности и императивный ресурс / Н.П. Гибало, Е.М. Скаржинская, М.И. Скаржинский, В.В. Чекмарев и др. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2004.
6. Иншаков, О.В. Институт и институт: проблемы категориальной дифференциации и интеграции / О.В. Иншаков // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 3. – С. 26-38.
7. Капелюшников, Р.И. Собственность без легитимности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 85-105.
8. Качалов, Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения / Р.М. Качалов. – СПб: Нестор-История, 2012. – 288 с.
9. Качалов, Р.М. Феномен экономического риска в институциональном пространстве: системный анализ. Монография / Р.М. Качалов. – М.: Изд-во Финансового университета, 2014 – 152 с.
10. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
11. Клейнер, Г.Б. Институциональные изменения: селекция, проектирование или протезирование? / Г.Б. Клейнер // Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. – Донецк: Изд-во «Каштан», 2005.

12. Клейнер, Г.Б. Модернизация экономики и «выращивание» институтов: взгляд «снизу» / Г.Б. Клейнер // Модернизация экономики и выращивание институтов. Т. 1. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
13. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
14. Нуреев, Р.М. Россия: особенности институционального развития / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2009
15. Полищук, Л. Бизнесмены и филантропы / Л. Полищук // Pro et Contra. – 2006. – Т. 10. – № 1. – С. 59-73.
16. Полищук, Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2008. – № 8.
17. Полтерович, В.М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.
18. Радыгин, А.Д. Институт банкротства в России: особенности эволюции, проблемы и перспективы / А.Д. Радыгин, Ю.В. Симачев // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 2. – С. 43-70.
19. Скаржинская, Е.М. Микроэкономический анализ индивидуального обмена / Е.М. Скаржинская. – Кострома, 2002
20. Скаржинская, Е.М. Особый ресурс в контракте с незащищенными правами собственности / Е.М. Скаржинская, В.И. Цуриков // Материалы Первого Российского экономического конгресса, Москва, 7–12 декабря 2009. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/cprogram.phtml?vid=progsections&sid=2&ssid=34&rid=961>
21. Тамбовцев, В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев // Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. – Донецк: Изд-во «Каштан», 2005.

Нуреев Рустем Махматович
доктор экономических наук,
зав. кафедрой макроэкономики
Финансового университета
при Правительстве РФ
(г. Москва)

ОЛИМПИЙСКИЙ ПОЛИТИЧЕСКИ-ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается Олимпийский деловой цикл как экономический институт. Это период времени между моментом решения города бороться за право принятия у себя Олимпийских игр и моментом спада экономической активности в месте проведения Игр. В нём с известной долей условности можно выделить 3 этапа, критерием выделения которых могут быть Олимпийские игры: 1) преолимпийский этап; 2) проведение Олимпийских игр; 3) постолимпийский этап. Внутри преолимпийского этапа можно выделить 2 подэтапа: подэтап участия в борьбе за право принятия у себя Олимпийских игр и подэтап непосредственно подготовки к проведению Олимпийских игр.

В рамках олимпийского делового цикла рассматривается политический деловой цикл и экономический деловой цикл с целью чёткого понимания, в какой момент времени при организации Олимпийских игр требуется наибольшая аккумуляция организационных и экономических ресурсов. В рамках олимпийского делового цикла под политическим деловым циклом понимается активность государства по контролю за подготовкой и проведением Олимпийских игр, а под экономическим деловым циклом – уровень издержек (инвестиций) на организацию и проведение Игр.

Проведение каждой новых Олимпийских игр даёт не только мощный толчок развитию спорта в стране проведения и в мире, но и оказывает значимое влияние на её экономику. Особое внимание уделено влиянию XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи на экономику Краснодарского края.

Темой моего выступления является олимпийский деловой цикл, то есть период времени между моментом решения города бороться за право принятия у себя Олимпийских игр и моментом спада экономической активности в месте проведения Игр. Мы условно взяли один год, на самом деле спад происходит немножко дальше. Сама идея о деловых циклах была выдвинута еще в 1974 году применительно к выборам президента. Но есть некоторые черты, которые могут быть активно использованы, введены в понятие олимпийского делового цикла. Данный деловой цикл делится на 3 этапа, критерием выделения которых могут быть Олимпийские игры:

1. Преолимпийский этап.

1.1. Подэтап участия в борьбе за право принятия у себя Олимпийских игр:

- отбор городов-кандидатов;
- выбор столицы Игр.

1.2. Подэтап подготовки к проведению Олимпийских игр:

- подготовка спортивной и другой инфраструктуры;
- апробация.

2. Этап проведения Олимпийских игр.

3. Постолимпийский этап.

Первоначально, когда проводились олимпийские игры в Афинах (1896), в Париже (1900), Сент-Луисе (1904), Лондоне (1908) и т.д. до Берлина (1936), этот период охватывал всего 3–4 года. Однако позднее, после 1948-го года, период удлинился до 7 лет, потом – до 8–9 лет (с 1972 по 2000 год), а в настоящее время – 10 лет, что роднит его с циклами Жугляра.

Олимпийский деловой цикл включает в себя накладывающиеся друг на друга циклы деловой активности, так как одна страна проводит, другая готовится, третья получает разрешение на право проведения Олимпийских игр.

Олимпийский деловой цикл и циклы Жугляра имеют единство и различия.

Единство состоит в том, что:

- 1) и тот и другой имеют волновой характер развития;
- 2) совпадают по длительности (примерно = 10 годам);
- 3) присутствуют фазы оживления и подъёма, а также депрессии и кризиса (в зависимости от модели управления и финансирования).

Различия:

- 1) последовательность фаз;
- 2) альтернативный характер завершения олимпийского делового цикла;
- 3) классический деловой цикл – повторяющийся, олимпийский – уникальный для каждой страны;
- 4) олимпийский деловой цикл имеет особые свойства повторяемости;
- 5) классический деловой цикл более или менее одинаков и в больших, и в малых странах. Олимпийский деловой цикл оказывает гораздо большее воздействие на экономику малых стран, чем на экономику больших.

Среди количества кандидатов, которые подавали заявки на принятие у себя в 1896–2016 годах Олимпийских игр, доминируют США (17), Франция (8), Германия (7) и Голландия (6). Что касается зимних Олимпийских игр, то здесь также представлены США (20), Канада (11), Швейцария (11), Италия (8), Австрия (7).

Итак, как же выбирают будущее место проведения Олимпийских игр? Существует довольно сложная процедура голосования. Это включает 11 моментов и на этом еще не заканчивается.

- 1) поддержка государства, законодательство и общественная поддержка;
- 2) развитость инфраструктуры;
- 3) олимпийская деревня;
- 4) окружающая среда;
- 5) размещение;
- 6) транспортная система;
- 7) безопасность;

- 8) опыт организации крупных спортивных мероприятий;
- 9) финансирование;
- 10) постолимпийское наследие.

Дополнительно итоговый отчет всегда содержит анализ социально-экономической ситуации в стране.

Решение принимается по 10-балльной системе. Для того чтобы получить положительную оценку, надо набрать не менее 6-ти баллов.

Так, в итоговом результате на этапе отбора городов-кандидатов на проведение Игр XXXI Олимпиады 2016 года не прошли по баллам Баку и Прага.

Периодизация этапов финансирования Международного Олимпийского движения. Международное Олимпийское движение столкнулось с финансовыми проблемами уже в момент организации первых Олимпийских игр. Поэтому вплоть до 1932 года все Олимпийские игры были убыточными.

Мы условно разделили Международное Олимпийское движение на четыре этапа:

I этап (1896–1932) – формирование механизма финансирования олимпийского движения (становление механизма финансирования; совершенствование механизма финансирования);

II (1932–1972) – поиск новых источников финансирования олимпийского движения (первые телевизионные трансляции; налаживание механизма финансирования);

III (1972–1998) – оптимизация источников финансирования олимпийского движения (экономический кризис (спад), экономический расцвет);

IV (1998 – по н.в.) – внедрение и экономическое использование высоких технологий в олимпийском движении (табл. 1).

Таблица 1. Этапы коммерциализации Олимпийских игр

Год	Место проведения	Подробности
I этап коммерциализации Олимпийских игр		
1896	Афины	Финансовые трудности. Восстановление стадиона за счёт средств мецената. Распространение сувенирной продукции
1908	Лондон	Проведение Игр независимо от международных выставок
1912	Стокгольм	Коммерческое использование фотографий, продажа прав на размещение продукции на стадионах
1920	Антверпен	Информация о соревнованиях «тонет» в рекламе
1924	Париж	Первое размещение рекламы на соревнованиях
1928	Амстердам	Начало сотрудничества МОК и Кока-Кола. В почёте – компании, обеспечивающие питание на Играх
II этап коммерциализации Олимпийских игр		
1932	Лос-Анджелес	Игры впервые окупаются. После Игр олимпийская деревня распродаётся в виде бунгало
1932	Лейк-Плэсид	Использование пяти олимпийских колец на сувенирной продукции
1936	Берлин	Началась эра телевидения
1952	Хельсинки	Первая попытка проведения полноценной маркетинговой кампании (привлечены компании из 11 стран мира)
1960	Рим	46 компаний получают официальный статус «партнёров» и «поставщиков» Игр
1964	Токио	250 компаний, появление Seiko в числе партнёров
III этап коммерциализации Олимпийских игр		
1972	Мюнхен	Спорт и политика неразделимы, появление института «лицензирования», продажа прав на использование талисмана Игр
1976	Монреаль	Финансовый провал
1984	Лос-Анджелес	3 группы компаний-спонсоров: спонсоры, официальные поставщики, компании, официально лицензированные на использование символики Игр. «Распродажа эстафеты олимпийского огня»
1985		Появление института «олимпийского партнёрства» (The Olympic Partners – TOP)
1986		Принятие решения о чередовании Игр летних Олимпиад и Зимних Олимпийских Игр
1996	Атланта	Выше доходы, ниже качество
1998	Нагано	Прорыв интернет-технологий
IV этап коммерциализации Олимпийских игр		
2000	Сидней	Конкуренция с телевидением Интернет-компании не платили за право трансляции Игр в сети Отсутствие прайм-тайма Всеобщая моментальная доступность
2002	Солт-Лейк-Сити	Проведение официального конкурса на право освещения Игр Размещение на сайте лишь фотографий
2008	Пекин	Запрет на трансляцию Игр в интернете Разрешение на ведение блогов спортсменов в интернете

После тяжелых финансовых событий в Мюнхене и Монреале избирается новый Президент МОК Хуан-Антонио Самаранч, который более 20-ти лет его возглавлял. Та система финансирования Олимпийских игр, которая существует сейчас, была заложена им. Он совершенно справедливо говорил: «Лишних денег не бывает. Важно, чтобы деньги, полученные за спорт, шли на его же благо».

В этот период были сформированы следующие основные принципы:

- сформирована и реализована программа обеспечения финансовой независимости МОК;
- циклы Игр Олимпиад и Зимних Олимпийских игр разведены во времени;
- сформирована структура эффективного распределения доходов внутри движения;
- появление института «олимпийского партнёрства» (The Olympic Partners – TOP);
- заключение долгосрочных контрактов на обслуживание Игр, на трансляции соревнований.

Распределение доходов оргкомитетов стран проведения Олимпийских игр от реализации маркетинговых программ представлено на рисунке 1.

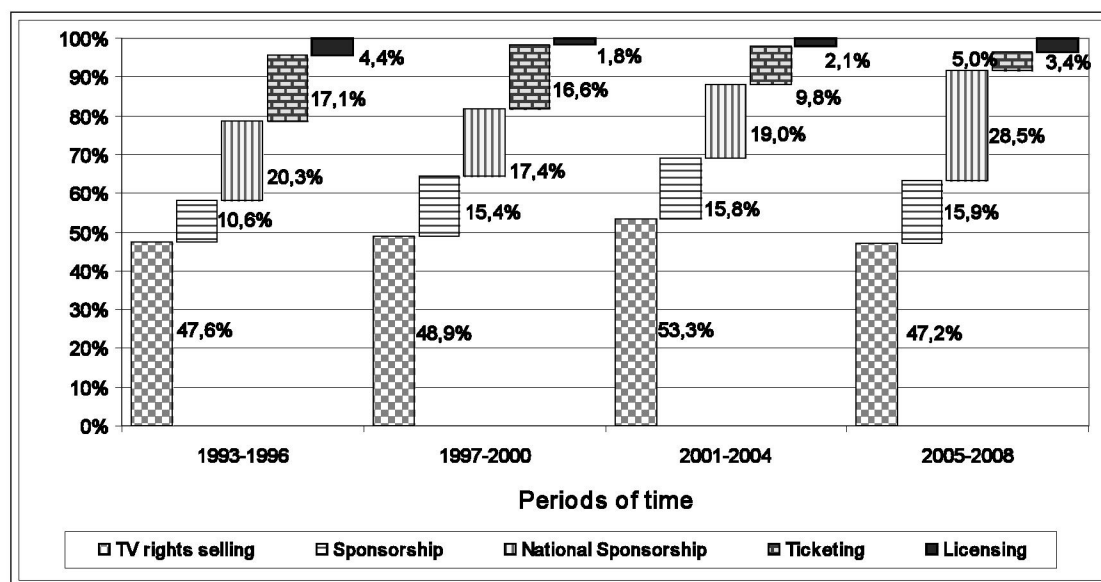


Рисунок 1. Динамика структуры доходов оргкомитетов стран проведения Олимпийских игр от реализации маркетинговых программ

На рисунке 2 представлена схема финансовых потоков внутри олимпийского движения. Представленные денежные потоки идут не только и не столько на поддержание МОК, сколько на помощь странам, в которых недостаточно развит спорт, с тем чтобы профинансировать участие в Олимпийских играх наиболее бедных стран в том числе.

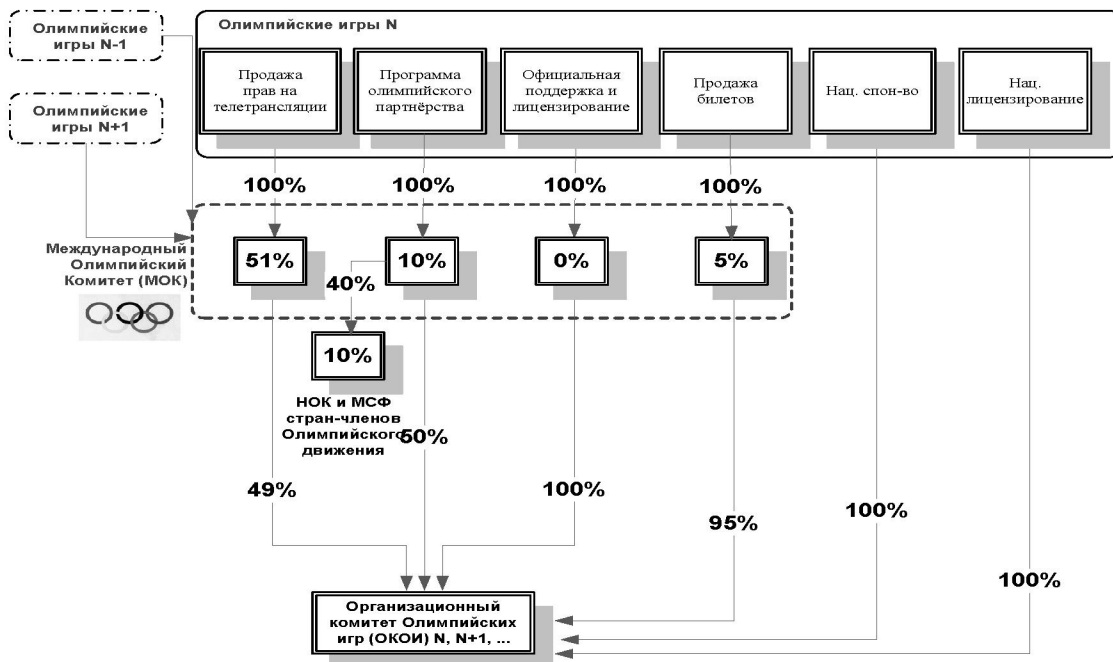


Рисунок 2. Схема финансовых потоков внутри олимпийского движения

Далее, в таблицах 2 и 3, представлены соответственно доходы и расходы бюджетов Игр Олимпиад и Олимпийских зимних игр.

Таблица 2. Доходы бюджетов Игр Олимпиад (1972, 1996, 2000 гг.) и Олимпийских зимних игр (1988, 2002, 2014 гг.)

Место проведения	Игры летних Олимпиад			Зимние Олимпийские игры		
	Мюнхен 1972	Атланта 1996	Сидней 2000	Калгари 1988	Солт-Лейк-Сити 2002	Сочи 2014 (прогноз)
Доходы	%	%	%	%	%	%
Продажа прав на телетрансляции	н/д	35,1%	40,9%	60,0%	н/д	
Поддержка спонсоров (в т.ч. международных, национальных), лицензирование	н/д	39,7%	35,5%	14,0%	н/д	36,5
Продажа билетов	н/д	16,5%	20,9%	6,6%	н/д	8,5
Филателия, реализация монетных программ, сувенирной продукции, лотереи и др.	н/д	1,8%	2,6%		н/д	1,4
Дотации правительства	н/д			9,6%	н/д	31,7
Банковский процент	н/д			2,8%	н/д	
Реализация активов	н/д				н/д	0,8
Другие источники	н/д	6,8%		7,0%	н/д	0,6
Взнос МОК	н/д				н/д	20,5
Итого		100,0%	100,0%	100,0%		100,0%

**Таблица 3. Расходы бюджетов Игр Олимпиад (1972, 1996, 2000 гг.)
и Зимних Олимпийских игр (1988, 2002, 2014 гг.)**

Место проведения	Игры летних Олимпиад			Зимние Олимпийские игры		
	Мюнхен 1972	Атланта 1996	Сидней 2000	Калгари 1988	Солт- Лейк-Сити 2002	Сочи 2014 (прогноз)
Расходы	%	%	%	%	%	%
Организационные расходы (административные расходы, организация церемоний олимпийского огня, открытия и закрытия, наградений, фестивалей и др.)	31,5%	63,5%	31,1%	35,8%	7,1%	58,4%
Расходы по созданию материально- технической базы (стадионы, бассейны, тренировочные базы, олимпийская деревня, пресс-центр и др.)	33,0%	32,7%	24,5%	20,9%	6,8%	12,6%
Развитие инфраструктуры (строительство дорог, линий метро, систем связи и электронной коммуникации и др.)	30,3%			22,9%	67,0%	16,7%
Расходы по размещению спортсменов (питание, коммунальные расходы, медицинские услуги и др.)			9,0%	3,6%		6,7%
Безопасность			15,9%		19,1%	2,1%
Окружающая среда			12,4%			
Банковский процент				0,8%		
Прочее	5,2%	3,8%	7,1%	16,0%		3,6%
Итого	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

На рисунке 3 показана динамика доходов, полученных от продажи прав на телетрансляции.

Анализ издержек и выгод (Cost-benefit Analysis) позволяет оценить успешность и выгодность проекта:

1) с материальной точки зрения (получение прибыли или наличие убытков);

2) с точки зрения общественной значимости, что является крайне важным для государства, в цели которого кроме получения выгоды, также входит достижение положительного внешнего эффекта и повышение качества жизни населения.

В отличие от коммерческих компаний государство и организации общественного сектора ставят своей задачей максимизацию благосостояния всего общества, а не отдельной фирмы.

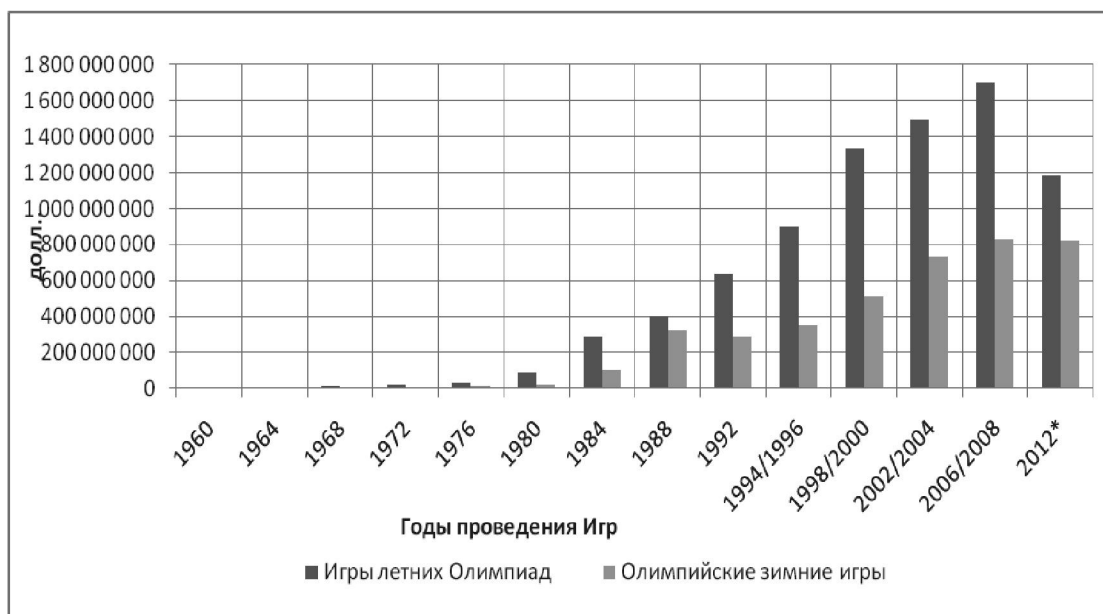


Рисунок 3. Динамика доходов, полученных от продажи прав на телетрансляции (1960–2012 гг.)

При рассмотрении издержек и выгод на предолимпийском, олимпийском и постолимпийском этапах необходимо разделить государство и бизнес (рисунки 4, 5 и 6 соответственно).

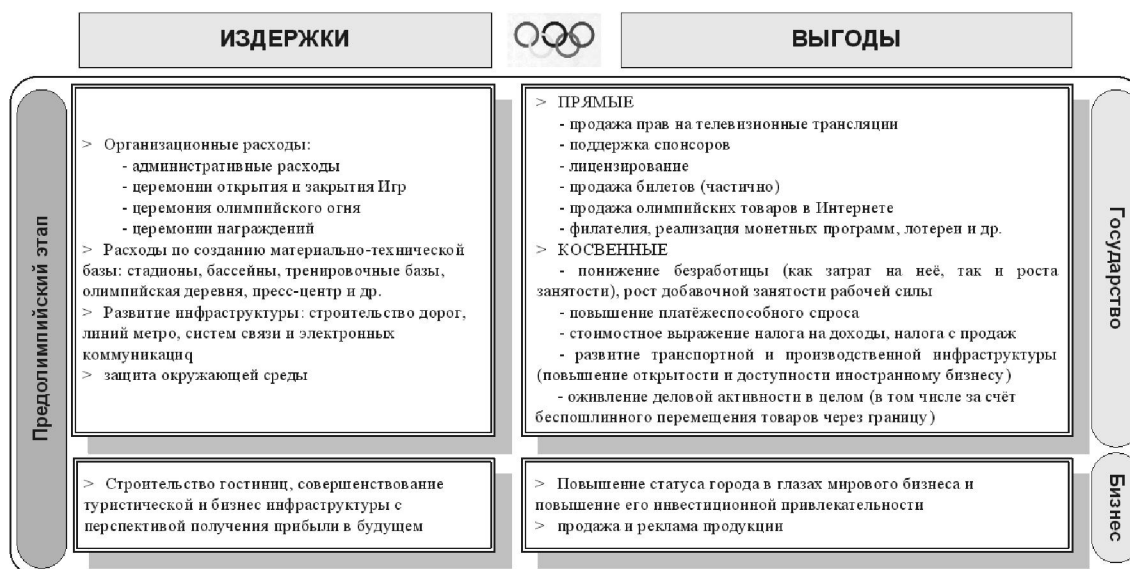


Рисунок 4. Издержки и выгоды государства и частного сектора на предолимпийском этапе

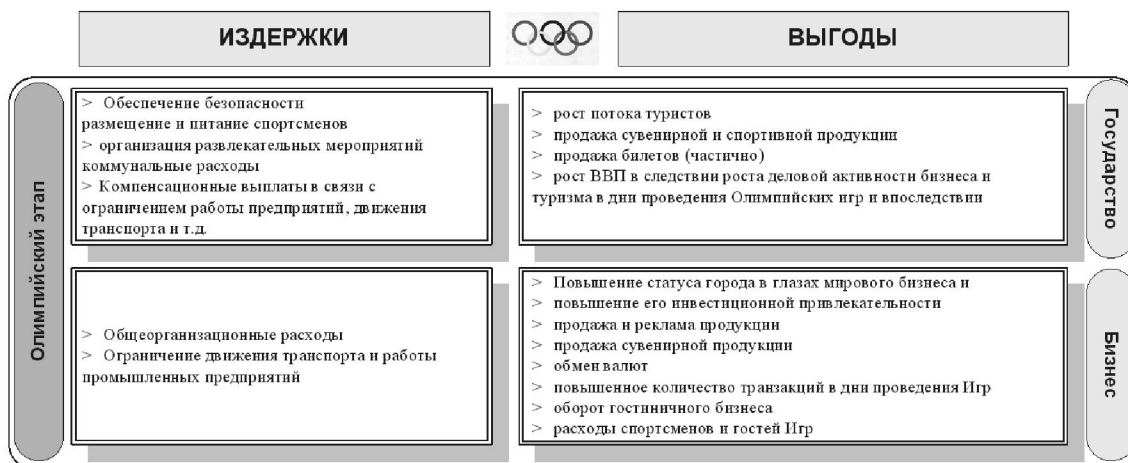


Рисунок 5. Издержки и выгоды государства и частного сектора на олимпийском этапе



Рисунок 6. Издержки и выгоды государства и частного сектора на постолимпийском этапе

Рассмотрим, как распределяется объём расходов на организацию Олимпийских игр в разных странах. В качестве примера на рисунке 7 представлены Олимпийские зимние игры 2010 года в Ванкувере. Объем расходов распределялся по-разному. Так, строительство сооружений, инфраструктуры происходило задолго до проведения олимпиады.

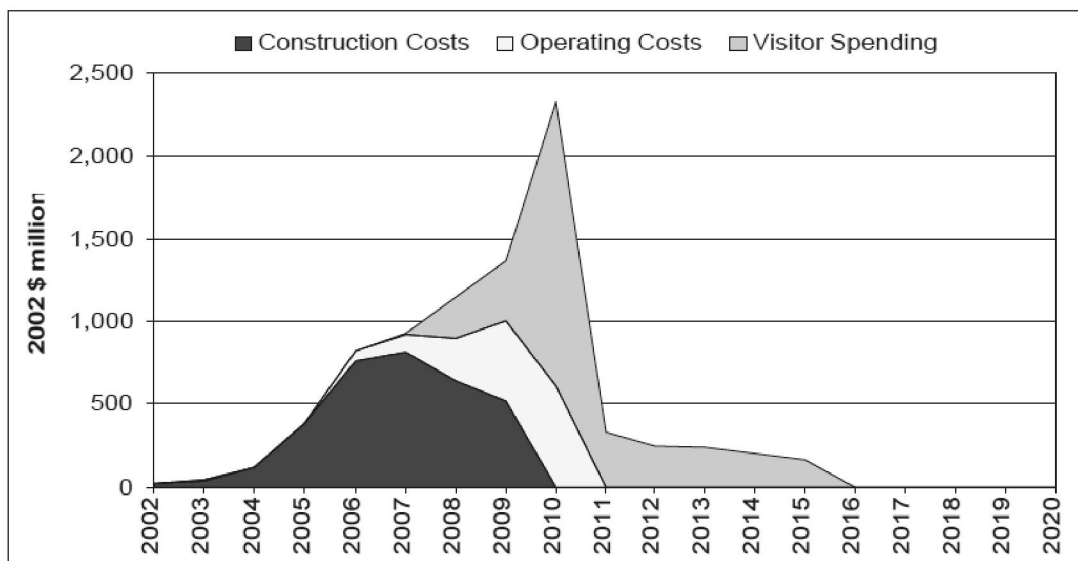


Рисунок 7. Объём расходов на организацию Олимпийских зимних игр 2010 года в Ванкувере

На рисунке 8 представлено распределение объёма инвестиций в течение олимпийского делового цикла.

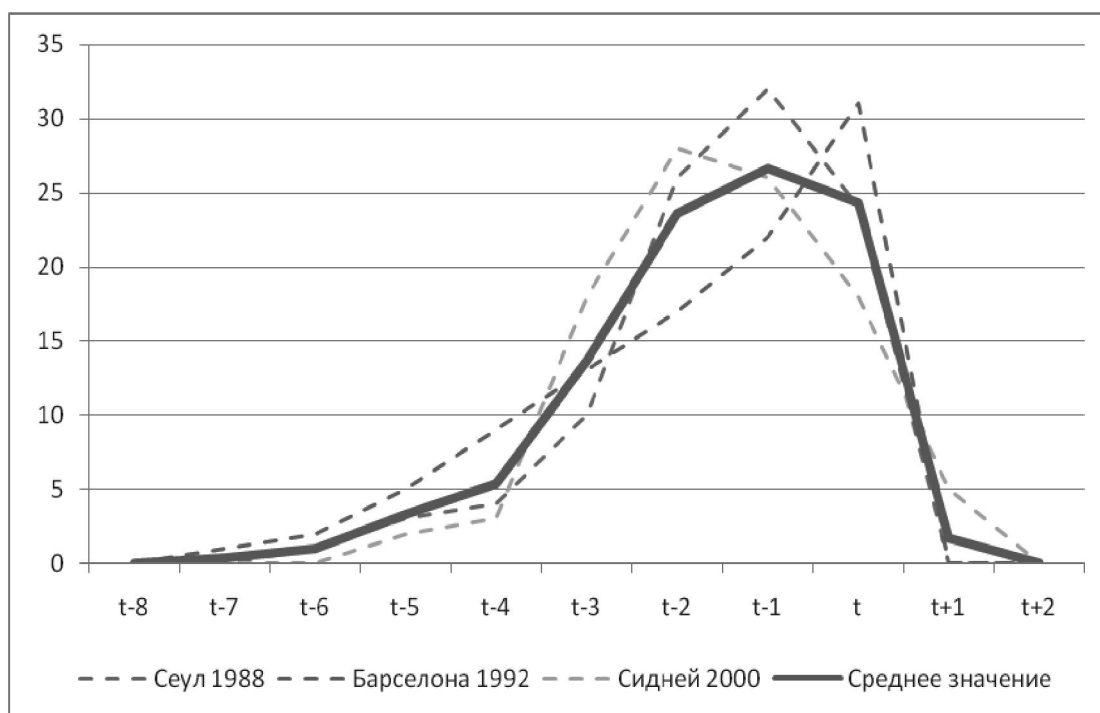


Рисунок 8. Распределение объёма инвестиций в течение олимпийского делового цикла

Мы можем построить цикл экономической деловой активности внутри олимпийского делового цикла (рис. 9).

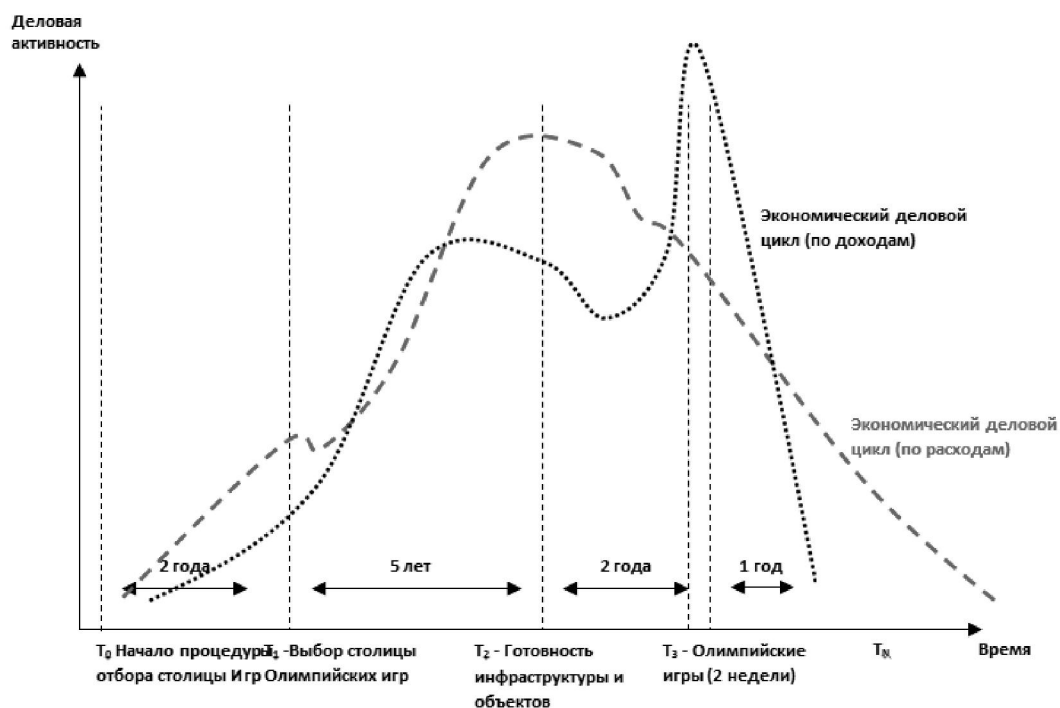


Рисунок 9. Экономическая деловая активность внутри олимпийского делового цикла

Кроме экономического есть еще так называемый политический деловой цикл в рамках олимпийского делового цикла.

Государство ведёт себя наиболее активно накануне и во время отчётных дат и визитов комиссий МОК.

Государство и руководство оргкомитетов с особой тщательностью и активностью начинает контролировать ход выполнения работ по подготовке к Играм и уделяет этому особое внимание – большое количество заседаний правительств, парламентов и т.д. посвящено данной теме.

Пики деловой активности государства показаны на рисунке 10:

- 1) выбор столицы Олимпийских игр (T_1);
- 2) начало апробации объектов спортсменами (примерно за 2 года до Игр, T_2);
- 3) проведение Олимпийских игр (T_3).

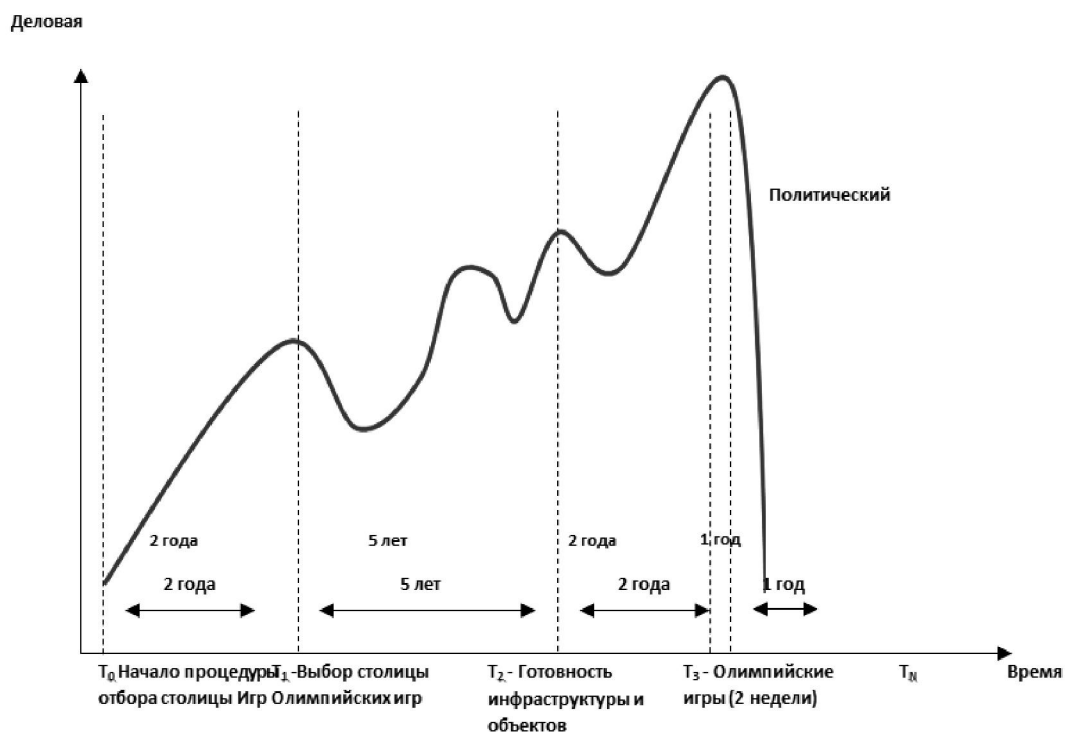


Рисунок 10. Политическая деловая активность внутри олимпийского делового цикла

Основные модели управления и финансирования Олимпийских игр:

- 1) модель государственного управления и финансирования (доля государственного участия более 67%);
- 2) смешанная модель управления и финансирования (доля государственного участия от 33 до 67%);
- 3) модель частного управления и финансирования (доля государственного участия менее 33%).

Расположим некоторые из Олимпийских игр по данным моделям – рисунок 11.

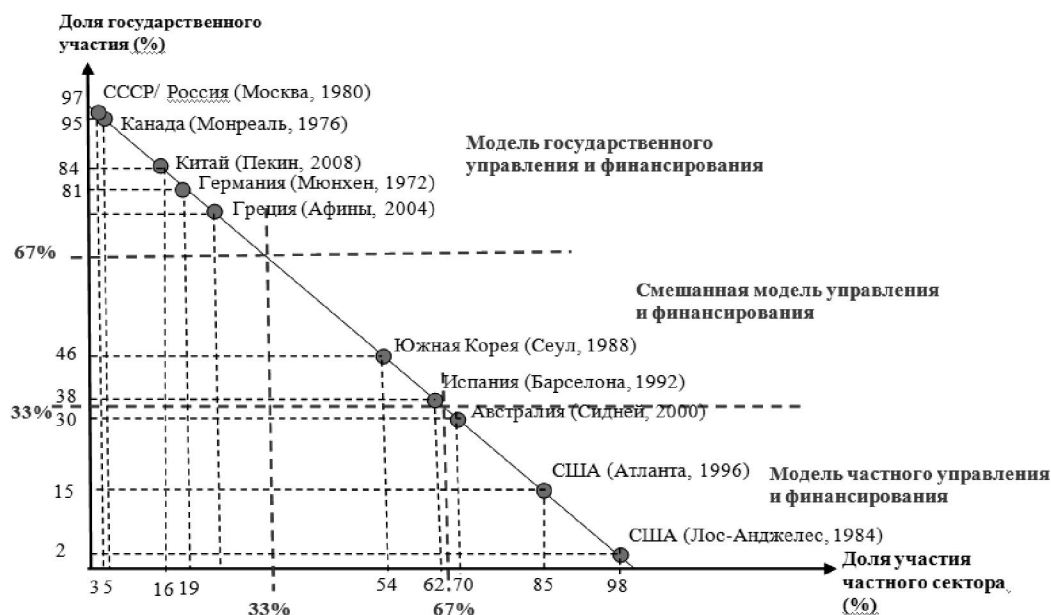


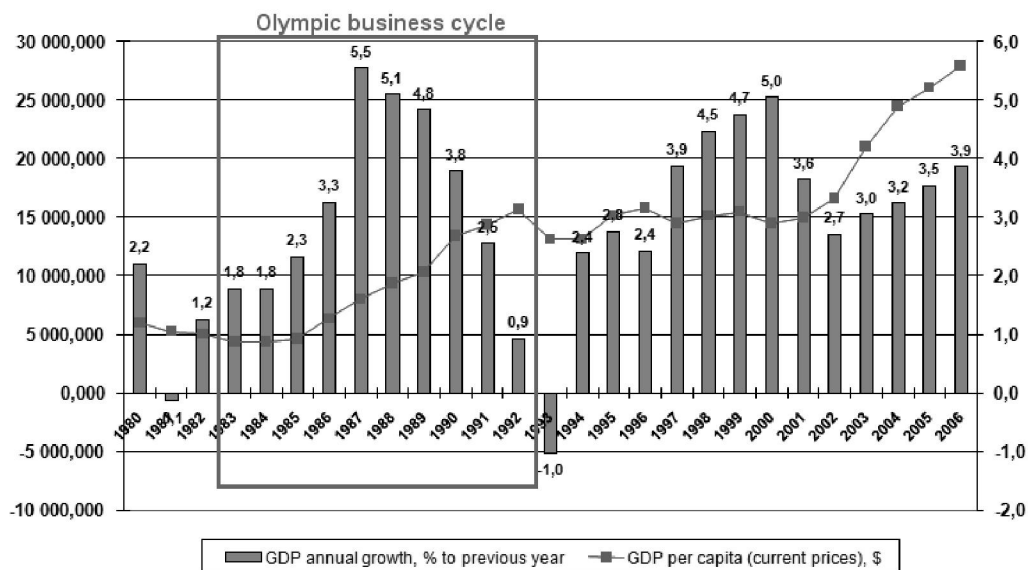
Рисунок 11. Основные модели управления и финансирования Олимпийских игр 1972–2008 гг.

Мы сделали регрессионный анализ, который показал довольно любопытные результаты: формально расходы на проведение игр оказались больше, чем доходы в момент окончания данных игр. Но есть некоторый эффект на последующее развитие экономики. Воздействие Олимпийских игр на большие страны меньше, чем на маленькие.

Рассмотрим ВВП на душу населения в Испании и Австралии (рис. 12).

Эта модель близка к частному управлению и финансированию. Олимпийский бизнес-цикл завершился уменьшением ВВП в годовом исчислении и ВВП на душу населения.

а) Испания



б) Австралия

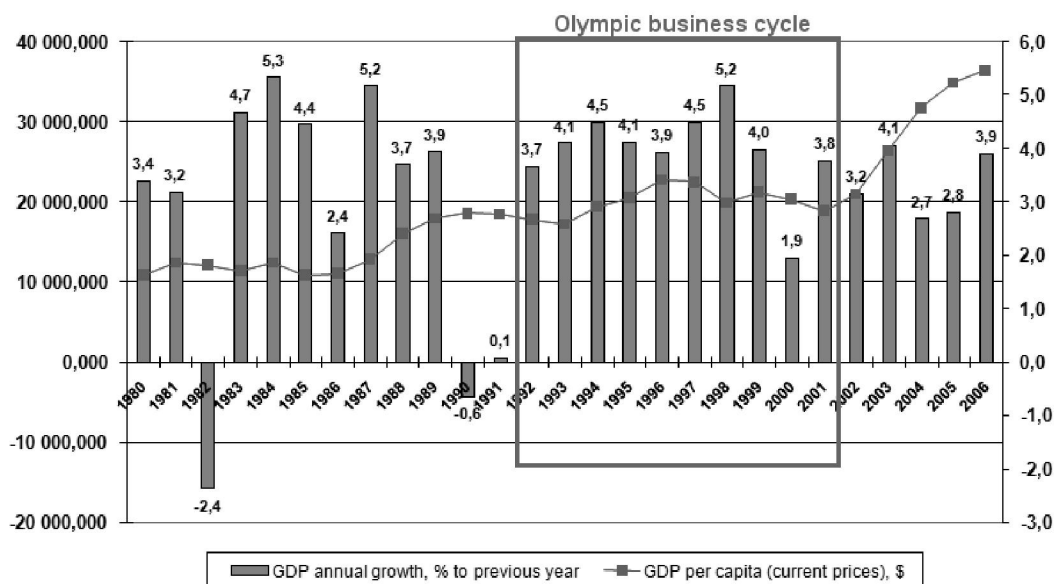
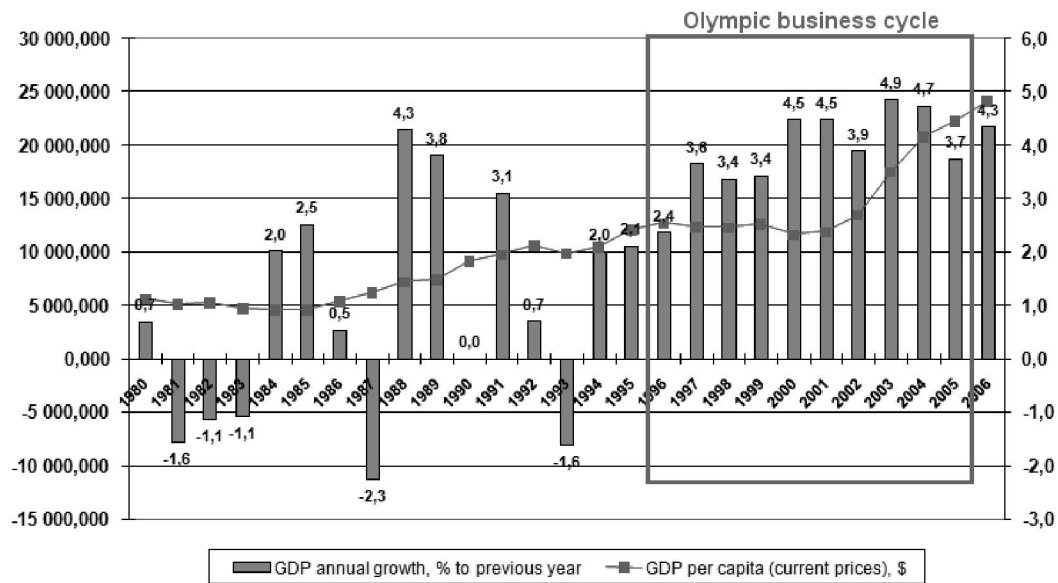


Рисунок 12. ВВП на душу населения и прирост ВВП в Испании (а) и Австралии (б) в 1980–2006 гг.

Если взять Грецию и Китай (рис. 13), то здесь мы видим рост ВВП в годовом исчислении и ВВП на душу населения.

а) Греция



б) Китай

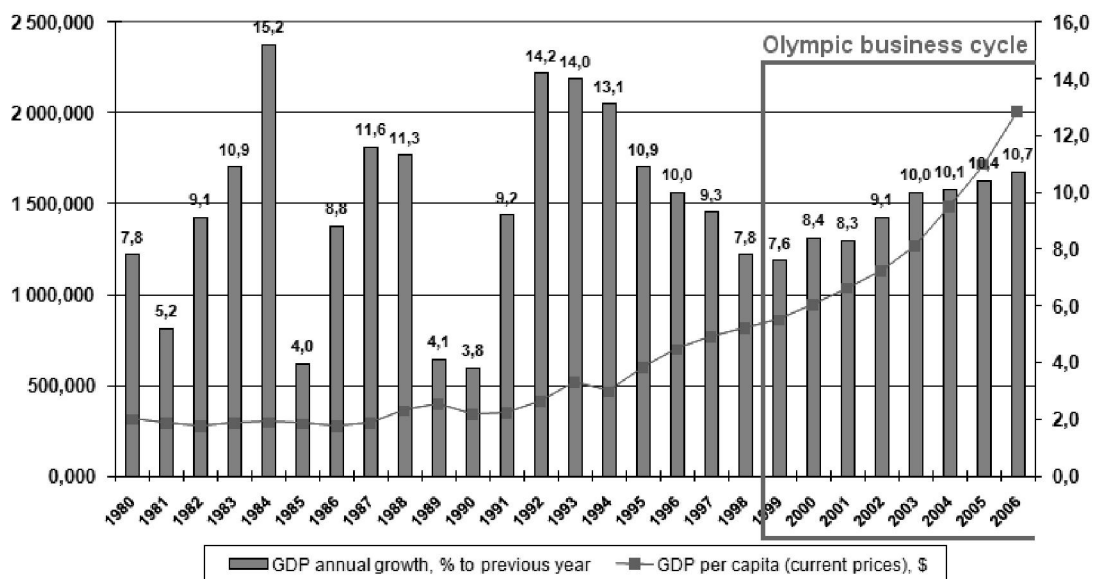


Рисунок 13. ВВП на душу населения и прирост ВВП в Греции (а) и Китае (б) в 1980–2006 гг.

Что касается США, то влияние там происходит на региональном уровне.

Опыт организации органов управления процессами внутри олимпийского делового цикла очень разнообразный:

1) формирование и управление Оргкомитета как частной компании, ориентированной на прибыль (Лос-Анджелес, 1984);

2) формирование состава Оргкомитета через общественные слушания и обсуждение социальных процессов (Калгари, 1988);

3) тесное сотрудничество с государственными органами власти и агентствами по развитию инфраструктуры (Афины, 2004, Сочи 2014).

В России за строительство и развитие инфраструктуры отвечает госкорпорация «Олимпстрой».

Аналоги: Сидней (2000), Афины (2004) и Турин (2006), Лондон (2012), где кроме Оргкомитета ключевая роль также принадлежит Управлению по строительству олимпийских объектов (ODA).

Схема организации и проведения Олимпийских игр за счёт бизнеса, как это обычно происходит в США, в России никогда не рассматривалась. Выбор делался «не между предпринимателем и чиновником, а между одним чиновником и другим (госменеджером)».

Теперь несколько слов о Сочи.

Сочи – это курорт, который возник в 30-е годы XX века и активно развивался в 50-е годы. После 50-х годов никаких крупных вложений не было. В результате оказалось, что такой курорт, как Сочи, стал неконкурентоспособным. Еще одной проблемой, повышающей издержки отдыха в Сочи, является сезонность строительства (октябрь-март – «мертвый сезон»). Поэтому попытка создать зимние сооружения означала превратить курорт в круглогодичный. Когда пытаются сравнить затраты на строительство указанных сооружений только с затратами на проведение, – это не совсем правильно. Посмотрим на отраслевую структуру инвестиций (рис. 14). Преобладающая часть инвестиций приходится на производство и распределение электроэнергии, газа и воды (3,2 млрд. руб.). Основные затраты были связаны с реконструкцией. Поэтому инвестиции в основной капитал Краснодарского края на душу населения стремительно росли.

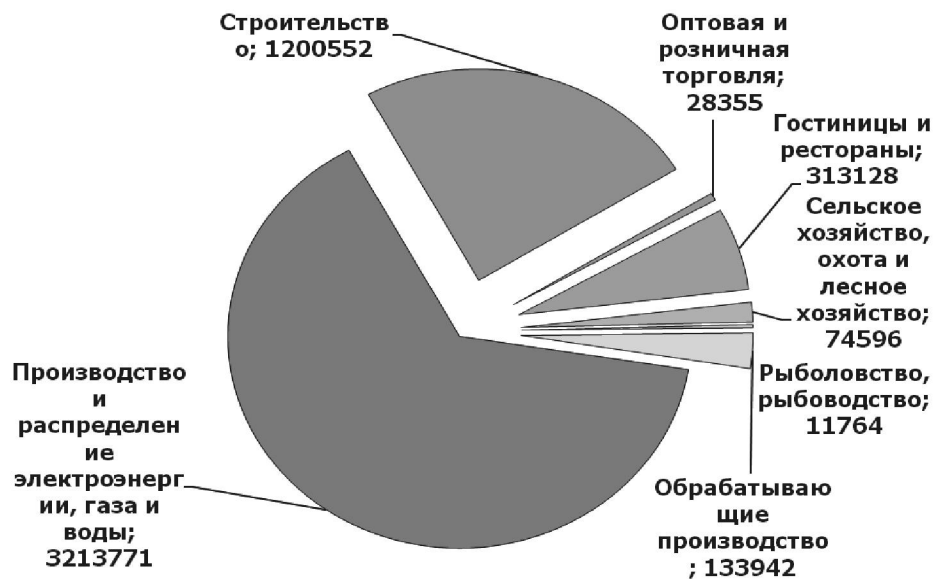


Рисунок 14. Отраслевая структура инвестиций в Сочи в 2009 г., тыс. руб.

На рисунке 15 представлен объем работ, выполненных в строительстве.

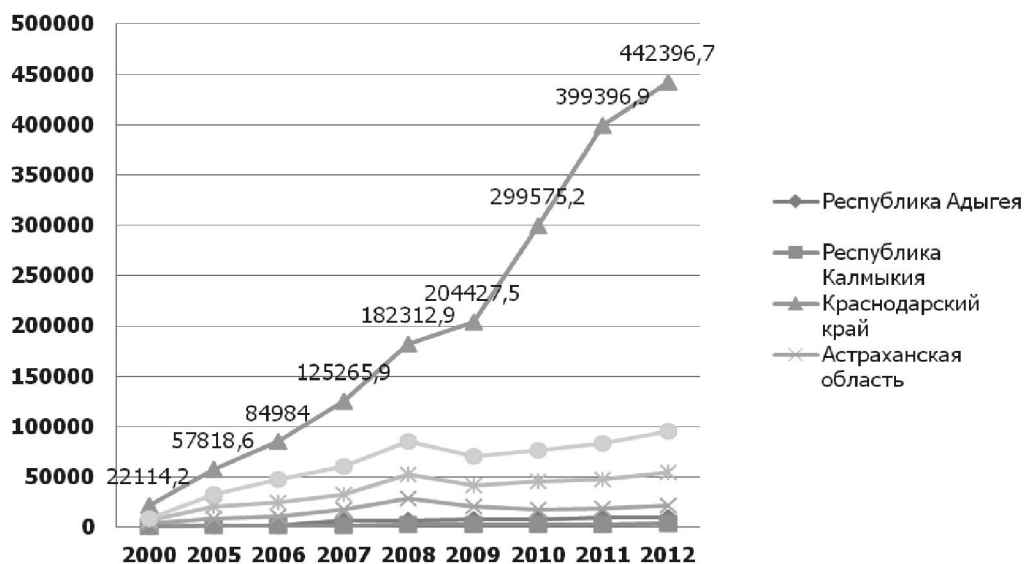


Рисунок 15. Объем работ, выполненных в строительстве (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей)

Число предприятий в Сочи тоже росло, уровень безработицы снижался после кризиса 2008 года более быстрыми темпами, чем по стране, росли доходы на душу населения, потребительские расходы в среднем на душу населения. Неслучайно, что был период, когда по рейтингу Forbes городов по удобству для ведения бизнеса первое место занимал город Сочи.

На рисунке 16 представлен валовой региональный продукт по ЮФО.

Выросло число детских оздоровительных учреждений, стремительно выросла численность детей, отдохнувших в них за лето.

Выводы.

1. Олимпийский деловой цикл (ОДЦ) – это особый тип среднесрочного цикла.

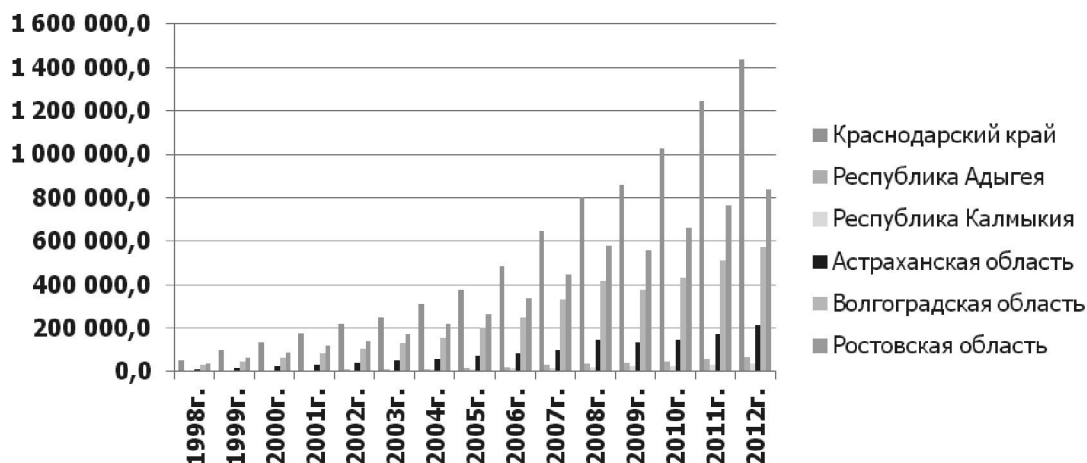


Рисунок 16. Валовой региональный продукт по ЮФО (в текущих ценах; миллионов рублей)

2. Олимпийский деловой цикл – институт со своими правилами игры. Эти правила определяют функции организаций, которые в этой игре участвуют:
 - МОК;
 - Оргкомитет Игр;
 - федеральные, региональные и местные органы власти;
 - генеральные и национальные спонсоры и т. д.

3. В рамках ОДЦ осуществляется вся система управления и финансирования при подготовке и проведении Олимпийских игр. Окупаемость Игр и масштабы внешних эффектов от их проведения зависят от применяемой при их организации модели управления и финансирования.
4. Олимпийский деловой цикл создаёт предпосылки для преодоления спада в экономике либо способствует усилению экономического роста.
5. Анализ издержек и выгод в рамках олимпийского делового цикла и взаимозависимость экономического и политического деловых циклов показали, что наибольшая аккумуляция финансовых и управленческих ресурсов требуется на преолимпийском этапе.
6. Окупаемость, экономический и социальный эффект от их проведения также зависит от институтов, в рамках которых будет использоваться всё олимпийское наследие после проведения Игр.
7. В Сочи применяется модель государственного управления и финансирования. При этом поведение государства ориентировано на активное создание институциональных предпосылок для развития частного бизнеса.
8. При организации Игр используется лучшая мировая практика.

Ерзкян Баграт Айкович
доктор экономических наук, профессор,
зав. лабораторией стратегии
экономического развития Центрального
экономико-математического института РАН
(г. Москва)

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ, СОЦИАЛЬНЫХ СТРУКТУР И КОДОВ

Мне показалось интересным совместно рассмотреть институты, структуры и коды. По отдельности вроде все понятно, совместное же рассмотрение может пролить некий дополнительный свет на понимание сущности данных понятий. Высказываемые мнения могут быть спорными, но в любом случае это будет полезным послушать.

Концепция структуры является центральной для любой общественной науки, в том числе и эволюционной и институциональной экономической теории. Здесь, в этих институтах, структурах, кодах, незримо фигурирует такое понятие, как экономический агент. Где незримо, где зримо – мы потом посмотрим. То, что агенты фигурируют, с этим никто не спорит, с этим согласны разные представители различных ответвлений экономической теории. Вопрос в том, что, скажем, сторонники ортодоксальной теории по-своему трактуют место экономических агентов в социальных структурах и так далее, сторонники гетеродоксных течений – по-другому. Сам факт присутствия, естественно, не отрицается.

Вот что пишет Джеффри Ходжсон, один из наиболее ярких представителей новой институциональной экономической теории (новой, но старающейся следовать традициям старого институционализма): «Если изучение человеческих социальных систем не является всего лишь изучением человеческих существ, то социальная система должна обладать свойствами, которые не могут быть полностью сведены к индивидам. Общество следует рассматривать как своего рода конструкцию, включающую свойства и отношения сверх тех, что присущи индивидам». Речь о том, что есть некие

свойства системы, которые не могут быть редуцированы индивидом. Из свойств индивида нельзя вывести свойства системы в целом. Это краткое изложение того, почему общество и индивиды, хотя и связанные друг с другом, но все же суть различные категории. И если выводить одно понятие из другого или одно сводить к другому, то тогда будут существенные потери для системы. Неоклассики следуют принципу методологического индивидуализма: все свойства общества выводятся через свойства индивидов. В политике железная леди Маргарет Тэтчер просто заявляла: «Нет такого понятия, как общество. Есть отдельные мужчины и женщины, и есть семьи». Имелось в виду, что общество – это некая совокупность индивидов. Гринберг и Рубинштейн в своей социодинамике, наоборот, стараются показать, что есть свойства общественные, которые не редуцируются. Здесь важно то, что везде фигурирует, явно или не явно, экономический агент, который занимает центральное место, хотя и по-разному трактуемое в различных ответвлениях экономической мысли. Важно, что все это относится и к статике, и к динамике. Скажем, эволюция каждого элемента в отдельности происходит вместе с эволюцией системы. Верно и обратное – эволюция системы затрагивает эволюцию всех его элементов и структур, институтов, кодов, агентов. Как затрагивает – это вопрос каузальности, очень сложный, не всегда легко это понять.

Система структур, институтов, кодов и место в ней агентов.

Мы будем рассматривать агентов как структурные единицы социальной системы. Их можно рассматривать двояко: агенты как некие неделимые сущности, но можно также рассматривать агентов как сложные системы, имеющие внутреннюю структуру. Скажем, предприятия. Во взаимоотношениях предприятий друг с другом логично их рассматривать как игроков, как неделимые сущности: фирма А вступает в транзакцию с фирмой В и так далее. Если мы будем рассматривать «черный ящик» самого предприятия, если нас интересует, что творится внутри предприятия, тогда предприятие предстанет перед нами сложной внутренней структурой. Производственная функция – это

типичный пример трактовки фирмы в виде «черного ящика». Как происходит преобразование ресурсов, капитала, труда в выходную продукцию, – не очень интересно. Главное, что есть некая связь между выходом и входом. Здесь фирмы предстают как неделимая сущность, которая обладает свойством трансформации – преобразования ресурсов в выходную продукцию. Но если нас интересует, как устроена организационная структура, – здесь мы должны заглянуть внутрь. И первая трактовка нас уже не будет удовлетворять. Неоклассика имеет дело с фирмой как с неделимым экономическим агентом. Что творится внутри фирмы, никого не интересует.

Существуют агенты индивидуальные и корпоративные. Обычно даже неоклассические идеи в ортодоксальной теории под агентами чаще всего понимают индивидов, хотя экономическими агентами могут быть и организационные образования: фирмы, предприятия, государство, если оно взаимодействует с другим государством. Здесь могут быть разные устройства. Важно, что агенты могут быть рассмотрены также в системе кодов, поскольку без кодифицируемых правил игры нет и игры для любого рассматриваемого уровня.

Игра служит метафорой для обозначения экономических действий, ровно так же, как игроки, – это некая метафора для характеристики экономических агентов, равно как и правила игры служат метафорой для передачи могущих быть кодифицированными норм и регуляций, которые ограничивают либо направляют действия агентов.

Социум мы представляем через понятия институтов, структур, кодов. Как они соотносятся друг с другом? Исходным пунктом для рассуждения служит то, что социальные институты суть элементы социальных структур. Обратное неверно – не всякая социальная структура является институтом.

Если говорить в терминах фактов, то можно сказать, что «институциональные факты» – это понятие более узкое, чем социальные факты, либо это особый более узкий класс в отличие от общего класса социальных фактов. Соответственно, институциональная реальность – это более узкое

понятие, чем социальная реальность. Любая институциональная реальность социальная, но не всякая социальная реальность по своей природе институциональная.

Институт – это особый тип социальной структуры, которая содержит потенциально кодифицируемые и (явно или имманентно) нормативные правила интерпретации и поведения.

Институты – это структуры (Уильямсон) плюс коды (Норт). Уильямсон делает акцент на структурах управления (*institutions of governance*). Норт сделал акцент на институциональной среде (*institutional environment*), где значимы правила игры (формальные и неформальные нормы или кодексы поведения). Противоречия здесь нет – организации могут рассматриваться так же, как институты, хотя организации, с одной стороны, единицы социальных структур, – смотря что мы изучаем.

Бодрийяр полагает, что кодификацию можно относить и к предметам, которые «являются носителями индексированных социальных значений, носителями социальной и культурной иерархии, что обнаруживается в мельчайшей из их деталей – форме, материале, цвете, сроке службы, расположении в пространстве и т.д., – то есть они конституируют некоторый код».

А что если вместо предмета рассматривать общественный уклад? Могут ли коды найти воплощение в данном случае? Вот как определяет Д.С. Львов понятие общественного уклада: «Общественный уклад являет собой своеобразный образ будущего, выстраиваемый в сознании людей, объединенных общностью языка, территорий устойчивого проживания, исторических преданий, культурного наследия, семейных традиций и верований». Одним словом, уклад скрепляет нацию, народ, идентифицирует его когнитивное целое, то есть как общество. Общественный уклад – это своеобразный генетический код, определяющий силы общества. Есть родство общественного уклада с понятием общественной генетики.

Российскому национальному коду свойственны биполярность, амбивалентность, отсутствие срединного положения. Но это не значит, что эти свойства присущи каждому. Это некий код, который в целом усредненно имеет место быть. Российский культурный код характеризуется множественностью при том, что он остается единым. Множественность – это то, что западное сознание с трудом улавливает. Есть констатация сложноустроенного характера национального культурного кода. Множественность при том, что кто-то остается единственным.

Амбивалентность означает признание интересов общества и отдельных людей в одинаковой степени важными мерилami экономического анализа (Э. Райнерт). Амбивалентный подход был типичен для экономистов континентальной Европы, особенно Германии, до начала Второй мировой войны. Но оказался к настоящему времени вытесненным из магистрального научного дискурса на периферию.

Логика возникновения институтов

Умозрительная логика:

- люди живут в сложноустроенном обществе;
- люди суть социальные (общественные, политические) существа;
- для уменьшения неопределенности они создают, спонтанно или осознанно, специальные механизмы, устройства;
- такие механизмы, ставшие устойчивыми установлениями, суть институты.

Историческая логика:

- превращение особей в индивидов (социальных существ) – акт перехода:

(1) от необщественной системы к социуму и

(2) от неинституциональной системы к институциональной.

Итак, институты укоренены в социуме; нет социума без институтов, как нет и институтов без социума. Институты крепнут, развиваются, отмирают, возрождаются вместе с их носителями – индивидами и обществом, в котором

они укоренены. Различные страны и общества демонстрируют разнообразие институциональных систем.

Функционирование институтов воздействует – со знаком «плюс» или «минус» – на функционирование социально-экономической системы. Так, систематическая дисфункция институтов может негативным образом сказаться на социальных структурах и национальном коде. Если позитивные изменения кода способствуют экономическому росту, то негативные, напротив, могут вести к потере идентичности, о чем свидетельствуют долгосрочные тренды культурной и экономической динамики. Институты и структуры взаимосвязаны: «Есть такие характеристики культуры, которые способствуют росту в определенных направлениях, и те, которые препятствуют».

Поведение агентов может быть – на теоретико-методологическом уровне – принципиально различным.

Стандартный взгляд: экономические агенты суть рациональные субъекты экономических отношений – индивиды (домохозяйства), фирмы, государство и его подразделения, профсоюзы и иные группирования индивидов, – участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Несмотря на доминирование в современной экономике организационных образований, единственно реальным агентом признается индивид; все остальные агенты производны от него: фирмы – юридические фикции, государство – агентство по спецификации и защите прав собственности (Р.М. Нуреев).

Принципу методологического индивидуализма противостоит принцип методологического холизма.

Альтернативный принцип – методологического институционализма.

Экономические агенты как антропологические и неантропологические сущности.

Не «обмен между независимыми товаропроизводителями исторически предшествует объединению деятельности в рамках хозяйственной организации», а объединение индивидов в корпорации позволяет им вступать в

обменные процессы (Устюжанина). Итак, вместо логики «индивиды => обмен => корпорации» имеем логику «индивиды => корпорации => обмен».

Социальные коды, моральные и институциональные, со временем или в силу иных обстоятельств могут видоизменяться; эти изменения могут быть желанными или не очень, болезненными или более или менее гладкими, навязанными или выстраданными.

Для иллюстрации институциональных изменений и проведения аналогий и аллюзий с контрактными и организационно-управленческими схемами Уильямсона, воспользуемся рисунком и обозначениями его схем, придав им институциональную трактовку (рисунок).

Пусть какой-то институт не соответствует изменившимся обстоятельствам. Вне зависимости от того, приобретается ли новый институт на рынке институтов или является плодом собственного выращивания, главное – обеспечить его безболезненное внедрение в институциональную систему. Критерий – минимизация внедренческих затрат и/или рисков по его возможному отторжению.

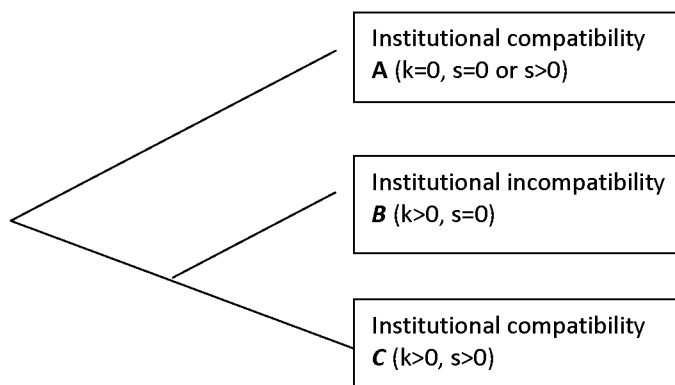


Схема институциональных изменений

- $k=0$ – низкая специфичность заимствования и высокая степень совместимости с институциональной системой страны-реципиента;
- $k>0$ – высокая специфичность заимствования и низкая степень совместимости с институциональной системой страны-реципиента;
- $s=0$ – отсутствуют защитные механизмы от эрозии институциональной системы;
- $s>0$ – предусмотрены механизмы защиты от эрозии институциональной системы;
- A – состояние устойчивости;

• *B* – состояние неустойчивости, высок риск дисфункции институциональной системы;

• *C* – состояние устойчивости.

Откуда можно брать механизмы защиты? Есть ли готовые рецепты?

Рецептов на все случаи жизни нет, но в работах, посвященных теории реформирования, предлагаются и описываются решения, которые могут быть интерпретированы в качестве примеров защитных механизмов.

Пример решения: многошаговое движение к построению желаемой институциональной системы на основе разработки и реализации стратегии промежуточных институтов (Полтерович).

Постепенное и поэтапное внедрение [промежуточных] институтов можно интерпретировать как *имитацию* эволюционного [хотя по сути телеологического, т.е. запланированного и нацеленного на ускоренное достижение] пути институционального развития.

Причина онтологической и концептуальной бессмысленности использования американской системы в качестве образца для подражания – разнородность самой американской политической культуры с ее тремя – индивидуалистской, (*individualistic*), моралистической (*moralistic*) и традиционалистской (*traditionalistic*) субкультурами (Elazar).

Институты контрактации – правила и регуляции (*rules and regulations*), управляющие контрактным процессом между физическими лицами, например между кредитором и должником или поставщиком и потребителем (Acemoglu, Johnson), равно как и между юридическими лицами.

Институты прав собственности – правила и регуляции, защищающие граждан от власти правительства или элит.

Вертикальные (политические) и горизонтальные (экономические) институты: вертикаль служит для обозначения субординационных отношений, – с одной стороны, – власти, государство и элиты, с другой – граждане, общество; горизонталь – для передачи сути координационных отношений – между гражданами, внутри общества.

Эти институты взаимосвязаны:

с одной стороны,

«политические институты => экономические институты»,

а с другой –

«экономические институты => политические институты».

Первая особенность. Институты контрактации отличаются от институтов прав собственности функционально: они выполняют *тактическую* (оперативную) функцию [принуждения к исполнению контракта, инфорсменту], а институты прав собственности – *стратегическую* (задавая через механизм спецификации и защиты прав собственности вектор институционального развития экономики).

Вторая особенность. Институты контрактации являются, по Серлю, *регулятивными* (приводя через механизм обратной отрицательной связи к исполнению контракта). Напротив, институты прав собственности являются *конститутивными* (создающими возможность через механизм спецификации и защиты прав собственности для творческого раскрытия потенциала предпринимательской способности экономических агентов).

Функционирование институциональной системы как единого целого сочетает оба типа механизмов: отрицательные обратные связи служат для поддержания состояния системы, положительные обратные связи обеспечивают развитие системы.

Заключение. Эволюция структур, институтов, кодов и агентов является процессом взаимосвязанной эволюции как системы в целом, так и ее отдельных элементов в частности.

Новая институциональная экономика, вторя неоклассике, на вершину пьедестала возводит индивидов, видя в них причину всех изменений в системе. На порочность такого подхода указывали представители старой теории: «Если институты формируются в результате взаимодействий между индивидуумами, то первые в свою очередь оказывают влияние на конечные цели и предпочтения индивидуумов» (Шаванс).

«Естественный» ход институциональной эволюции временами прерывается – и на то имеется множество как внутренних, так и внешних причин, – в особенности когда приходит осознание необходимости проведения институциональных реформ.

Когда эволюцию сменяет телеология и внедряются институты, возрастают риски развития институциональной и социально-экономической системы.

На примере простой схемы были показаны три ситуации институционального выбора и сделаны предостережения касательно трансплантации институтов, равно как и способов их внедрения в институциональную систему стран-реципиентов.

Попов Евгений Васильевич
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук, профессор,
ректор Высшей экономической школы
при Институте экономики УрО РАН
(г. Екатеринбург)

ТРАНСАКЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ*

Стремительное развитие институциональной теории отмечено рядом Нобелевских премий по экономике. В 1991 году премия была вручена Р. Коузу за разработку «институциональной структуры производства» [3]. В 1993 году – Д. Норту за исследование «экономической деятельности в масштабе времени» [4].

За создание «теории экономических механизмов» Нобелевскую премию 2007 года получили Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин [1]. В 2009 году премия была присуждена О. Уильямсону [49] и Э. Остром [33] за разработку «теории экономической организации».

Создание модельных подходов резко обогнало динамику формирования понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как отметили О. Иншаков и Д. Фролов [2], еще не устоялись дефиниции институциональной экономической теории.

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

Отсюда, целью настоящего исследования является систематизация научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих

* Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 14-06-00024а.

закономерности развития общества с точки зрения трансакций экономических институтов, иными словами, формирование транзакционной теории институтов.

Транзакции

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

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимание Дж. Коммонс [20, р. 652], который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать транзакцию. Согласно его представлениям, транзакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Как отмечал Дж. Коммонс [21, р. 4], «предельная единица деятельности... должна содержать сама по себе принципы конфликтности, взаимности и порядка. Эта единица есть транзакция».

Наиболее развернутое определение транзакции дал О. Уильямсон [47, р. 235]: «Транзакция – это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой».

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

Как отметили Мартинс да Роха и Вайлакис [30, р. 68], транзакции поиска, транспортировки, хранения и измерения информации являются основными эндогенными транзакциями даже на таких традиционных рынках, как финансовые рынки. При этом согласно широкому исследованию литературы, выполненному А. Риндфлейшем с соавторами [43], показано, что изучение типа

трансакций является одним из перспективных направлений современной научной деятельности. Такая же точка зрения об актуальности изучения трансакций в рамках институциональной экономической теории отмечена в исследовании А. Шаститко [12].

Каким же образом могут быть систематизированы трансакции экономических агентов?

Ответ на данный вопрос может быть получен на основе концепции рыночного потенциала предприятия [36], демонстрирующей разнообразие трансакций на уровне субъекта хозяйствования.

Рыночный потенциал – это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности. Институциональная сущность рыночного потенциала предприятия заключается в структурировании устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Анализ структуры рыночного потенциала предприятия показывает, что к трансакциям экономических агентов следует отнести всю внепроизводственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельность (если они не являются основными производственными процессами данного экономического агента). Полагая, что аналитическая деятельность включает в себя поиск информации и анализ рынка (поиск покупателей), а коммуникационная – продвижение товаров, защиту прав собственности и защиту от оппортунизма, то основные виды сделок производственных предприятий могут быть представлены в виде пяти типов трансакций. К ним следует отнести трансакции [38]: 1) поиска информации; 2) анализа рынка; 3) защиты прав собственности; 4) защиты от оппортунизма; 5) продвижения продукции.

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

Типология трансакций позволяет перейти к экономическим институтам, являющимся устоявшимися нормами взаимодействия между экономическими агентами [8], и оценке трансакционного сектора экономики.

Трансакционный сектор

Впервые оценка трансакционного сектора национальной экономики была предпринята в работе Дж. Уоллиса и Д. Норта [45]. Авторы отождествили его объем с суммой средств, связанных с обеспечением трансакций, включив в него ресурсы правительства, фирм трансакционных сфер деятельности (торговлю, финансы, страхование, операции с недвижимостью) и внутрифирменный трансакционный сектор производственных предприятий.

В исследовании Х. Далена и А. Вуурена [23] показано, что размеры трансакционного сектора во многом определяются спецификой ведения хозяйственной деятельности в различных странах. Как отмечали М. Градстейн и К. Конрад [26], дифференциация стран по экономическому развитию может быть объяснена формированием различных экономических институтов. В исследовании Т. Кавалканти и А. Ново [16] определена и формульная зависимость между институциональной инфраструктурой и экономическим развитием стран.

Более глубоко это положение отражено в исследовании разнообразия институтов Э. Остром [35]. На основе оценки различных норм, ментальных моделей, истории и эволюции хозяйственной деятельности ею разработан словарь для понимания систематики экономических институтов. По мнению Э. Остром, многообразие правил хозяйственной деятельности, атрибутов и факторов решения проблем объясняют разнообразие институциональных дизайнов.

Следовательно, в соответствии с исследованиями Дж. Уоллиса, Д. Норта и Э. Остром может быть определен второй научный принцип трансакционной теории институтов: *экономические институты формируют трансакционный сектор экономики.*

Что же может дать институциональная оценка транзакционного сектора экономики? Как показало исследование российского транзакционного сектора [7], его объем значительно снизился во время экономического кризиса 2008 года. Так, доля транзакционного сектора в общем объеме ВРП Свердловской области снизилась во время кризиса на несколько процентных пунктов.

Определенное представление об институциональном окружении транзакционной деятельности может быть получено посредством построения институциональных атласов [37]. Подобный анализ продемонстрировал недостаточность институциональной инфраструктуры для обеспечения хозяйственной деятельности в условиях кризиса.

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

При этом актуальной остается проблема стоимостной оценки экономических транзакций.

Транзакционные издержки

Стоимостная оценка экономических транзакций выражается через транзакционные издержки.

Термин «транзакционные издержки» впервые применил Р. Коуз в своей статье «Природа фирмы» [17] для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. По его мнению, осуществляя экономическую деятельность в таких структурных рамках, агенты получают ряд преимуществ за счет экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

Как отмечал О. Уильямсон [52], «предположение стандартной экономической теории, что транзакционные издержки равны нулю, было великим аналитическим удобством и, в течение длительного времени, беспроblemным. Однако завершение логики нулевых транзакционных

издержек Р. Коузом [18, 19] обнажило в ней (стандартной экономической теории. – *Е.П.*) серьезные расхождения, ошибки и аномалии».

В современном варианте теория транзакционных издержек согласно О. Уильямсону [50] считается составной частью новой институциональной теории и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма хозяйственной деятельности.

Задачей теории транзакционных издержек является объяснение проблем эффективности тех или иных экономических операций в определённых институциональных рамках, то есть способность различных организационных форм к результативному планированию и осуществлению экономических целей. В основе данной теории находится предположение, что любое действие в экономическом контексте в первую очередь связано с затратами. В общих словах, транзакционные издержки и есть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права. Транзакционные издержки точно так же, как и прочие издержки в экономической теории, являются альтернативными издержками, и существуют как постоянные, так и переменные транзакционные издержки.

Р. Мэтьюз [31] предложил следующее определение: «Фундаментальная идея транзакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта».

Следовательно, согласно представлениям Р. Мэтьюза третий научный принцип транзакционной теории институтов может быть сформулирован так: *транзакционные издержки – это все внепроизводственные издержки хозяйствующих субъектов.*

Отметим, что понятийный аппарат, аксиоматика и формализованные модели теории трансакционных издержек, согласно Д. Фролову [11], находятся еще в стадии своего развития и теоретического расширения.

К числу различных видов деятельности, которые требуют определенных трансакционных издержек, Т. Эггертссон [24, р. 29] относил следующие:

- поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;
- составление контрактов;
- надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта;
- обеспечение выполнения контракта и взыскания убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства;
- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

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

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

В качестве другого признака выделения трансакционных издержек можно использовать природу этих издержек. Таким образом, если издержки возникли в результате неопределенности, ограниченной рациональности индивидов или

оппортунистического поведения [41], то такие издержки можно отнести к транзакционным. В этом случае транзакционными издержками являются как потери от наличия и приведения в действие перечисленных выше факторов, так и потери от попытки их предупредить, то есть как потери от риска, так и издержки страхования риска [28].

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

Проведенный анализ видов транзакционных издержек в организации позволяет сформулировать алгоритм выделения транзакционных издержек [6]:

- 1) определить, какой тип деятельности в организации является основным;
- 2) определить, какие типы ресурсов, в какую продукцию преобразуются в рамках основной деятельности;
- 3) определить, к какому типу процесса относится данный тип издержек;
- 4) если издержки являются издержками основного процесса, то определить, не являются ли издержки издержками транзакционной сферы, используя признак типа операции над ресурсами и природу издержек;
- 5) принять окончательное решение о типе транзакционных издержек.

Авторский алгоритм калькуляции транзакционных издержек позволил получить эмпирические зависимости динамики публикационной активности и научной мобильности от изменений транзакционных издержек академических учреждений [40].

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

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

Координация институтов

Координация деятельности экономических агентов (и, соответственно, координация экономических институтов) возможна в виде трех организационных форм: иерархии, рынка или гибридной организации. По мнению О. Уильямсона [48], выбор между различными организационными формами происходит в результате сравнения эффективности осуществляемых этими структурами трансакций.

Гибридные формы организации определяют комбинацию двух полярных форм координации: рынков и иерархий (фирм). Они позволяют концептуально объединить такие разные соглашения, как франчайзинг, сети фирм или долгосрочные контракты между организациями. Таким образом, целое семейство способов организации было идентифицировано, в результате чего возникло большое количество исследований, которые в большей степени касаются природы и роли сетей. Сеть, по мнению А. Олейника [5], следует рассматривать как совокупность предприятий, которые в силу сложившихся между ними связей выступают в некоторых важных аспектах как единое целое.

Как отмечал К. Менар [32], гибридные формы можно рассматривать как особые структуры управления сделками (трансакциями), отличные и от рынка, и от иерархии. Они уместны в случаях двух- или многосторонней зависимости участников сделок, когда эта зависимость уже рождает потребность в координации, но еще недостаточна для полной интеграции.

Согласно О. Уильямсону [48] усиление специфичности активов от рынка к строгой иерархии способствует увеличению трансакционных издержек, но скорости этого увеличения различны у разных структур управления. Кроме того, структуры управления различаются еще и уровнями трансакционных издержек при нулевых и малых значениях специфичности активов.

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

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

В. Тамбовцев [10] предложил выделять самостоятельные механизмы координации: рынок, иерархию и сеть. Каждый из этих механизмов однозначно характеризуется набором критериев, включающих тип базового контракта, характеристики предметов обмена (доступность, тип экономического блага и т.п.) и тип механизма принуждения к исполнению контрактов. К набору критериев также относятся доступность контрактации, уровень защищенности прав собственности на предметы обмена, способ координации действий по распределению и определению направлений использования ресурсов, стимулы к эффективному использованию ресурсов, а также интенсивность регулирования взаимодействий.

Эффективные сетевые взаимодействия основаны, как правило, на долгосрочных контрактах, доверии и партнерских отношениях. Данные формы институциональных соглашений являются взаимодополняющими, использующими общие активы взаимодействующих сторон. Эффективность, а следовательно, и применение этих форм определяется уровнем транзакционных издержек, величина которых находится в непосредственной зависимости от

условий и характеристик реализуемых трансакций, среди которых традиционно выделяют специфичность активов, частоту трансакций и степень хозяйственной неопределенности [9].

Отсюда, может быть сформулирована четвертая научная идея обсуждаемой теории: *оценка тесноты связей гибридных организаций возможна по уровню трансакций и трансакционных издержек.*

Поскольку партнерские отношения в гибридных организациях во многом основаны на неформальных институтах, то здесь уместно упоминание подобного исследования, выполненного К. Уильямсон [46]. Автор статьи показала, что основой экономического развития являются неформальные институты, поскольку успешность формальных институтов определяется наличием неформальных ограничений. Формальные институты были оценены через статистические показатели пропорционального представительства при выборах, юридической независимости и частоты пересмотров конституции. Показателями оценки неформальных институтов выступили уровни доверия, уважения, индивидуальной определенности и послушания.

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

Однако остается открытым вопрос количественного измерения качества институтов через трансакционные издержки. Взаимосвязь трансакций и институтов экономической деятельности Дж. Уоллис и Д. Норт назвали трансакционной функцией, в противовес трансформационной функции [45, р. 97]: «Трансакционные издержки – затраты, связанные с созданием обменов, издержки выполнения трансакционной функции. Трансформационные издержки – затраты, связанные с преобразованием вложений в выпуск продукции, затраты выполнения трансформационной функции».

Трансакционная функция институтов

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

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

Вслед за Р. Коузом [17] отметим, почему промышленное производство не осуществляется одним предприятием. Во-первых, с увеличением размеров предприятия может начаться сокращение дохода от предпринимательской деятельности, т.е. затраты на организацию дополнительных трансакций внутри предприятия могут возрастать. Во-вторых, по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается не способен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью.

Отсюда, границы размеров предприятия в условиях рыночного обмена определяются минимизацией трансакционных затрат в сравнении со средними рыночными затратами. Превышение издержек трансакций над рыночными издержками обмена означает выход за пределы хозяйственной деятельности предприятия. Представление Р. Коуза о сокращении трансакционных издержек внутри хозяйствующего субъекта было развито О. Уильямсоном [51, р. 12], который сформулировал свой основной тезис: «Главной целью и результатом функционирования институтов (типа фирмы) является минимизация трансакционных издержек».

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

К. Эрроу [14] определял трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта [34] трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

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

Какова же возможная формализация трансакционной функции?

К сожалению, в большинстве исследований трансакционных издержек их функциональные зависимости от различных параметров носят качественный или опосредованный характер. Так, Ж. Бенасси [15], изучая конкурентные рыночные механизмы, показал, что рыночное равновесие между предложением товаров и способностью покупателей приобретать эти товары должно исходить из стратегической функции соответствия ценовых сообщений от разных игроков рынка, однако автор ограничился лишь общим представлением функциональных зависимостей трансакций, поддерживающих данные рыночные сигналы.

В исследовании Е. Хайнесена [27] рассмотрена возможность моделирования трансакционной функции макроэкономических институциональных изменений. В работе Ч. Колстада и М. Тарновски [29] обсуждаются предполагаемые трансакции для информационного выравнивания

цен товаров различного качества и делается предположение о необходимости введения транзакционной функции, описывающей динамику изменения информационной асимметричности на рынке.

Особую актуальность введение функции транзакций приобретает на рынке труда, так как именно здесь необходимо осуществлять поиск информации, проводить переговоры о наиболее оптимальной заработной плате между работодателем и работником. В исследовании Ф. Альвареса и М. Верациерто [13] показано, что на рынке труда моделирование функциональных зависимостей транзакций от различных эндогенных параметров позволит выработать взвешенную политику регулирования трудовых отношений.

Сравнение фирм США и Японии по транзакционным издержкам поддержания партнерских отношений обозначило для С. Глобермана и др. [25] проблему формирования функции транзакций. Однако авторы ограничились в своем исследовании лишь перечислением издержек, которые могут образовывать функциональную зависимость транзакций от параметров взаимодействия между фирмами.

Транзакционная функция денег проанализирована в исследовании Дж. Вачелена и Л. Хова [44]. В данной работе показано, что введение евро как единой платежной единицы Евросоюза потребовало значительных транзакционных издержек, описание которых возможно и на модельном уровне.

В статье Е. Рахарджо и др. [42] рассматриваются транзакционные издержки на поиск и оценку эффективности Интернет-сайтов в Индонезии и отмечается, что оценка динамики изменения подобных издержек возможна на основе введения функции транзакций. Подобное же моделирование транзакций для управления потоком товаров с помощью налогов представлено в исследовании А. Кунха [22], однако и здесь явный вид транзакционной функции не обсуждается.

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

Можно выделить три ключевые зависимости транзакционных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т. Эггертссону [24], транзакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с представлениями Р. Мэтьюза [31], транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленных норм, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

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

В этом случае транзакционная функция фирмы будет выражать следующую зависимость [39]: транзакционные издержки фирмы пропорциональны количеству экономически активных агентов, заключивших институциональные соглашения с фирмой, и обратно пропорциональны количеству формальных и неформальных институтов с соответствующими коэффициентами эластичности.

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

Например, некая фирма устанавливает деловые отношения с несколькими экономическими агентами. Формализованное представление транзакционной функции демонстрирует, что уровень транзакционных издержек будет минимизирован при наименьших количествах формальных соглашений и неформальных институтов между фирмой и агентами. Если к формальным институтам можно отнести нормы составления контрактов, обеспечения выполнения контрактов, контроля качества и защиты прав собственности, то к неформальным институтам следует отнести нормы, не получившие закрепления в формализованных контрактах. По-видимому, к транзакционным издержкам формирования неформальных институтов относятся поиск информации, поиск покупателей и продавцов, подготовка переговоров и защита от оппортунизма. Конечно, в каждом конкретном случае набор формальных и неформальных институтов определяется сложившейся структурой институциональной среды.

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

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

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

В-третьих, представление явного вида транзакционной функции обуславливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации соответствующих транзакций. Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменной выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то транзакционная

функция описывает зависимость трансакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение трансакционных издержек предопределяется количеством как агентов, так и трансакций между ними.

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

Принципы предельности акта трансакций, формирования трансакционного сектора, внепроизводственного характера трансакционных издержек, пропорциональности этих издержек специфичности активов и минимизации трансакции как следствия формирования институтов введены основоположниками данной теории и могут являться базой для развития новых теоретических положений.

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

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

Литература

1. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4-26.
2. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 63-77.

3. Коуз Р.Х. Институциональная структура производства. Нобелевская лекция // *Мировая экономическая мысль*. – Т. V. – М.: Мысль, 2004. – С. 676-688.
4. Норт Д.К. Экономическая деятельность в масштабе времени. Нобелевская лекция // *Мировая экономическая мысль*. – М.: Мысль. – 2004. – Т. V. – С. 707-724. [North D.C. Economic Activity in the Time Scale // *World Economic Thought*. – Moscow: Mysl, 2004. – Vol. V. – P. 704-724.]
5. Олейник А.Н. Модель сетевого капитализма // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 8. – С. 130-145. [Oleinik A.N. The Model of Network Capitalism // *Voprosy Ekonomiki*. – 2003. – No 8. – P. 130-145.]
6. Попов Е.В., Власов М.В., Орлова Н.В. Выделение транзакционных издержек в бухгалтерской отчетности // *Финансы и кредит*. – 2010. – № 17. – С. 7-11. [Popov E.V., Vlasov M.V., Orlova N.V. The Transaction Cost Separation in the Book-Keeping // *Financy i Kredit*. – 2010. – No 17. – P. 7-11.]
7. Попов Е.В., Гембий М.Н. Транзакционный сектор региона. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2011. 132 с. [Popov E.V., Gembyi M.N. The Transaction Sector of Region. Ekaterinburg: IE, UB of RAS, 2011. – 132 p.]
8. Попов Е.В., Сергеев А.М. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 2. – С. 103-116. [Popov E.V., Sergeev A.M. The Modern Russian Institutionalism: for Discussion Continuation // *Voprosy Ekonomiki*. – 2010. – No 2. – P. 103-116.]
9. Попов Е.В., Симонова В.Л. Межфирменные сетевые формы организации в системе корпоративного управления // *Экономика региона*. – 2009. – № 3. – С. 146-153. [Popov E.V., Simonova V.L. Interfirm Network Organization Forms in the Corporate Management System // *Ekonomika regiona*. – 2009. – No 3. – P. 146-153.]
10. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. – М.: ТЕИС, 2000. –83 с. [Tambovtsev V.L. The Contract Model of Firm Strategy. – Moscow: TEIS, 2000. – 83 p.]
11. Фролов Д.П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории транзакционных издержек // *Журнал экономической теории*. – 2012. – № 2. – С. 83-93. [Frolov D.P. Axiomatic, Hypothesis and Future of the Transaction Cost Theory // *Zhurnal Ekonomicheskoi Teorii*. – 2012. – No 2. – P. 83-93.]
12. Шаститко А.Е. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 1. – С. 24-41. [Shastitko A.E. The Subject-Methodological Particularities of the New Institutional Economic Theory // *Voprosy Ekonomiki*. – 2003. – No 1. – P. 24-41].

13. Alvarez F. and Veracierto M. Labor-Market Policies in an Equilibrium Search Model // NBER Macroeconomics Annual. – 1999. – Vol. 14. – P. 265-304.
14. Arrow K.J. Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // Review of Economics and Statistics. – 1961. – Vol. 43. – P. 56-70.
15. Benassy J.P. On Competitive Market Mechanisms // Econometrica. – 1986. – Vol. 54. – No 1. – P. 95-108.
16. Cavalcanti T.V., Novo A.A. Institutions and Economic Development: How Strong is the Relations? // Empirical Economics. – 2005. – Vol. 30. – No 2. – P. 263-276.
17. Coase R.H. The Nature of Firm // Economica, n.s. – 1937. – Vol. 4. – No 10. – P. 386-405.
18. Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3. – P. 1-44.
19. Coase R.H. The Regulated Industries: Discussion // American Economic Review. – 1964. – Vol. 54. – P. 194-197.
20. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – No 4. – P. 649-672.
21. Commons J.R. The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // Wisconsin Law Review. – 1932. – Vol. 8. – P. 3-26.
23. Cunha A.B. The Optimality of the Friedman Rule when Some Distorting Taxes are Exogenous // Economic Theory. – 2007. – Vol. 28. – No 4. – P. 179-205.
24. Dalen H.P. and Vuuren A.P. Greasing the Wheels of Trade: a Profile of the Dutch Transaction Sector // De Economist. – 2005. – Vol. 153. – No 1. – P. 139-165.
25. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 408 p.
26. Globerman S., Roehl Th.W., Standifird S. Globalization and Electronic Commerce: Inferences from Retail Brokering // Journal of International Business Studies. – 2001. – Vol. 32. – No. 4. – P. 749-768.
27. Gradstein M. and Konrad K.A. Institutions and Norms in Economic Development // Public Choice. – 2008. – Vol. 135. – P. 497-499.
28. Heinesen E. The Two-Variable CES Transaction Function in Macroeconomic Rationing Models // Econ. Letters. – 1995. – Vol. 48. – No 3-4. – P. 257-265.
29. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. – Boston: Houghton Mifflin, 1921. – 360 p.
30. Kolstad Ch.D., Turnovsky M.H.L. Cost Functions and Nonlinear Prices: Estimating a Technology with Quality-Differentiated Inputs // The Review of Economics and Statistics. – 1998. – Vol. 80. – No 3. – P. 444-453.

31. Martins-da-Rocha V.F., Vailakis Y. Financial Markets with Endogenous Transaction Costs // *Economic Theory*. – 2010. – Vol. 45. – P. 65-97.
32. Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth // *Economic Journal*. – 1986. – Vol. 96. – No 12. – P. 903-910.
33. Menard C. Adaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms // *International Review of Law and Economics*. – 1998. – Vol. 18. – No 4. – P. 862-891.
34. Munger M.C. Endless Forms most beautiful and most wonderful: Elinor Ostrom and the Diversity of Institutions // *Public Choice*. – 2010. – Vol. 143. – No 2. – P. 263-268.
35. North D.C. Institutions // *Journal of Economic Perspectives*. – 1991. – No 5. – P. 97-112.
36. Ostrom E. *Understanding Institutional Diversity*. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – 376 p.
37. Popov E.V. Market Potential of the Firm // *International Advances in Economic Research*. – 2004. – Vol. 10. – No 4. – P. 337-338.
38. Popov E.V. Institutional Atlas // *Atlantic Economic Journal*. – 2011. – Vol. 39. – No 4. – P. 445-446.
39. Popov E.V. Transactions & Institutions // *Montenegrin Journal of Economics*. – 2012. – Vol. 8. – No 2. – P. 115-125.
40. Popov E.V. Transaction Function of the Firm // Chapter 8. In “Progress in Economic Research”. Vol. 25. Ed. A. Tavidze. – N.Y.: Nova Science Publishers, 2012. – P. 177-186.
41. Popov E.V., Vlasov M.V. Dependence of Research Productivity on Transaction Costs // *International Journal of Business and Management*. – 2013. – Vol. 8. – No 2. – P. 78-86.
42. Popov E.V., Simonova V.L. Forms of Opportunism between Principals and Agents // *International Advances in Economic Research*. – 2006. – Vol. 123. – No 1. – P. 115-123.
43. Rahardjo E., Mirchandani D., Joshi K. E-Government Functionality and Website Features: A Case Study of Indonesia // *Journal of Global Information Technology Management*. – 2007. – Vol. 10. – No 1. – P. 31-50.
44. Rindfleisch A., et al. Transaction Costs, Opportunism and Governance: Contextual Considerations and Future Research Opportunities // *Market Letters*. – 2010. – Vol. 21. – P. 211-222.
45. Vuchelen J. and Hove L.V. An Early Evaluation of the Introduction Of Euro Banknotes and Coins // *Journal of Economic studies*. – 2002. – Vol. 29. – No 6. – P. 370-387.
46. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Ed. by S.L. Engerman and R.E. Gallman. – Chicago; University of Chicago Press, 1986. – P. 95-148.

47. Williamson C.R. Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance // *Public Choice*. – 2009. – Vol. 139. – No 2. – P. 371-387.
48. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. – 1979. – Vol. 22. – P. 233-261.
49. Williamson O.E. A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1990. – Vol. 146. – No 1. – P. 61-71.
50. Williamson O.E. Strategizing, Economizing and Economic Organization // *Strategic Management Journal*. – 1991. – Vol. 12. – No 1. – P. 75-94.
51. Williamson O. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed // *De Economist*. – 1998. – Vol. 146. – No 1. – P. 23-58.
52. Williamson O.E. Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management // *Journal of Supply Chain Management*. – 2008a. – Vol. 44. – No 2. – P. 5-16.
53. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: The Precursors // *Economic Affairs*. – 2008b. – Vol. 28. – No 3. – P. 7-14.

Ускова Тамара Витальевна
доктор экономических наук,
заместитель директора, зав. отделом
Института социально-экономического
развития территорий РАН
(г. Вологда)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕРРИТОРИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ

На современном этапе социально-экономическое развитие территорий (регионов, муниципалитетов) зависит не только от внутренних факторов, но и в значительной степени определяется закономерностями национальной экономики, а также глобализационных процессов.

Задача сохранения Россией статуса великой державы и самостоятельного центра силы для обеспечения благосостояния населения, а также развития экономики до уровня передовых стран, поставленная Президентом РФ, требует комплексного решения экономических, социальных и экологических проблем на всех уровнях, а следовательно, переводят проблему поиска механизмов развития территорий в разряд наиболее актуальных.

К сожалению, реализация названной стратегической задачи идёт с большими трудностями. Экономические принципы неолиберализма, лежащие в основе работы правительственных структур, не позволяют осуществлять прорыв в области промышленной политики, стимулировать инвестиционную активность, решать острейшие социальные проблемы. Одна из главных причин такой ситуации видится в низкой эффективности управления социально-экономическими процессами. Это еще раз подтверждает высказывание одного из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века П. Друкера: «Нет бедных и богатых стран и территорий, а есть плохо и хорошо управляемые страны и территории».

Главная функция и задача государства, в соответствии с закрепленными в Конституции принципами и приоритетами, заключается в удовлетворении общественной потребности в устойчиво сбалансированном, социально и экологически ориентированном развитии всего общества, каждой его сферы и структуры (региона, муниципалитета, столичного и периферийного поселка), всех групп и слоев населения. В этих целях государство обязано формировать наиболее благоприятную среду и условия для занятости населения, развития экономики путём поощрения всех форм собственности и регулирования условий труда и его оплаты, приоритетного развития инновационно ориентированных отраслей и сфер, превращая их в локомотивы общественного прогресса.

Вместе с тем тенденции развития страны свидетельствуют об ухудшении социально-экономической ситуации.

Пятилетние тренды указывают на резкое замедление темпов экономического роста: если в 2004–2008 гг. среднегодовой прирост валового внутреннего продукта составлял 7,1%, то в 2009–2013 гг. – только 1,1%. В течение последних двух лет темпы роста экономики стагнировали или падали. По итогам 2013 г. они были крайне низкие – 1,3%.

Анализ фактических данных позволил выделить следующие отличительные особенности экономической рецессии 2013 года.

- При сохранении довольно высоких мировых цен на нефть (в среднем 110 долларов за баррель) экспортно-сырьевая модель перестала генерировать экономический рост, пополнять золотовалютные резервы и бюджет, поддерживать инвестиционный и потребительский спрос.

- Обвальное падение главного инвестиционного ресурса – прибыли, причём во всех сферах экономики, в том числе: в сельском хозяйстве – на 44%, строительстве – на 32%, обрабатывающей промышленности – на 29%, транспорте – на 22%.

- Интенсифицировался процесс оттока капитала, который составил 60 млрд. долл. (в 2012 г. – 54 млрд. долл.). В совокупности с уменьшением

объёмов экспорта это привело к снижению профицита платёжного баланса с 71 млрд. долл. в 2012 г. до 34 млрд. долл. в 2013 г., что стало минимальным значением за последние 10 лет. Дестабилизация платёжного баланса может создать риски привлечения и без того существенных внешних заимствований (по данным Центробанка, на 1 июля 2014 г. внешний долг РФ составил 721 млрд. долл., что в 1,5 раза выше объёма золотовалютных резервов).

Стагнация экономики повлекла за собой заметное снижение уровня жизни населения, чего в РФ не было с 2009 г. Темпы роста реальных денежных доходов и заработной платы в 2013 г. составили соответственно 3,3 и 5,2% против 4,4 и 8,4% в 2012 г.

Текущие характеристики экономической динамики указывают на большую вероятность того, что в 2014 г. роста экономики не будет. За первое полугодие ВВП увеличился на 1%, инерционные тренды сохранили все основные компоненты ВВП, а инвестиции и вовсе сократились на 3%, продолжилось падение денежных доходов россиян. Чистый вывоз капитала составил 75 млрд. долл., превысив на 25% годовой объём вывоза за 2013 г.

Таким образом, фактические данные отражают нарастание проблем и окончательное втягивание российской экономики в стагнацию.

Вместе с тем, в начале 2012 года, ещё будучи премьер-министром, В.В. Путин ставил перед Правительством страны задачу достижения таких темпов роста экономики, которые превзошли бы мировые. Причем, по его мнению, «нужно умножать не просто физические объёмы ВВП, а наполнить развитие новым качеством». Уже в должности Президента РФ, выступая с Посланием к Федеральному Собранию, в декабре 2012 года В.В. Путин вновь подчеркнул: «Однобокая сырьевая экономика... не просто уязвима для внешних шоков... И, наконец, резервы сырьевой модели исчерпаны, тогда как интересы развития России требуют ежегодного роста не менее 5–6 процентов ВВП в ближайшее десятилетие». Однако особых успехов в решении задачи ускорения экономического роста и перевода российской экономики на инновационный путь развития пока не видно. Экономика России остается сырьевой.

Чтобы обеспечить устойчивый рост экономики, требуются инвестиции в физический капитал, в первую очередь в машины и оборудование, в человеческий капитал, в сектор знаний. При этом вложения в человеческий капитал и знания являются более предпочтительными ввиду того, что они создают предпосылки для появления научно-технических нововведений, которые, в свою очередь, выступают внутренними источниками постоянного экономического роста.

В то же время анализ инвестиционных процессов в российской экономике позволяет утверждать, что доля инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства сокращается. Только с 2005 г. этот показатель в РФ снизился на 4,7 п.п., в Вологодской области – еще более существенно – на 7,6 п.п. При этом износ основных средств постоянно увеличивается и составляет порядка 50-60%.

Состояние бюджетной системы страны позволяет говорить о кризисе.

Итоги исполнения субфедеральных бюджетов за последние два года указывают на разрастание дестабилизационных процессов, перешедших в подавляющем большинстве российских регионов в острый бюджетный кризис, проявления которого характеризуются следующими данными.

1. В 2009–2013 гг. темпы роста собственных доходов территориальных бюджетов замедлились до 5,3%, при этом в 2004–2008 гг. они составляли 27%.

Крайне низкие темпы роста демонстрировали собственные доходы бюджетов по итогам 2013 г. (3,2%). Главная причина этого заключается в падении их поступлений в регионах-донорах и крупных центрах нефтегазовой и металлургической промышленности.

2. Сокращение доходных источников и растущая социальная нагрузка спровоцировали беспрецедентный рост дефицита бюджетов регионов, который по итогам 2013 г. достиг рекордной величины – 642 млрд. руб., в пять раз превысив плановое значение и в два раза – дефицит федерального бюджета.

Практически все субъекты РФ (77 из 83) имели отрицательный бюджетный баланс. При этом в 34 регионах размер дефицита превысил 15% собственных доходов бюджета. В подавляющем большинстве территорий дефицит увеличился более чем в два раза. Это лишний раз подчёркивает неэффективность работы правительства в сфере межбюджетного регулирования в течение длительного времени.

По прогнозам, в 2014 г. дефицит субфедеральных бюджетов достигнет 0,9 трлн. руб. Заметим, что первоначальный прогноз по дефициту уже скорректирован в сторону увеличения на 635 млрд. руб., или в четыре раза. Это свидетельствует о недостаточной сбалансированности всей экономики и её слабой диверсификации.

3. Необходимость финансирования дефицита бюджетных ресурсов остро обозначила долговые проблемы регионов.

В условиях дефицита бюджета регионы вынуждены были брать кредиты (преимущественно в коммерческих банках). В результате в 2008–2013 гг. закредитованность субъектов РФ выросла в пять раз.

Объём государственного долга увеличился в три раза – с 0,6 до 2 трлн. руб. На погашение долга регионы вынуждены будут направить в следующем бюджетном цикле (2014–2016 гг.) более трети собственных бюджетных ресурсов.

По итогам 2013 г. уровень долговой нагрузки в 27 регионах близок к критическому (свыше 70%). Т.е. таких регионов стало в два раза больше, чем в 2012 г.

По состоянию на 1 июля 2014 г. задолженность субъектов РФ выросла на 0,5 трлн. руб., или на 30% по сравнению с тем же периодом 2013 г., а количество регионов, имеющих уровень долговой нагрузки выше 50%, увеличилось в 1,5 раза – с 22 до 32.

Основную часть задолженности (40%) составляют кредиты коммерческих банков, из них более половины носят краткосрочный характер, что связано с большими рисками по рефинансированию.

Даже в условиях растущих долговых обязательств федеральные власти продолжают перекалывать решение социальных задач на региональный и местный уровень без должного финансирования. По прогнозам, только в 2014 г. для реализации президентских указов регионы вынуждены будут привлечь более 2 трлн. руб. заимствований, что в два раза больше уровня 2013 г.

Несбалансированность региональных и местных бюджетов – еще одна устойчивая негативная тенденция.

Научно доказано и подтверждено практикой, что устойчивость развития федеральной, региональной и муниципальной системы может обеспечивать соотношение консолидированных доходов и расходов в пропорции: 50% – Федерации и 50% – в консолидированный бюджет региона и муниципалитета. Однако продолжение централизации власти (предметов ведения и полномочий) и ресурсов на уровне Федерации лишает регионы и муниципалитеты источников развития и полноценного исполнения своих бюджетных обязательств перед населением и бизнес-сообществом.

Так, по итогам 2012 г. доходы консолидированного бюджета страны распределяли следующим образом: 61,5% оставались в федеральном бюджете, 32,8% направлялись в региональные и только 5,6% – в местные бюджеты. При этом напомним, что большой пласт социальных задач, задач по обеспечению жизнедеятельности населения решается на локальном (т.е. региональном и местном уровнях). На 1 декабря 2013 года ситуация практически такая же.

О необходимости повышать качество и результативность регулирования бюджетного процесса в Российской Федерации неоднократно указывал Президент Российской Федерации В.В. Путин на встречах с избирателями (во время предвыборной гонки 2012 г.) и в серии статей. В своем Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации указал на необходимость реализовать целый комплекс регулирующих мер по оптимизации «бюджетной сети за счет сокращения неэффективных расходов и звеньев, снятия барьеров для самостоятельности бюджетных учреждений».

На расширенном заседании коллегии Министерства финансов РФ «Об итогах исполнения федерального бюджета за 2012 г. и задачах органов финансовой системы Российской Федерации на 2013 г.» было признано несоответствие бюджетной и налоговой политики России потребностям федеративного обустройства, сохранения макроэкономической стабильности и устойчивого развития всего российского пространства. В контексте этого Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев потребовал обеспечить сбалансированность всей бюджетной системы, которая призвана стать «независимой ни от колебаний цен на нефть, ни от внешних шоков».

Министр финансов РФ А.Г. Силуанов озвучил предложения министерства по осуществлению структурных реформ бюджетной политики, расширению самостоятельности регионов, активному использованию в бюджетном процессе института государственно-частного партнерства (ГЧП) и повышению ответственности федеральных ведомств за обоснованность доводимых до регионов решений без их финансового обеспечения.

Индикатором качества и результативности государственного регулирования бюджетного процесса можно считать состояние бюджетов разного уровня. На федеральном уровне, как уже говорилось выше, бюджет устойчиво профицитный, ибо доходы постоянно превышают расходы: 2006 г. – на 5,7%, 2007 г. – на 9,9%, 2008 г. – на 8,9%, 2011 г. – на 5,1%, а в 2012 г. – на 4,1%. Ситуация меняется с точностью до наоборот при оценке динамики консолидированных региональных бюджетов и отдельно — региональных и муниципальных. Лишь в кризисные 2009 и 2010 годы консолидированные региональные бюджеты были исполнены с превышением дохода над расходами: 2009 г. – на 1,3% и 2010 г. – на 0,8%. В остальные годы и региональные, и муниципальные бюджеты исполнялись с заметным дефицитом. По оценкам, на начало 2014 г. бюджетная задолженность регионов и муниципалитетов превысила 1 трлн. руб. и продолжает расти.

Каждый житель муниципалитета и региона (кроме Москвы и Санкт-Петербурга) испытывает на себе все издержки бюджетной вертикали власти:

более 90% муниципальных образований являются дотационными. Стабильных регионов-доноров осталось менее десятка из 83.

Низкое качество государственного регулирования федеративных межбюджетных отношений с каждым годом, несмотря на заявления и обещания федерального руководства, становится все более жестким к регионам и муниципалитетам. Бюджетный процесс продолжает регулироваться и развиваться, с одной стороны, при усиливающейся централизации финансовых ресурсов федеральным центром, оголяя и без того ограниченные бюджетные полномочия и возможности субъектов Федерации и муниципалитетов, с другой – при продолжении порочной практики делегирования федеральных полномочий, обязательств и, главное, ответственности за функционирование систем жизнеобеспечения, реализацию федеральных социальных программ и модернизационное обновление производства (создание высокотехнологичных рабочих мест) на региональный и муниципальный уровень. В результате постоянно увеличивается разрыв между закрепляемыми за регионами и муниципалитетами полномочиями и требуемыми для их реализации бюджетными ресурсами. Это ведет к росту безвозмездных перечислений из вышестоящего бюджета (2006 г. – 58%, 2012 г. – 62%).

Усиление дифференциации территорий по уровню социально-экономического развития представляет еще одну негативную тенденцию.

Особенно велик уровень дифференциации по экономическим показателям. Так, разрыв в экономическом развитии регионов России по такому показателю, как ВРП на душу населения, инвестиции в основной капитал, хотя и имеет тенденцию к снижению, но остается весьма высоким (в 2012 г. он составлял 19 и 35 раз соответственно). По объёму промышленной продукции на душу населения разница достигает сотен раз (430 раз). По социальным показателям разрыв несколько ниже: например, по коэффициенту фондов он достигает 2,7 раза.

Вместе с тем хотелось бы обратить внимание ещё на один вид дифференциации территорий – внутрирегиональную дифференциацию. Исследования, проводимые в Институте социально-экономического развития территорий РАН, позволяют сделать вывод о том, что развитие территорий идёт по пути поляризации.

Известно, что в Вологодской области промышленное производство сосредоточено в городах Вологде и Череповце. Вклад районов в производство промышленной продукции постоянно снижается. В настоящее время доля районов в производстве промышленной продукции области составляет около 9%. Районы области являются сельскохозяйственными.

Наибольший вклад в промышленное производство дают Чагодощенский, Кадуйский, Шекснинский и Сокольский районы. Объемы производства других районов незначительны.

По производству сельскохозяйственной продукции группы лидеров составляют Вологодский, Череповецкий, Грязовецкий и Шекснинский районы, т.е. пригородные районы.

Однако индекс физического объема производства сельхозпродукции за период с 2000 по 2012 г. позволяет говорить об общей тенденции сворачивания сельхозпроизводства. Только в семи муниципальных районах годовые объемы производства сельхозпродукции в расчете на душу населения выше среднего значения. Почти в половине муниципальных районов этот показатель не превышает 20 тысяч рублей.

Возможности развития и расширения производства и решения на этой основе проблем социальной сферы определяются главным образом объемом инвестиций, привлекаемых в экономику. Однако динамика инвестиций в основной капитал свидетельствует о снижении экономического потенциала районов. В их экономику вкладывается крайне мало средств. О каком экономическом развитии может идти речь, если инвестиции в экономику Бабушкинского района в расчете на 1 жителя в 2012 г. составили только 1,6 тысячи рублей!

Экономическую ситуацию в районах области характеризует и жилищное строительство. Несмотря на увеличение объемов ввода жилья в расчете на душу населения практически по всем районам, в целом показатель остается низким. Об успешном развитии этой сферы свидетельствуют значения показателя ввода жилья, близкие к 1 кв. м в год в расчете на 1 жителя.

Экономическое развитие районов, а также принятые нормативы по зачислению налоговых доходов в разные уровни бюджетной системы не позволяют сформировать достаточную доходную базу местных бюджетов. Доля собственных доходов в районных бюджетах не превышает 48%.

В сельских поселениях ситуация еще более неблагоприятная. По оценкам 65% опрошенных глав сельских поселений, в целом обеспеченность доходами муниципальных образований является низкой и крайне низкой.

Неблагоприятная экономическая ситуация оказывает влияние и на социальное развитие, уровень и качество жизни населения. О более низком уровне жизни в сельских территориях позволяет говорить соотношение начисленной заработной платы и величины прожиточного минимума. В большинстве районов этот показатель менее 2,5 раза, а в 9-ти из них – менее 2.

Анализируя показатели обеспеченности врачами и больничными койками, следует отметить устойчивость тенденции их снижения. В результате демографическая ситуация в районах ухудшается.

Так, если в ряде районов рождаемость превышает средние значения по области, то в 13-ти районах имеет место иная ситуация: здесь коэффициенты рождаемости ниже среднеобластных.

Что касается уровня смертности, то более чем у половины районов он весьма высок – свыше 18,5 промилле, а в 10-ти районах – свыше 20 промилле.

Во всех районах, за исключением Вологодского, фиксируется естественная убыль населения. Только в 4-х районах: Череповецком, Вологодском, Кадуйском и Кирилловском имеет место миграционный прирост. Все остальные районы не привлекают мигрантов.

В итоге во всех районах происходит снижение численности населения. А это, в свою очередь, ведет к обезлюживанию территорий, угасанию хозяйственной и иной жизни. Негативные демографические тенденции обостряют проблему трудовых ресурсов и их качества.

Кроме того, отмечается усиление дифференциации развития территорий области. Так, разрыв между её муниципальными районами по показателю среднедушевого объёма промышленного производства увеличился со 100 раз в 2000 году до 366 раз в 2012 г., сельскохозяйственного – с 9 до 20 раз, инвестиций – с 8 до 84 раз; размера заработной платы – с 2,2 до 2,9 раза, обеспеченности населения жильём – с 1,4 до 1,6 раза.

Результаты интегральной оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований, выполненной ИСЭРТ РАН, свидетельствуют о том, что высокий уровень социально-экономического развития характерен для территорий, «тяготеющих» к формирующейся агломерации «Вологда–Череповец». В периферийных районах области социально-экономическая ситуация ухудшается.

Деграция структуры поселенческой сети, её измельчение обуславливают выбытие земель из сельскохозяйственного оборота и потерю социально-экономического контроля за многими исторически освоенными территориями. Процесс этот носит устойчивый характер и связан в основном с вымиранием престарелого населения, оттоком молодёжи и затуханием в сёлах производственной, а вместе с ней социальной и культурной деятельности.

По разработанной в ИСЭРТ РАН методике мы посчитали интегральный показатель, характеризующий дифференциацию районов. Как выявлено, более высокий уровень социально-экономического развития имеют центральные районы, расположенные вокруг городов Вологды и Череповца. Располагая 35% сельхозземель, хозяйства пригородной зоны – Вологодского, Череповецкого, Шекснинского и Грязовецкого районов – производят 75% областного объёма сельхозпродукции. А хозяйства, примыкающие к этой зоне районов и периферийные, располагающие двумя третями сельхозугодий, – только 25%.

Таким образом, очевидно нарастание поляризации отдельных районов: часть из них концентрируют население, становясь центрами дачно-рекреационной деятельности, промышленности, логистических сетей и т.д.; другие, напротив, являясь «бесперспективными», отличаются сжатием аграрного пространства, распадом крупных хозяйств, сокращением населения. То есть вдали от городов возникают зоны аграрной (а следовательно, и общей) депрессии.

Такая ситуация характерна не только для Вологодской области, но и для других российских регионов. Безусловно, это не может не волновать научное сообщество. О серьезном беспокойстве ученого сообщества за состояние экономики и возможности его исправления при нынешнем качестве и результативности государственного регулирования свидетельствует социологический опрос 236 участников XI Российского экономического конгресса (а это научная элита России). Ситуацию, сложившуюся в российской экономике, 14% опрошенных оценили в целом как удовлетворительную, 51% – как напряженную и почти каждый третий (32%) – как кризисную или катастрофическую. Подавляющее большинство участников конгресса указали на опасность рисков, связанных с коррупцией (73%) и некомпетентностью властей (62%). Участники конгресса были серьезно озабочены также слабой защищенностью прав собственности (40%), ходом экономических преобразований в России (38%), а 55% опрошенных отрицательно оценили проводимые в экономике преобразования.

Приведенные результаты опроса в определенной мере сказались и на оценке экономической политики Правительства РФ в целом. Только 3% опрошенных оценили ее высоко, 38% – недостаточно высоко, а 49% дали ей отрицательную оценку. Наиболее критически оценены промышленная и научно-техническая политики (66%), политика инновационного развития (59%), аграрная политика (56%), инвестиционная политика (53%), бюджетная и региональная политики (53-52%). Менее критично оценены денежно-кредитная

и налоговая политики, политика валютного регулирования и внешнеэкономическая политика, политика в сфере ОПК.

Значительное влияние на функционирование российской экономики в последние годы оказал кризис системы государственного управления. Недостаток эффективных форм государственного регулирования экономики, негативные тенденции в ее развитии, слабая проработанность принципов и институционального базиса территориальной организации явились факторами, усилившими дезинтеграционные процессы в стране и существенную поляризацию в уровнях социально-экономического развития территорий. Таким образом, заявленный Президентом Российской Федерации курс на модернизационное обновление общественного развития немислим теоретически и невозможен практически без повышения эффективности управления на всех уровнях власти. Следовательно, проблема поиска методов и инструментов управления социально-экономическим развитием территорий находится в разряде одних из самых актуальных.

Каковы теоретические основы использования институтов в управлении территориями?

Под управлением нами понимается сознательное воздействие со стороны субъекта управления и его органов, принимающих решения, на людей и экономические объекты (на социально-экономические процессы) с целью получения желаемых результатов (достижения целей).

Большинство ученых выделяют следующие основные аспекты управления: социальный, технологический, экономический и институциональный.

В современных условиях институциональный подход к управления социально-экономическими процессами широко признан, подтверждением чему служит присуждение Нобелевской премии Р. Коузу (1991), Д. Норту (1991) и Р. Фогелю (1993) – представителям институционального направления в экономической науке.

Понятие института как одного из эффективных инструментов управления развитием территорий приобретает все более позитивный смысл. Д. Норд указал, во-первых, на способность институтов создавать благоприятную среду для согласованных и плодотворных решений в экономической сфере и, во-вторых, на то, что институты при их разумном использовании являются фактором, детерминирующим экономические процессы и в конечном итоге способствующим экономическому росту.

Мировая экономическая наука с 1970-1980-х годов все активнее стала применять институциональный подход, согласно которому институты в самом широком понимании рассматриваются как формальные и неформальные «правила игры», упорядочивающие и структурирующие человеческую деятельность.

Как справедливо подметил Л.И. Абалкин, на современном этапе развития «применение универсальных схем финансовой стабилизации, неизбежно игнорирующих своеобразие конкретно-исторических условий той или иной страны, оказывается малопродуктивным... Не менее важны для роста и такие параметры, как исторические традиции, духовный склад населения, система ценностных установок, уровень правосознания, словом, все то, что выступает в качестве институциональных слагаемых социально-экономической системы».

С позиций институционального подхода к управлению социально-экономическим развитием региона необходимо, во-первых, в предмет исследования включать институты, определяющие «правила игры» и мотивацию деятельности социальных субъектов.

Во-вторых, необходимо иметь в виду закономерную взаимосвязь политических и экономических институтов. К политическим институтам, регулирующим региональные политико-экономические взаимодействия в России, Т.И. Заславская, в частности, относил административно-территориальное деление государства, властную вертикаль органов регионального управления во главе с центром. Она отмечала: «Политический институт властной иерархической вертикали региональных органов во главе с

центром постоянно совершенствуется. При сохранении общего принципа взаимодействия между уровнями региональной иерархии его развитие идет в направлении более свободного порядка установления взаимных прав и обязанностей звеньев управления с учетом интересов населения, проживающего на их территориях, а также усиления договорного начала при установлении компетенций разных уровней регионального управления».

В-третьих, при управлении развитием должны быть подвергнуты детальному анализу эндогенные и экзогенные факторы формирования институциональной среды. К эндогенным обычно причисляют собственно экономические факторы развития хозяйственных систем разного уровня, и прежде всего экономическую эффективность технического прогресса. Этим объясняется, в частности, специальное обсуждение проблем регионального научно-технического потенциала. К экзогенным относятся внеэкономические социальные и политические факторы регионального развития, имеющие определяющее значение при функционировании общественных институтов.

В-четвертых, необходимо уяснить взаимосвязи и противоречия формальных и неформальных институтов при выборе стратегии регионального развития. Формальные и неформальные ограничения – общепризнанные компоненты институционального подхода. «Даже русская революция, – пишет Д. Норт, – самая, возможно, полная из известных нам формальных трансформаций – не может быть понята до конца, если мы не разберемся в вопросе выживания и упорного сохранения многих неформальных ограничений!» В этой связи вполне очевидны противоречия между формализованным институтом частной собственности и современной практикой имущественных отношений в России, между рыночной, теоретически выверенной, идеологией цивилизованного частного предпринимательства и неформальными (а точнее – криминальными) правилами отечественного бизнеса и т.д. Нельзя не согласиться с А. Мосесяном в том, что «...для построения эффективной экономической системы в России необходимо создать адекватные современному уровню технологического и

экономического развития институты, учитывающие исторически сложившиеся традиции и правила экономической деятельности».

Применение институционального подхода предполагает решение следующих основных задач:

1. Совершенствование системы сложившихся (а при обоснованной необходимости – формирование новых) социально-экономических институтов.

2. Целенаправленное развитие институциональной системы, опережающее соответствующие преобразования в социальной и экономической сферах.

Самым очевидным и убедительным примером институционального запаздывания является российская приватизация, осуществленная без надлежащей правовой базы.

3. Организация мониторинга институционализации региональной экономики. Этот мониторинг предполагает анализ и выявление социальных и экономических последствий функционирования соответствующих институтов, оценку их эффективности.

4. Совершенствование института государственного предпринимательства.

В самом широком смысле под институтами подразумеваются формальные и неформальные устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Общепринятой терминологии в данном вопросе не сформировано. Понятие «институт» встречается в исследованиях и социологов, и экономистов, что обуславливает большое количество подходов к его определению. К институту относят правила, системы правил, нормы, ограничения, привычки, обычаи, организации, равновесия, рамки и т.д. Институты развития в наиболее распространенном понимании, как правило, отождествляются с особыми организациями, содействующими распределению ресурсов в пользу проектов реализации нового потенциала экономического

роста отрасли, региона, страны в целом. Однако данный подход рассматривает только организационные аспекты механизмов функционирования таких институтов и изучение деятельности конкретного типа организаций, но не объясняет аналогичных процессов, происходящих внутри другого типа организаций – институтов развития. В этой связи появился иной подход к рассмотрению данного понятия. Институт развития – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами, результатом применения которой является изменение состояния системы.

Важная особенность институтов развития состоит в регулирующей роли государства в их функционировании. Институтом развития могут стать любая социально обусловленная структура, инструмент, механизм, снижающие неопределенность в системе и стимулирующие более эффективную экономическую деятельность. В более узком понимании институты – это отдельные организации и процедурные механизмы. Причем экономическому развитию способствуют только те из них, которые позволяют реализовать эффективные управленческие решения. Таким образом, эти институты являются и средой, и одновременно инструментом государственной политики развития.

Выделяют государственные институты развития – совокупность созданных и финансируемых государством специальных организаций, осуществляющих софинансирование (в том числе с использованием кредитных и гарантийных механизмов) коммерческих проектов, имеющих высокую экономическую или общественную значимость. Принято считать, что институты развития – это структуры, которые аккумулируют финансовые средства и направляют их на развитие перспективных отраслей экономики, внедрение инноваций, реализацию важных инфраструктурных и социальных проектов. С этой точки зрения институты развития призваны выполнять выравнивающую и стимулирующую роль в региональной политике, позволяя

отстающим территориям постепенно сокращать разрыв с более развитыми регионами.

В международной практике выделяют несколько видов институтов развития:

1. Финансовые институты развития, через которые может быть получено дополнительное финансирование при недостаточном развитии регионального финансового рынка.

2. Инфраструктурные институты развития, которые в большей степени концентрируются на привлечении разных форм финансирования, включая государственно-частное партнерство, в инфраструктурные проекты (транспортно-логистические, проекты технопарков, промышленных парков и т.д.).

3. Корпорации промышленного (инновационного) развития, нацеленные на поддержку промышленности по различным направлениям посредством развития кластеров, поддержки малого бизнеса или стимулирования инноваций.

4. Институты развития, поддерживающие интернационализацию регионов, направленные на привлечение иностранных инвестиций и поддержку экспорта.

5. Специализированные социальные фонды, софинансирующие через различные инструменты программы повышения квалификации кадров, переобучения и т.п.

Перечисленные типы институтов развития также принципиально отличаются по своей экономической природе. Одни функционируют на принципах возвратности вложенных средств, другие осуществляют затраты на достижение социальных целей. Именно поэтому повышенным риском становится комбинирование разных типов в один институт развития. Требуется, как показывает практика, формировать систему институтов, каждый из которых должен решать свою задачу.

В долгосрочной перспективе инновационный рост оценивается как наиболее перспективный вариант развития регионов, отдельных стран и мировой экономической системы в целом. В данном контексте предполагается использовать еще один подход в выделении институтов развития: приоритеты инновационного развития; сети и кластеры; права собственности; финансовая поддержка малых инновационных предприятий; косвенное стимулирование инновационной деятельности; эффективное оценивание качества и результативности; центры превосходства и т.п.

Какие институты созданы и функционируют в России?

В России сегодня представлен практически весь спектр институтов развития, известных и функционирующих в мире. Действующая система включает более 15 организаций, ориентированных на поддержку малого бизнеса (РосБР, фонды поддержки МСБ), стимулирование экспорта (Росэксимбанк) и жилищного строительства (АИЖК), развитие передовых технологий (Роснано, Сколково, Российская венчурная корпорация), международного инвестиционного сотрудничества (Евразийский банк развития). Совокупный капитал институтов развития составляет более 1 трлн. руб., что составляет почти 3% ВВП. Для эффективного воздействия на структуру экономики капитализация российских институтов должна быть доведена до уровня 5–7% ВВП. Сложившаяся на сегодняшний день система институтов представлена тремя уровнями институтов развития – федеральным, региональными отделениями федеральных институтов и собственно региональными институтами. Более 70% в этой системе принадлежит федеральным институтам.

Согласно данным исследований «Эксперт РА», объем средств, которыми располагали институты развития регионального уровня в 2010 г., составлял порядка 83,25 млрд. руб. При этом более 40% совокупных средств приходится на девять регионов-лидеров (Республика Татарстан, Московская, Липецкая, Калужская, Томская области, Москва, Санкт-Петербург, Красноярский край и Якутия). При этом сравнение абсолютных и относительных показателей

концентрации ресурсов институтов развития в регионах показывает неоднозначную картину. По абсолютным размерам доли привлеченных ресурсов институтов развития лидирует Татарстан, по доле валового регионального продукта и среднедушевому показателю лидерами являются Калужская и Липецкая области, что объясняется небольшими размерами региональных экономик и численности населения в совокупности с большими объемами инвестиций, привлеченных через региональные корпорации развития и особые экономические зоны, а также высокой эффективностью реализации инвестиционной политики.

Региональные ипотечные фонды, действующие по партнерским соглашениям с Агентством ипотечного жилищного кредитования, являются одним из самых распространенных типов институтов развития регионального уровня. Они представляют собой комиссионные структуры, которые размещают за небольшой процент средства агентства среди частных клиентов-приобретателей жилья и банков, кредитующих по стандартам АИЖК. В общем объеме выданных ипотечных кредитов бесспорным лидером является Центральный федеральный округ. На втором месте по объему выданных кредитов находится Приволжский федеральный округ, на третьем – Сибирский федеральный округ.

Региональные венчурные фонды – следующий тип институтов развития, они действуют в качестве местных операторов ОАО «Российская венчурная компания». Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой долей риска в ожидании высокой прибыли, и их задача – служить источником сравнительно дешевого финансирования для инновационных компаний, находящихся на ранней стадии развития. По данным ОАО «РВК», на начало 2013 г. в России действуют 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2013 гг. Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов, общим объемом 8,9 млрд. руб.

Нужно отметить территориальное неравенство в количестве фондов и их размерах. Наибольшее количество фондов (девять) сосредоточено в Приволжском округе с общим объемом 3700 млн. руб., на втором месте Центральный округ с пятью фондами объемом 2044 млн. руб. Южный, Северо-Кавказский и Северо-Западный округа имеют по одному венчурному фонду на своей территории, на Дальнем Востоке региональные венчурные фонды отсутствуют.

К собственно региональным институтам развития относятся фонды поддержки малого и среднего бизнеса. Существуют они во всех субъектах РФ, но в разных регионах фонды действуют с разной степенью эффективности. Наибольшие объемы поддержки малого и среднего бизнеса в городах Москве, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Московской и Ростовской областях.

На уровне субъектов РФ одним из самых заметных институтов развития являются региональные корпорации развития. Созданы корпорации в нескольких регионах РФ (Калужской, Пензенской, Ростовской, Волгоградской, Вологодской, Ульяновской, Самарской, Ярославской, Оренбургской, Белгородской, Тульской областях, республиках Карелия и Чувашия), также функционируют корпорации развития Среднего Урала и Северного Кавказа. Корпорации развития являются региональными операторами приоритетных инвестиционных проектов и в отличие от частно-государственного партнерства или технологической платформы не привязаны к конкретному проекту или к выполнению узкой цели, а решают более масштабные задачи.

Однако существует ряд недостатков и проблем в работе данных институтов, связанных, прежде всего, с отсутствием специального статуса таких институтов, который бы закреплялся соответствующим нормативным актом. Нормативно-правовая база для функционирования региональных институтов развития отсутствует, законы о корпорации на уровне субъекта приняты лишь в отдельных регионах. Практически отсутствует межуровневое сотрудничество между организациями, взаимодействие институтов развития между собой носит бессистемный характер.

Еще одним институтом развития на региональном уровне выступают свободные (или специальные) экономические зоны (ОЭЗ), которые представляют собой ограниченные территории с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных и (или) иностранных предпринимателей. По своей сути данный институт схож с корпорациями развития, так как в обоих случаях основное внимание уделяется инфраструктурному развитию региона и конечной цели – созданию новых производств и (или) иных видов экономической деятельности в регионе.

В России действуют 17 особых федеральных экономических зон четырех типов: технико-внедренческие (Томск, Санкт-Петербург, Москва и Московская область (Дубна), туристско-рекреационные («Алтайская долина» (Республика Алтай), «Байкальская гавань» (Республика Бурятия), «Бирюзовая Катунь» (Алтайский край), «Ворота Байкала» (Иркутская область)), промышленно-производственные (Татарстан, Липецкая область), логистические («Советская Гавань» (Хабаровский край), «Ульяновск» (Ульяновская область)). В Республике Татарстан существует и достаточно успешно осваивается и развивается промышленно-производственная зона, в которой располагается производство автомобилей и автокомпонентов, химическое и нефтехимическое производство, а в зоне в Липецкой области развивается производство строительных материалов, бытовой техники и торгового оборудования. Туристско-рекреационные и логистические зоны пока еще не получили должного развития, они находятся в начальной стадии освоения бюджетных средств. Несмотря на уже существующий положительный опыт создания ОЭЗ, таких как «Алабуга» в Татарстане, ОЭЗ в Томске и Дубне, где объем частных инвестиций превысил объем бюджетных ассигнований, естественному росту ОЭЗ препятствуют существующие инфраструктурные проблемы. В большинстве своем это многочисленные проволочки, вызванные несовершенством Земельного кодекса. Не является безусловно

привлекательной для российских и зарубежных инвесторов и действующая на территории ОЭЗ система льгот.

Новым институтом развития являются технологические платформы (ТП) – это объединения представителей государства, бизнеса, науки и образования вокруг общего видения научно-технического развития и общих подходов к разработке соответствующих технологий. В рамках ТП особое внимание должно уделяться определению основных направлений стратегических исследований и мобилизации усилий на соответствующих научных исследованиях и инновациях. ТП ориентированы на технологическую модернизацию экономики, повышение конкурентоспособности отдельных отраслей, быстрое распространение новых технологий и разработку «прорывных» технологий для появления новых рынков высокотехнологичной продукции.

В 2013 г. Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям утвержден перечень 27 технологических платформ по приоритетным направлениям развития науки и технологий. По состоянию на 2013 г. технологических платформ создано 30. При этом необходимо отметить, что региональная принадлежность организаций-координаторов технологических платформ не диверсифицирована.

Центральным регионом в ходе реализации инновационной политики государства является Москва. Промышленный Уральский федеральный округ в части технологических платформ не представлен ни одной организацией-координатором. В Приволжском федеральном округе в 2012 г. была сформирована технологическая платформа «Текстильная и легкая промышленность» на базе ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет». Таким образом, можно констатировать достаточно низкую степень включенности регионов страны в процесс формирования технологических платформ.

Кроме названных, в российских регионах создан ряд других институтов. Однако наиболее сложным и требующим решения вопросом сегодня является оценка эффективности деятельности институтов развития.

Основные цели и задачи институтов развития прописаны в законах, на основании которых они созданы, а также в иных нормативных правовых актах и корпоративных документах (положения, меморандумы, стратегии). Указанные документы, как правило, описывают общие положения, касающиеся создания и деятельности института, принципы отбора и финансирования проектов, процедуры инвестирования временно свободных средств, формы контроля и надзора за их деятельностью.

Что касается критериев оценки эффективности институтов развития, то они, как правило, не определены. Критериями оценки качества работы институтов развития могут быть, во-первых, макро-, микроэкономические и институциональные изменения, которые происходят благодаря их деятельности, во-вторых, эффективность использования ими государственных ресурсов. Результаты деятельности институтов развития по характеру воздействия на социально-экономическое развитие можно разделить на две группы. Первая группа результатов – непосредственное изменение параметров экономического роста или социального развития в результате реализации институтами развития конкретных проектов в инвестиционной, инновационной, внешнеэкономической, инфраструктурной или социальной сферах. Эти результаты могут быть оценены через показатели экономического роста, роста объемов инвестиций, динамики экспорта и импортозамещения, объема и структуры производства и др. Вторая группа – изменения в рыночных условиях, создающие предпосылки для позитивных социально-экономических сдвигов. Как один из основных результатов такого рода предлагается использовать изменение параметров национального финансового рынка посредством увеличения (уменьшения) доли ссуд и займов, привлекаемых компаниями внутри страны, расширения источников инвестиций; роста

объемов инвестиций на венчурном рынке, позитивной динамики банковских кредитов, предоставленных предприятиям малого бизнеса и др.

Для оценки региональных институтов развития, на наш взгляд, более применима первая группа показателей, а для оценки федеральных институтов (в основном финансовых) – вторая.

Показатели оценки эффективности региональных институтов развития можно оценить по трем блокам. Интенсивность внедрения инноваций в производстве оценивается результирующими показателями инновационной деятельности. К данной группе показателей нами отнесены уровень патентной (изобретательской) активности, уровень инновационной активности промышленных предприятий и доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции. Интенсивность внедрения инноваций в обществе, на наш взгляд, можно оценить через приток или отток перспективных кадров, т. е. через показатель уровня миграции населения.

Устойчивое развитие региональных институтов закономерно обуславливает улучшение основных социально-экономических показателей развития территории. Для такой оценки мы предлагаем ввести блок показателей динамики инвестиций, ВРП и объема производства.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Формирование институтов развития и институциональной среды в регионах РФ осуществляется сложно и противоречиво. Что обусловлено, во-первых, отсутствием единой научно обоснованной теоретико-методологической базы, методических и практических разработок в данной области; во-вторых, отсутствием интеграционных связей между наукой, бизнесом, образованием и властью. Отсутствие консенсуса между этими группами приводит к отсутствию системности в формировании и развитии региональных институтов. Необходимо развивать взаимную интеграцию и выстраивать механизмы взаимодействия науки, власти, образования и бизнеса.

2. В сложившейся на сегодняшний день в России трехуровневой структуре институтов развития преобладают федеральные институты.

Преобладающая роль в этой трехзвенной структуре принадлежит федеральным институтам, доля которых составляет 70%. При этом отмечается территориальная дифференциация в размещении региональных институтов развития.

3. Становление региональных институтов развития дает новый стимул для развития региональной экономики и позволяет властям более эффективно влиять на тенденции регионального развития. Оценка уровня развития региональных институтов позволила выделить регионы с высоким уровнем формирования институтов регионального развития и, соответственно, регионы, в которых институты развития отсутствуют. Необходимо создавать, внедрять и трансформировать различного рода рыночные институты развития. При этом институты должны быть достаточно разнообразны и обеспечивать многоцелевую направленность территориального развития.

4. Существует проблема несоответствия между стратегий развития региона и узкими задачами институтов развития. Система региональных институтов развития должна быть комплексной. Это не просто инструмент государственной политики, главное в нем – нацеленность на значительное изменение экономики, а следовательно, он должен обязательно носить стратегический характер.

Литература

1. Абалкин Л.И. Институционально-эволюционная теория и ее прикладные аспекты // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 4-5.
2. Ильин В.А., Поварова А.И. Проблемы эффективности государственного управления. Бюджетный кризис регионов. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 128 с.
3. Мовсесян А. Институциональный подход к стратегии социально-экономического развития // Экономист. – 1998. – № 4. – С. 24-29.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

5. Полтавский П.А. Институциональный подход к государственному регулированию деятельности в инновационной сфере // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2010. – Вып. 25. – № 5 (186). – С. 13-17.
6. Попов Е.В., Власов В.М., Симахина М.О. Институты регионального развития экономики знаний // Региональная экономика. Теория и практика. – 2000. – № 4.
7. Проблемы экономического роста территории: монография / Т.В. Ускова, Е.В. Лукин, Т.В. Воронцова, Т.Г. Смирнова; под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 170 с.
8. Социальная траектория современной России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск: Наука, 1999. – 272 с.
9. Социально-экономические проблемы локальных территорий: монография / Т.В. Ускова, Н.В. Ворошилов, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 196 с.
10. Татаркин А.И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов // Экономика региона. – 2013. – № 3 – С. 9-29.
11. Татаркин А.И., Котлярова С.Н. // Экономика региона. – 2013. – № 33 – С. 9-18.
12. Татаркин А.И. Формирование региональных институтов пространственного развития Российской Федерации // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 6 (24). – С. 42-59.
13. Ускова Т.В., Селименков Р.Ю. К вопросу о формировании институтов развития в регионе // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 2 (26). – С. 18-28.
14. Ускова Т.В. Совершенствование региональной социально-экономической политики – стратегическая задача государства // Проблемы развития территорий. – 2014. – № 1. – С. 7-13.
15. Ускова Т.В. Социально-экономическое развитие локальных территорий: состояние, тенденции, научно-методическое обеспечение. Научный доклад на заседании Ученого совета 30 октября 2012 г. // Сборник научных докладов и сообщений Ученого совета ИСЭРТ РАН. – Вып. 7. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 64 с.

Шабунова Александра Анатольевна
доктор экономических наук,
заместитель директора, зав. отделом
Института социально-экономического
развития территорий РАН
(г. Вологда)

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТОВ*

Институциональный и эволюционный подход стал одним из ведущих направлений развития экономической теории и социологии как в мире, так и в России. Он включает в себя значительное число концепций и исследовательских направлений. Важной и интересной представляется концепция дуализма социально-экономического развития X-распределительной и Y-рыночной систем (С.Г. Кирдина)². Она позволяет понять глубинные причины, лежащие в основе различий между западными и восточными обществами. Институциональный подход все чаще используется и в демографии для анализа тенденций и межстрановых сравнений, в поиске решений сформировавшихся проблем и противоречий.

Однако следует учитывать природу демографических процессов, их инерционность и волновой характер. Так, на демографическое развитие России в ближайшей и среднесрочной перспективе будет оказывать влияние демографическая волна, сформировавшаяся в 80–90 годы прошлого столетия: всплеск рождаемости в 1983–1987 гг. и ее спад в 1996–2001 гг. Последнее обстоятельство уже в ближайшее время будет воздействовать на воспроизводство населения России, а значит, и на ее геополитическое, экономическое и социальное развитие.

* Работа подготовлена при поддержке гранта РФФИ №14-18-03120 «Качество детского населения в контексте модернизации России».

² Кирдина С.Г. X- и Y-экономики: институциональный анализ. – Москва: Наука, 2004. – 236 с.

Сегодняшнюю лекцию я хочу начать с повторения. Михаил Александрович Клупт в своей лекции на 3 институциональной школе в 2014 г. отметил ряд важных моментов, отражающих основы анализа демографических процессов с точки зрения институциональной теории:

1. Использование институционального подхода в демографии позволяет объяснить то, что необъяснимо с помощью теорий демографического перехода.

2. Демографическая политика осуществляется в определенной институциональной среде (сети формальных и неформальных правил и норм, а также организаций, обеспечивающих их выполнение).

3. Институциональная среда – продукт исторического развития стран и ответов на исторические и природно-климатические вызовы.

4. Институциональная среда изменяется медленно, более динамичны ее поверхностные слои.

5. Институциональный подход подчеркивает важность учета особенностей развития территории при проведении демографической политики.

Демографические процессы, происходящие в стране, формируются с учетом демографической структуры населения и под воздействием ИНСТИТУТОВ – устойчивых комплексов формальных и неформальных норм и правил, по которым действуют субъекты социальных отношений.

Субъекты социальных отношений (в том числе учреждения, организации) наделены правами и ресурсами для поддержания этих норм и «правил игры»; устоявшихся привычных способов социального поведения и мышления.

Значительное влияние на демографическое развитие оказывают такие институты, как *семья и государство*, а если исходить из классификации по признаку выполняемых функций – *институты, обеспечивающие рождение и воспитание детей, защиту жизни от болезней, несчастных случаев и преступных посягательств* (системы здравоохранения, образования) и ряд других. В ходе развития общества формируется взаимосвязанная совокупность его институтов – **институциональная структура**.

Институциональная структура подвижна - с изменением внешней среды происходит и изменение «правил», по которым живут люди, привычных для них способов действия и мышления.

Институциональная структура отчасти служит носителем исторической памяти того или иного общества и активным промежуточным звеном между недемографическими (экономическими, технологическими, природными и т.д.) и демографическими процессами. Эксперты предполагают, что институциональные структуры играют роль фильтра или призмы, сквозь которую преломляются воздействия внешней среды на демографическое поведение. Институциональная структура пропускает одну часть внешних воздействий, преобразует другую и блокирует третью. Поэтому в каждой стране (или регионе) формируются сходные, но не идентичные образцы демографического развития. К таким воздействиям можно отнести как общие для всех стран импульсы, идущие от природной, политической, экономической и технологической сред, так и социальную диффузию – распространение от страны к стране идентичных образцов поведения.

Мы видим, что общий коэффициент рождаемости (рис. 1), т.е. число родившихся на 1000 человек населения, после существенного спада в конце 1990-х вновь увеличился: до уровня 13,3 промилле в России и 14–13,8 промилле в Вологодской области. Особенно заметный рост приходится на годы с 2008 по 2012-й – период активных пронаталистских мер государственной политики (увеличение пособий, введение материнского капитала и т.д.). Росту рождаемости после 1999 г. во многом способствовало увеличение числа женщин в возрасте от 18 до 34 лет: в России – на 2 млн., в Вологодской области – почти на 6 тысяч.

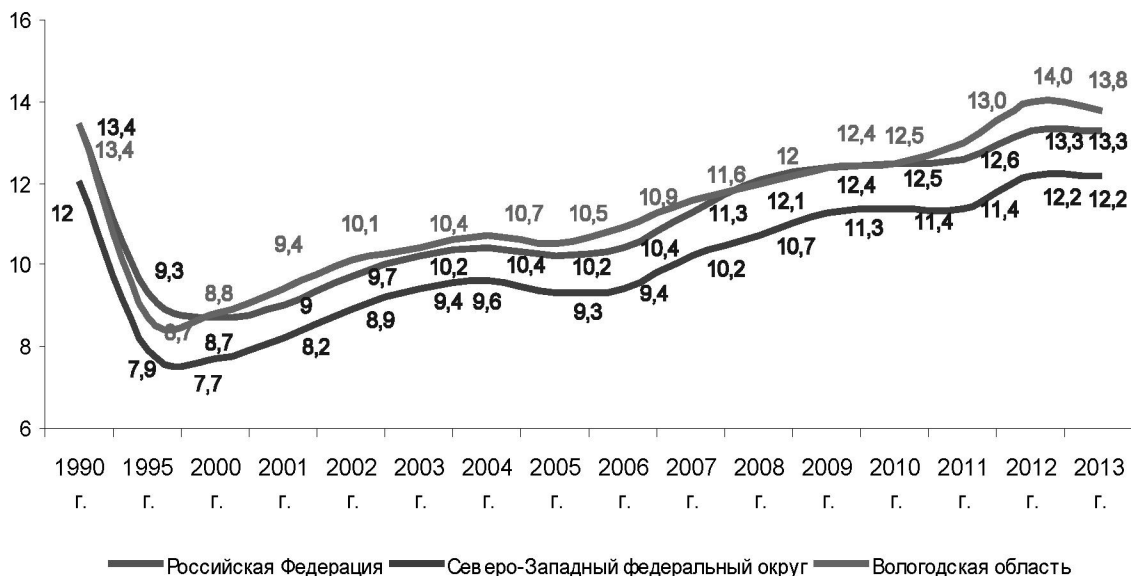


Рисунок 1. Динамика общего коэффициента рождаемости

Источники: Регионы России, 2008, 2013: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. – URL: www.gks.ru; Демографический ежегодник Вологодской области: стат. сб. / Вологдастат, 2009, 2013.

Однако в России в целом и в Вологодской области в ближайшей перспективе следует ожидать неблагоприятных изменений возрастной структуры населения. Эти изменения станут причиной обострения демографического кризиса. По прогнозу Института демографии НИУ ВШЭ [1], в России к 2020 г. число женщин в активном репродуктивном возрасте (25–34 лет) сократится на 4,7 млн., а к 2025 г. – более чем на 7 млн. Соответствующие сокращения контингентов произойдут и в регионе – на 50 тысяч.

Прогноз изменения численности и доли женщин репродуктивного возраста для Вологодской области представлен в таблице 1. Совокупное снижение женских когорт приведет к заметному падению рождаемости.

Таблица 1. Сокращение женщин в репродуктивном возрасте в Вологодской области*

2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2030 к 2013
Число женщин в репродуктивном возрасте, чел.										
291233	286394	281699	277870	274851	272896	271342	270065	261507	251977	-39256 или 13,5%
Доля женщин в репродуктивном возрасте, % от общей численности населения										
24,4	24,0	23,7	23,4	23,2	23,1	23,0	23,0	22,7	22,5	-1,9 п.п.
* Рассчитано в ИСЭРТ РАН на основе данных Вологдастата.										

Перемещение рождаемости на более поздние возраста смягчило неблагоприятные структурные подвижки, о которых сказано выше. В ближайшие несколько лет демографические показатели еще имеют шанс несколько улучшиться, но в средне- и долгосрочной перспективе (10–20 лет) их ухудшение практически неизбежно, т.к. произойдет значительное сокращение числа потенциальных матерей.

Директор региональной программы Независимого института социальной политики Наталья Зубаревич отмечает, что благодаря поддержке властей рождаемость была подстегнута. «Рожать начали в низкодоходных группах, – говорит она. – Но как только в детородный возраст войдет малочисленное поколение 90-х годов рождения, рождаемость пойдет вниз». Что делать, сказать трудно. «Если избегать резких выражений, то можно констатировать: социальная политика по поддержке семьи сегодня в России такова, что не дает возможности женщинам совмещать работу с нормальным деторождением», – считает Зубаревич.

Трансформации демографических институтов

Во второй половине XX века произошли существенные трансформации в сфере организации партнерских отношений, сексуальности и деторождения как в ряде европейских стран, так и в России³. Результатом этих изменений является девальвация института брака, утрата его традиционных ценностей: высокая разводимость, распространение сожительства, гостевых браков, откладывание родительства, увеличение числа людей, сознательно выбирающих бездетность и одиночество, а также приемлемость данных практик обществом.

Уровень брачности снизился с 11,1 до 8,5, а разводимости увеличился с 4,3 до 4,7. В течение года распадается почти половина от числа заключенных браков.

³ Захаров С.В. Расширяющиеся границы брака [Эл. рес.] // Демоскоп Weekly. – <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0237/tema02.p>

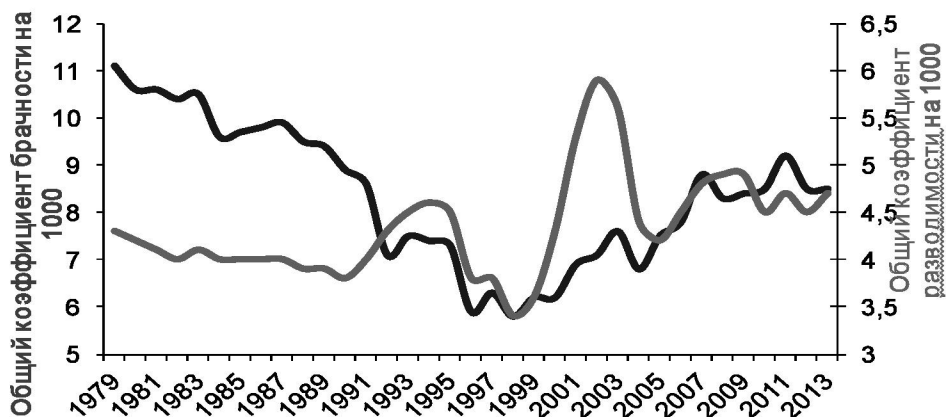


Рисунок 2. Динамика общих коэффициентов брачности и разводимости в 1979–2013 гг, на 1000 населения

Российский демограф Сергей Захаров⁴ обозначил данный процесс как «тихую революцию» середины 1990-х гг., подразумевая под этим целый ряд явлений в области репродукции: повышение возраста вступления в брак и сокращение числа ранних браков, сокращение числа незапланированных беременностей, распространение совместного проживания без регистрации отношений, увеличение доли детей, рожденных вне зарегистрированного брака. Высказано предположение о том, что в середине 1990-х гг. закончился «золотой век» традиционного брака в России.

Научное сообщество двояко оценивает происходящие перемены. Одна часть исследователей явно или косвенно относится к этим изменениям негативно, поскольку разложение института семьи влечет за собой ряд демографических, социальных, экономических проблем как на макро-, так и на микроуровне (от депопуляции и вырождения нации до социальной и гендерной дезориентации, асоциализации детей).

Другая часть исследователей придерживается мнения, что сдвиги в репродуктивном и брачном поведении являются свидетельством существенных социальных изменений в направлении индивидуализации и демократизации данной сферы. С их точки зрения институт семьи трансформируется, приобретая те формы, которые соответствуют меняющимся условиям жизни, потребностям современного человека.

⁴ С.В. Захаров – заместитель директора Института демографии НИУ Высшая школа экономики.

Исследователи выделяют несколько этапов эволюции социальных институтов: инновации, популяризации (распространения отношений, предшествующих браку), признания или легитимации и опривычивания, рутинизации (становление социальной нормой) или хабитуализации⁵.

Показателем общественного признания сожительства в России можно считать включение вопроса о легальном статусе брачного союза граждан («Является ли Ваш брак зарегистрированным?») в анкету переписи населения в 2002 г. Перепись показала, что на момент ее проведения 11% всех заявленных партнерских союзов были незарегистрированными. По данным Всероссийской переписи населения 2010 г. 13% сожительствуют. Заметна разница в территориальном разрезе. Среди жителей сельской местности больше отдающих предпочтение совместному проживанию без регистрации в органах ЗАГС, чем среди горожан: 12% против 9% в 2002 г. и 15% против 13% в 2010 г.

О том, что брак без регистрации предпочитают преимущественно молодые люди свидетельствуют и данные переписи населения 2010 г. (пирамиды).

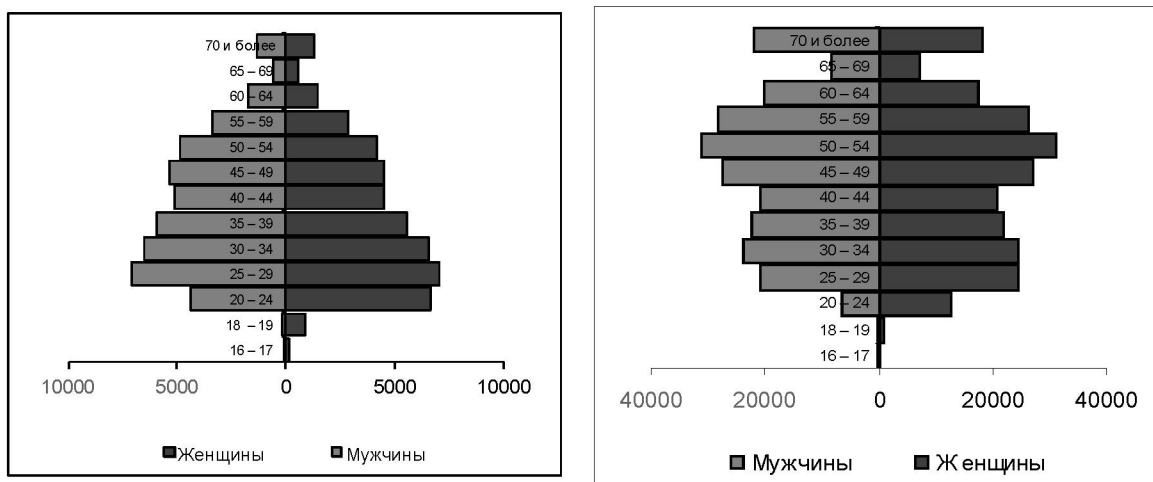


Рисунок 3. Половозрастная пирамида
 А – населения, проживающего совместно без заключения брака,
 Б – состоящего в зарегистрированном браке

Источник: рассчитано по данным Всероссийской переписи населения 2010 г.

⁵ Шпаковская Л.Л. Гражданский брак в России: свобода и отношения [Эл. рес.] // Демоскоп Weekly. – <http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0565/analit02.php>

Результаты Всероссийского исследования репродуктивных планов населения, проведенного в 2012 г. Росстатом в 30 субъектах Российской Федерации, показывают, что за период с 1990 по 2009 г. заметно снизилась доля браков, начавшихся с регистрации. Так, до 1990 г. более 70% союзов регистрировались в органах ЗАГС (табл. 2). К 2009 г. их доля снизилась до 49%.

Удлиняется и интервал между началом фактических брачных отношений и регистрацией брака. Если у тех, кто вступил в первый брак до 1990 г., он в среднем составлял меньше года, то у тех, чей первый брак начался позже, уже превышал двухлетний период. Это говорит о переходе от популяризации к легитимации сожительства.

Таблица 2. Доля браков в РФ, начавшихся с регистрации, %

Год вступления в данный брак	Первый брак		Повторный брак	
	Жены	Мужья	Жены	Мужья
До 1990	71,6	77,6	***	***
1990–1994	68,0	69,3	***	***
1995–1999	66,7	64,1	20,0	33,3
2000–2004	57,1	56,9	6,7	11,1
2005–2009	49,5	49,0	25,0	52,9

*** Показатель не приводится из-за того, что он рассчитан для совокупности менее 10 респондентов.
 Источник: Выборочное исследование репродуктивных планов населения в 2012 году / Росстат. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/RPN/Publisher/index.html

Свыше половины опрошенных полагают, что первый брак нужно регистрировать прежде, чем начинать жить вместе, или сразу после начала совместной жизни. В то же время около 40% придерживаются мнения, что сначала надо пожить вместе год-два и проверить свои чувства, а затем регистрировать брак. В отношении повторного брака так считают 60% респондентов. Мужчины чаще, чем женщины, полагают, что перед регистрацией первого брака надо пожить вместе год-два и проверить свои чувства. Особенно заметны эти различия в молодых возрастах: до 25 лет – 59,8% против 47,9%; 25–29 лет – 55,6% против 46,3%.

Важным свидетельством перехода к стадии легитимации сожительства является высокая доля детей, рожденных вне брака (примерно треть всех

рождений на протяжении 10–15 лет), из них почти половина регистрируется по совместному заявлению родителей.

Исследование Росстата показало, что в случае беременности на регистрацию отношений ориентируются 36,4% женщин, а при рождении ребенка обязательной регистрацию брака считают 45%, а 21,4% и в этом случае не собираются регистрировать брак. Среди состоящих в незарегистрированном браке мужчин несколько меньше по сравнению с женщинами, тех, кто обязательно намеревается зарегистрировать свой брак, и, соответственно, больше тех, кто не собирается этого делать (табл. 3).

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «Если Ваш брак не зарегистрирован, то собираетесь ли Вы зарегистрировать его в следующих возможных случаях?» РФ, 2012 г. (%; по каждой строке)

Условие	Вариант ответа							
	Да, обязательно		Да, желательно		Нет		Трудно сказать	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
При отсутствии беременности	18,8	20,0	18,6	23,7	39,8	34,0	22,8	22,4
В случае беременности	34,7	36,4	19,0	23,7	28,7	26,2	17,6	13,7
При рождении ребенка	44,6	45,1	13,7	19,6	26,1	21,4	15,6	13,9

Трансформация института брака и семьи напрямую связана с размером детности (числа детей в семье) и обеспечением воспроизводства населения. Статистика свидетельствует, что число детей в союзах, не зарегистрированных в органах ЗАГС, ниже, чем в браках. Откладывание регистрации брака зачастую сопровождается откладыванием рождения детей. Если среди состоящих не менее 3 лет в зарегистрированном первом браке не имеют детей 5–6% респондентов, то среди тех, у кого первый брак не зарегистрирован, этот показатель выше в 4 раза у женщин и в 7,3 раза у мужчин.

Социально-экономические мотивы деторождения значительно слабее представлены в группе сожительствующих граждан; особенно тревожно то, что лишь 37% представителей данной группы считают детей обязательной частью семьи (табл. 4).

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос: «Для Вас дети – это...», в % от числа опрошенных соответствующей группы

Вариант ответа	В браке	Сожительствующие
Помощь в ведении хозяйства	17,5	15,1
Помощь в старости	36,3	30,2
Дети – это «радость» жизни	72,6	70,6
Снижение материального положения семьи	0,7	0,8
Дополнительная трата денег	3,4	4,0
Помеха карьере	0,3	2,4
Помеха отдыху, личной жизни	0,7	3,2
Источник доходов	0,7	0,0
Наследники продолжатели Вашего дела	43,5	38,1
Обязательная часть семьи	50,7	37,3
Другое	1,0	2,4

Источник: данные социологических исследований ИСЭРТ РАН.

Но важно не только наличие, но и фактическое число детей, а еще важнее установки детности, которые будут переданы от родительского поколения поколению детей. Как свидетельствует мониторинг репродуктивного потенциала населения Вологодской области, предпочитаемая форма партнерских отношений влияет на представления о желаемой и планируемой детности. Желаемое число, отражающее потребность в детях, планируемое число детей как ожидаемый результат репродуктивного поведения выше у населения, отдающего предпочтение легитимному союзу. Аналогична взаимосвязь показателей детности с представлением о необходимости заключения брака для воспитания детей (табл. 5).

Таблица 5. Репродуктивные установки жителей Вологодской области в зависимости от предпочтения формы брака и оценки его роли в воспитании детей

Вопрос и варианты ответа	% **			Желаемое число детей			Планируемое число детей		
	2005	2008	2011	2005	2008	2011	2005	2008	2011
Какому браку* Вы отдаете предпочтение?									
Зарегистрированному браку	66,6	67,2	71,4	2,22	2,10	2,17	1,81	1,95	1,93
Совместному проживанию без регистрации в ЗАГСе	20,5	18,4	10,9	2,03	1,75	1,77	1,58	1,63	1,61
Считаете ли Вы вступление в брак обязательным условием для воспитания детей?									
Да	53,1	55,4	56,3	2,23	2,10	2,19	1,77	1,96	1,94
Нет	27,0	27,8	26,8	2,04	1,87	1,98	1,70	1,67	1,80
Не думал/не думала об этом	12,0	11,0	13,6	2,06	1,75	1,86	1,74	1,70	1,68

* Формулировка вопроса учитывает тот факт, что в обществе бытует понятие «гражданский брак», трактуемое как совместное проживание без регистрации в органах ЗАГС, что в действительности является сожительством.
 ** Без затруднившихся ответить.
 Источник: Данные опроса изучения репродуктивного потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2005, 2008, 2011 гг.

Демографическая политика России направлена на поддержание и укрепление института семьи. В то же время в большинстве документов, характерно избегание понятия «брак». Вместе с тем наличие зарегистрированного брака не способствует, а скорее, наоборот, препятствует, например, получению статуса малоимущей семьи для оформления пособий на детей. Большинство видов поддержки семей в связи с беременностью, родами и дошкольным воспитанием детей ориентированы на одного родителя – как правило, мать (табл. 6).

Пока сохраняются виды поддержки, где регистрация брака необходима, например, программы для молодых семей, ряд госуслуг, для получения которых необходимо свидетельство о браке, – говорить о рутинизации сожительств преждевременно.

Таблица 6. Целевые установки демографической политики, касающиеся института семьи в концептуальных правовых документах России

Документ	Цели, задачи
Концепция демографической политики РФ на период до 2015 года от 10 января	В области стимулирования рождаемости и укрепления семьи: <ul style="list-style-type: none"> - создание предпосылок для повышения уровня рождаемости путем постепенного перехода от преимущественно малодетного к среднететному типу репродуктивного поведения семей; - всестороннее укрепление института семьи как формы наиболее рациональной жизнедеятельности личности и ее нормальной социализации; - создание условий для самореализации молодежи; - социальная защита и материальное поощрение ответственного родительства.
Концепция демографической политики РФ на период до 2025 года от 9 октября	Среди основных задач: укрепление института семьи, возрождение и сохранение духовно-нравственных традиций семейных отношений. Решение задач по укреплению института семьи, возрождению и сохранению духовно-нравственных традиций семейных отношений включает в себя: <ul style="list-style-type: none"> • развитие системы консультативной и психологической поддержки семьи в целях создания благоприятного внутрисемейного климата, профилактики семейного неблагополучия, социальной реабилитации семей и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, подготовки и комплексного сопровождения семей, принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей; • пропаганду ценностей семьи, имеющей нескольких детей, а также различных форм семейного устройства детей, оставшихся без попечения родителей, в целях формирования в обществе позитивного образа семьи со стабильным зарегистрированным браком супругов, имеющих нескольких детей или принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей и др.

Одним из важных вопросов, касающихся политики государства по поддержанию семьи, направленной на повышение рождаемости, с точки зрения развития институтов является вопрос о совмещении профессиональной занятости и материнства для женщин, имеющих детей. М. Клупт,

А. Вишневский, С. Захаров и др. доказательно утверждают, что уровень рождаемости обусловлен развитием институтов, в том числе трудовых. Для поддержки рождаемости не достаточно только материальной помощи в форме пособий, материнского капитала и т.д. Необходимо развитие институтов частных или общественных, которые позволяли бы женщинам сочетать профессиональное развитие и материнство.

Трансформация институтов семьи и брака сопряжена с процессами нарастания разобщенности в обществе, настроения россиян всё больше связываются с собственными интересами, в первую очередь с удовлетворением материальных потребностей, и общество всё больше отчуждается от власти. Это отмечают многие отечественные исследователи, например Е.В. Балацкий, сравнивая динамику ВВП и индекса макропсихологического состояния общества. М.К. Горшков в статье «Русская мечта: опыт социологических измерений» подчеркивает: «...В условиях возрастающей тревожности, а зачастую и враждебности внешней среды и отсутствия возможности существенно влиять на возникающие ситуации в нем, россияне концентрируют свои усилия на создании комфортной микросреды обитания... Ядром микромира россиян является семья, которая сохраняет традиционную форму: мужчина-добытчик и любящая женщина-хозяйка создают семью для рождения и воспитания детей»⁶.

Социологические опросы ИСЭРТ РАН фиксируют аналогичные тенденции на региональном уровне. Более половины жителей области в 2010–2013 гг. отмечали, что доверять могут «только самым близким друзьям и родственникам» (57–58%); каждый четвертый говорит, что доверять в наше время «нельзя никому» (27%); доверяют большинству знакомых и всем людям без исключения только 16% населения области. Сплоченность общества на уровне страны отмечают 14% населения, на уровне области – 16%, по месту проживания – 28%, среди ближайшего окружения (для сравнения) – 52%.

⁶ Горшков М.К. «Русская мечта»: опыт социологического измерения // Социологические исследования. – 2012. – №12. – С. 3.

В условиях социального атомизма и слабо выраженной национальной идеи, скрепляющей все слои общества, самореализация личности в значительной степени осуществляется в кругу семьи и ближайшего окружения, через построение карьеры и достижение личностного успеха. Разрушение института семьи приведет к еще более глубокой разобщенности в обществе и ослаблению его потенциала.

Условия повышения рождаемости в России

- Способствовать сбережению института семьи.
- Создавать институциональную структуру, позволяющую женщинам сочетать профессиональное развитие и материнство.
- Усилить пропагандистскую (идеологическую) компоненту для формирования у молодежи установок детности в семье.
- Вкладывать больше ресурсов в сферу демографического воспроизводства.

ТЕНДЕНЦИИ СМЕРТНОСТИ

В Вологодской области за два последних десятилетия численность населения уменьшилась на 11% (составив в 2011 г. почти 1,2 млн. чел.), что превосходит темпы снижения по России в целом (3,3%). Имея сходные тенденции в показателях рождаемости, естественная убыль населения Вологодской области превышает средний уровень по стране вследствие более высоких показателей смертности.

Снижению смертности, отмечаемому с 2005 г., отчасти способствовало сокращение численности лиц в старших возрастных категориях, формировавшихся за счет малочисленных поколений военных лет рождения. В ближайшей же перспективе в России в целом и в регионах ожидается стремительный рост численности пожилых когорт. Неизбежным следствием будет и увеличение смертности даже при увеличении продолжительности жизни.

Для России характерна высокая смертность населения в трудоспособном возрасте. По данным Всемирной организации здравоохранения в 2009 г. в

России данный показатель составил 269 человек на 1000 населения, тогда как в Швейцарии и Италии – 58 и 59 соответственно, в Швеции и Норвегии – 61 и 67, в Германии, Австрии и Греции – 76, во Франции – 85 человек [1].

Значительный вклад в формирование сверхсмертности в России вносит смертность от причин, связанных с потреблением алкоголя.

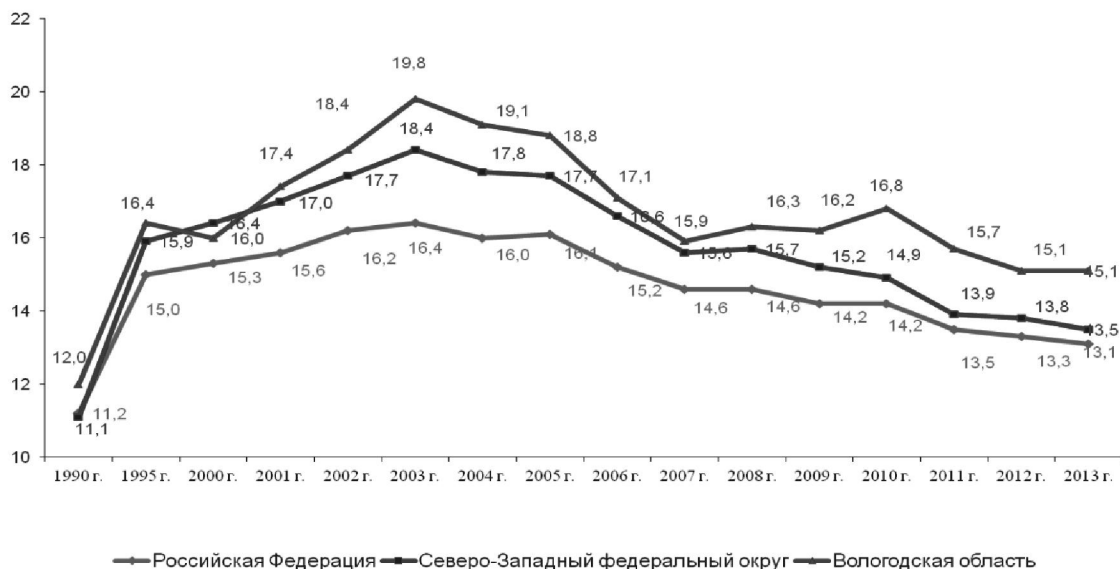


Рисунок 4. Динамика общего коэффициента смертности, промилле

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Для российских территорий характерны высокие показатели смертности детей до года. И хотя в последнее время наблюдаются позитивные изменения в динамике младенческой смертности (снижение с 17,4 случая на 1000 родившихся живыми в 1995 г. до 7 случаев в 2011 г.), ситуацию нельзя считать удовлетворительной, поскольку ее уровень остается в 1,5 раза выше, чем в экономически развитых странах Европы

Высокий уровень смертности населения в раннем возрасте является причиной низких показателей ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ). В России ОПЖ при рождении на 10 лет меньше, чем в странах ЕС. При этом разница в ОПЖ мужчин и женщин в России в 2–2,5 раза больше, чем не только в развитых, но и развивающихся странах (табл. 7).

Таблица 7. Ожидаемая продолжительность жизни населения при рождении
(число лет)

Территория	Год						2011 г. к 1990 г., в %
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	
Вологодская область	70	64,26	65,85	63,11	67,5	68,36	97,7
Муж	63	57,64	59,51	56,05	60,8	62,05	
Жен	75	72,06	73,18	71,66	74,4	75,06	
СЗФО	70	63,66	64,52	64,02	68,8	70,07	100,1
Муж	64	57,21	58,16	57,37	62,2	64,17	
Жен	74	70,86	71,57	71,44	74,3	75,81	
Россия	69,28	64,67	65,43	65,37	69,8	69,83	100,8
Муж	63,79	58,3	59,15	58,98	63,1	64,04	
Жен	74,42	71,71	72,36	72,4	74,9	75,06	
Страны ЕС	75,18	76,1	77,5	78,66	80,0	80,24	106,7
Муж	71,61	72,53	74,17	75,54	77,0	Н.д.	
Жен	78,68	79,6	80,72	81,69	82,9	Н.д.	

Источник: Европейская база данных «Здоровье для всех» / ВОЗ. 2012. – http://data.euro.who.int/hfad/b/shell_ru.html

На формирование трендов смертности и продолжительности жизни населения существенное влияние оказывают **формальные и неформальные институты**. Среди них уровень развития системы здравоохранения (доступность для населения качественных услуг), самосохранительное (здоровьесберегающее) поведение населения

С начала 2000-х гг. российское здравоохранение претерпело череду преобразований. Целью проводившихся мероприятий было повышение эффективности здравоохранения и обеспечение доступности медицинской помощи для населения. Механизмы достижения этой цели: перенос акцентов со вторичной медицинской помощи на первичное звено с его стратегическими преимуществами – ранней диагностикой и профилактикой; повышение доступности высокотехнологичной медицинской помощи; внедрение передовых методов финансирования отрасли; изменение системы оплаты труда медицинских кадров с учётом результатов деятельности.

По уровню **финансирования здравоохранения** Россия заметно уступает западноевропейским странам даже в период 2008 г. Общие расходы на здравоохранение в РФ составляли 5,4%, тогда как в европейских странах – на уровне 8–11% ВВП. По рекомендациям ВОЗ, норма общественных расходов на здравоохранение должна составлять не менее 5% ВВП страны. Государственные расходы на отрасль существенно меньше: например, в 2010 г. их доля в ВВП страны составила 3,7%. Проблема недофинансирования отрасли характерна для большинства регионов России.

Ограниченное финансирование стало причиной формирования ряда острых проблем, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность функционирования отрасли, а также доступность и качество предоставляемых услуг для населения.

Мнения экспертов в отношении оценки расходов на здравоохранение разнятся. Одни считают, что выделяемых средств недостаточно, т.к. значительную часть общих расходов составляют расходы населения, а не государства; другие подчеркивают, что полученные государственные средства необходимо просто более эффективно использовать. Например, на оплату амбулаторно-поликлинической помощи, оказываемой подавляющей части (97%) пациентов, обращающихся за помощью в ЛПУ Вологодской области, направляется четверть всех финансовых средств, тогда как стационарная помощь, охватывающая не более 3–5% пациентов, получает около 80% ассигнований.

Несмотря на проведённую реструктуризацию стационарного звена, медицинская помощь, оказываемая в стационарах круглосуточного пребывания, в финансовом обеспечении остаётся приоритетной.

Общий объем финансирования Программы модернизации за 2011–2012 гг. составил около 5 млрд. руб., в том числе федеральных средств – 2,6 млрд. руб. (52%). За успешную реализацию Программы модернизации

Вологодской областью в 2011 г. было дополнительно получено из федерального бюджета 678,7 млн. руб.

В рамках реализации Программы здравоохранения большая часть денежных средства была потрачена на укрепление материально-технической базы учреждений (71% от всех расходов), на стандартизацию и доступность амбулаторно-поликлинической помощи – 25%, на информатизацию – 4%⁷.

Оценивая изменения, произошедшие в системе здравоохранения за последние 5 лет, жители области указывают на заметное улучшение технического оснащения медицинских учреждений (23%). Горожане в большей степени заметили в целом и некоторое улучшение качества и доступности медицинского обслуживания, а у сельчан по подавляющему большинству позиций доля оценок «снизилось» преобладает над долей «повысилось». Следует отметить, что значительная часть опрошенных (до 50%) каких-либо изменений в сфере здравоохранения за обсуждаемый период не отмечает (табл. 8).

Таблица 8. Распределение ответов на вопрос: «Как изменились доступность и качество медицинских услуг за последние 5 лет?», в % от числа ответивших

Вариант ответа	Повысилось	Снизилось	Не изменилось	Затрудняюсь ответить
Техническое оснащение	22,9	14,3	38,3	24,5
Доступность медицинской помощи	13,2	18,6	53,7	14,4
Качество обслуживания	11,0	23,9	46,4	18,6
Квалификация медицинских работников	10,4	20,2	49,8	19,5
Обеспеченность кадрами	10,0	28,3	39,5	22,1

Важным неформальным институтом сохранения здоровья и увеличения продолжительности жизни является **самосохранительное поведение** населения.

⁷ Источник: Публичный доклад о результатах деятельности Департамента здравоохранения Вологодской области за 2012 г. – Вологда, 2013. – 30 с.

В его структуре можно выделить два уровня: 1) ценностный или смыслообразующий – потребность в долголетию, ценность здоровья, мотивы для формирования поведенческих практик и 2) бытовой уровень – привычки, действия, поведенческие практики (рис. 5).

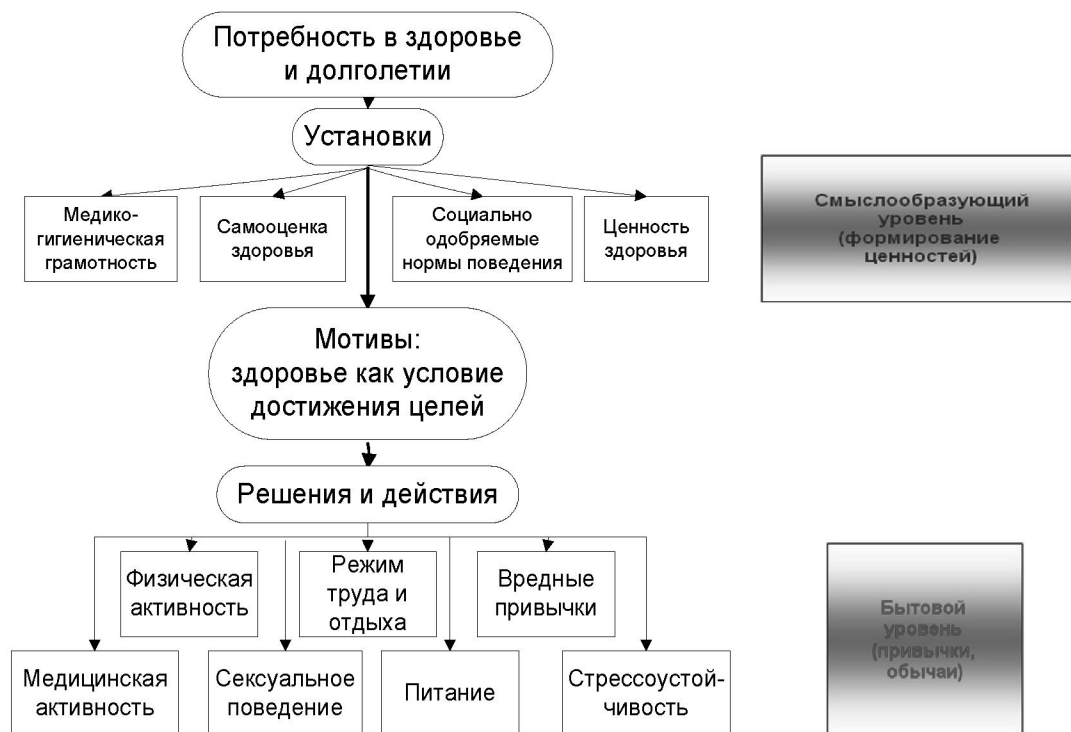


Рисунок 5. Структура самосохранительного поведения

Приоритетность ценности здоровья подтверждается в рассуждениях населения о степени собственной ответственности за его поддержание. 75–85% жителей Вологодской области указывали на первостепенность личной ответственности.

За последнее десятилетие среди населения Вологодской области возросла распространенность личной ответственности за собственное здоровье и значительно сократилась доля граждан, признающих ответственными за здоровье человека медицинских работников (с 23% в 2005 г. до 14% в 2013 г.), родственников и членов семьи (с 9 до 3%). Но особенно примечательно существенное снижение (с 25% в 2005 г. до 7% в 2013 г.) удельного веса граждан, считающих государство ответственным за здоровье людей.

В целом население имеет верное представление о способах и средствах формирования здоровья. К благоприятно влияющим факторам относят: «отношения в семье» (41%), «качество питания» (36%), «собственное поведение» (34%).

Осознание человеком влияния на здоровье своего образа жизни ведет к попыткам изменить некоторые привычки в целях улучшения здоровья. В исследовании, проведенном нами в Вологодской области, респонденты наиболее часто отмечали, что пытались бросить курить (33%), увеличить свою физическую активность (31%), повысить работоспособность (28%), уменьшить потребление алкоголя (23%), похудеть (21%).

Предпринимаемые людьми попытки, связанные с преодолением норм и привычек, глубоко вошедших в повседневную жизнь, требуют для своего осуществления проявления волевых усилий, поэтому выполняются с различной результативностью. Наиболее результативны усилия, направленные на коррекцию питания, например снижение в рационе количества соли, жиров, сахара. Несколько ниже результативность стремлений повысить свою работоспособность и физическую активность. Менее всего результативны попытки бросить курить (табл. 9).

Таблица 9. Распределение ответов на вопрос: «В течение последних 12 месяцев пытались ли Вы всерьез?..», в % от числа опрошенных

Предпринятые действия	Да, пытался, и мне это удалось	Да, пытался, и мне это не удалось	Нет, не пытался	Результативность (% удавшихся попыток в общей доле попыток)
Меньше употреблять соли	16,8	6,6	67,4	71,8
Меньше употреблять жиров	15,5	6,3	68,6	71,1
Меньше употреблять сахара	17,7	8,0	64,9	68,9
Увеличить свою физическую активность	20,9	9,6	60,9	68,5
Уменьшить потребление алкоголя	15,2	8,1	66,7	65,2
Похудеть	9,6	10,9	68,2	46,8
Увеличить вес	2,3	3,2	78,7	41,8
Бросить курить	4,1	28,7	61,6	12,5
Источник: данные мониторинга здоровья населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН.				

Немаловажную роль в самосохранительном поведении населения играет внутренняя установка и стремление к долголетию. Анализ показал, что 87% населения региона хотели бы прожить как можно дольше, причем основными мотивами долголетия стали: стремление испытать и увидеть в жизни как можно больше (65%); нежелание расставаться со своими родными и близкими (60%). Указавшие на отсутствие такого желания объясняют это тем, что не хотят быть беспомощными (48%), а также не хотят в старости быть обузой своим родным и близким (44%).

От того, желают ли люди прожить как можно дольше, зависит степень выраженности самосохранительных действий. Доля населения, предпринимающего профилактические меры, больше среди тех, кто имеет установку на долголетие, чем среди тех, кто такой установкой не обладает (табл. 10). В среднем распространённость самосохранительных поведенческих практик колеблется от 13 до 44%.

Таблица 10. Профилактические действия по здоровьесбережению и установка на долголетие, в % от числа занимающихся профилактикой, без учёта затруднившихся ответить

Профилактические действия по здоровьесбережению	Наличие установки на долголетие		В среднем по выборке
	Да	Нет	
Активно занимаюсь физической культурой, закаливанием организма	14,3	8,0	13,4
Употребляю очищенную воду	29,5	16,7	28,0
Контролирую свой вес	20,4	16,1	19,8
Не курю	45,7	28,7	43,5
Обращаюсь к врачу при первых признаках болезни, регулярно прохожу медицинский осмотр	24,5	16,1	23,5
По возможности оздоравливаюсь в санатории, на курорте и т.п.	10,2	13,2	10,6
Соблюдаю умеренность в потреблении алкоголя	31,1	15,5	29,2
Стараюсь больше ходить пешком, совершаю прогулки в местах отдыха	24,6	16,1	23,5
Стараюсь контролировать своё психическое состояние	16,4	13,8	16,0
Стараюсь оптимально сочетать трудовые нагрузки и отдых	20,1	9,8	18,8
Стараюсь организовать своё свободное время с пользой для здоровья, саморазвития, самореализации	18,0	8,6	16,8
Ничего специально не предпринимаю	21,4	33,3	22,8

Важным аспектом здорового образа жизни, профилактики многих заболеваний выступает *оптимальный уровень физической нагрузки, борьба с гиподинамией*. По оценкам Всемирной организации здравоохранения, общая физическая неактивность провоцирует 1,9 млн. смертей в мире.

Судя по данным исследования физической активности населения Вологодской области на работе, 34% ее жителей имеют «сидячую» работу, а работа 10% населения связана с тяжелыми физическими нагрузками. Для женщин в 1,5 раза чаще характерна сидячая работа, тогда как мужчины в 5 раз чаще занимаются тяжелой физической работой. Жителям сельской местности (в основном мужчины) чаще в сравнении с городским населением приходится выполнять небольшую физическую работу или заниматься тяжелым физическим трудом.

В ситуации, когда профессиональная деятельность значительной доли населения связана с работой в офисе (в основном «сидячая» работа), особенно важным становится вопрос организации полноценного отдыха с умеренными физическими нагрузками. В 2009 г. 56% населения области свободное время чаще всего проводило дома. Большинство этой группы составили женщины, работающие пенсионеры, жители сельской местности. Прогулки на свежем воздухе предпочитали 36% населения и только 11% – занимались физкультурой и спортом, посещали спортивные залы. Спортом в большей мере занимались мужчины в возрасте до 30 лет, проживающие в городе. Население сельской местности в 1,3 раза чаще, чем городской, указывает на полное отсутствие свободного времени.

Лица, имеющие низкую физическую активность на работе, не задаются вопросом о ее компенсации при проведении свободного времени. Среди тех, кто занимается в основном «сидячей» работой, весьма значительная доля (60%) тех, кто и дома предпочитает пассивный отдых, в то время как доля занимающихся спортом составляет лишь 7%. Больше внимание спорту в свободное время уделяют люди с умеренной физической активностью на работе.

Подводя итог, еще раз подчеркнем, что, воздействуя на институты, можно регулировать демографические процессы. В частности, повышение продолжительности жизни возможно через следующие направления воздействий.

- *Повышение доступности здравоохранения для населения (особенно сельского), рост качества медицинской помощи, в том числе и высокотехнологичной. Особо востребованной является информатизация здравоохранения.*

- *Формирование культуры медицинской активности, ориентированной на профилактические меры.*

- *Формирование установки на долголетие, в том числе через улучшение социальной обстановки и окружения.*

- *Повышение активности населения, в том числе социальной.*

- *Формирование конструктивных, привлекательных и выполнимых для человека стандартов поведения и жизненных ориентиров.*

- *Формирование «моды» на здоровье, здоровьесберегающий стиль поведения*

- *Создание на государственном уровне структуры, ответственной за демографическое развитие в целом.*

Относительно трансформации институтов, сопряженных с демографическим развитием, еще раз отметим трансформацию института семьи и брака, существенные изменения в здравоохранении. Характер данных изменений позволяет говорить о всё большей диффузии элементов западных У сообществ в Россию.

Литература

1. Вишневецкий, А. Россия: демографические итоги двух десятилетий и ближайшие перспективы [Электронный ресурс] / А. Вишневецкий // материалы конференции «Ответственная деловая практика и социальные инвестиции: партнёрство бизнеса и власти», 7 февраля 2012 г. – Режим доступа: media.rspp.ru.

2. Глейзер, О.Б. Пространство жизнедеятельности населения и расселение как факторы и условия модернизации России [Текст] / О.Б. Глейзер, Э.И. Вайнберг // Регион: экономика и социология. – 2013. – №3. – С. 21–38.
3. Горшков, М.К. Об аксиоматической трактовке влияния неэкономических факторов на экономический рост / М.К. Горшков // Экономические переменны: факты, тенденции, прогноз – 2014. – №3(33). – С. 45-56.
4. Горшков, М.К. «Русская мечта»: опыт социологического измерения / М.К. Горшков // Социологические исследования. – 2012. – №12. – С. 3.
5. Захаров, С.В. Расширяющиеся границы брака [Электронный ресурс] / С.В. Захаров // Демоскоп Weekly. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0237/tema02.p>
6. Захаров, С.В. Рождаемость в России: первый и второй демографический переход [Электронный ресурс] / С.В. Захаров // Демоскоп Weekly. – Режим доступа: <http://demoscope.hse.ru/zaharov>
7. Новая экономическая политика – политика экономического роста / В.В. Ивантер, М.Н. Узяков, М.Ю. Ксенофонтов, А.А. Широ, В.С. Панфилов, О.Дж. Говтвань, Д.Б. Кувалин, Б.Н. Порфирьев // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 6. – С. 3-12.
8. Калачикова, О.Н. О причинах роста рождаемости населения в период активизации демографической политики России (на примере Вологодской области) [Текст] / О.Н. Калачикова, А.А. Шабунова // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 5. – С. 129-136.
9. Калачикова, О.Н. Тенденции и перспективы демографического развития России и Вологодской области [Текст] / О.Н. Калачикова, А.А. Шабунова, М.А. Ласточкина // Экономические и социальные переменны: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 5. – С. 143-153.
10. Кирдина, С.Г. X- и Y-экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина. – Москва: Наука, 2004. – 236 с.
11. Кругман, П. Оглядываясь на успехи и провалы стимулирования [Электронный ресурс] / П. Кругман // Независимая газета. – Режим доступа: http://www.ng.ru/krugman/2014-03-04/5_stimulation.html

12. Куликов, С. Минздрав поторопился с рождаемостью [Электронный ресурс] / С. Куликов // Независимая газета. – 2010. – 28 янв. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2010-01-28/1_demography.html
13. Молодежь современной России – ключевой ресурс модернизации [Текст] : монография / коллектив авторов; общ. ред. А.А. Шабуновой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 148 с.
14. Предположительная численность населения Российской Федерации до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095525812
15. Рубанов, И. Крест на «русский крест» [Электронный ресурс] / И. Рубанов // Эксперт. – 2014. – № 3 (882). – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/03>
16. Рыбаковский, Л.Л. Демографические вызовы: что ожидает Россию? [Текст] / Л.Л. Рыбаковский // Социологические исследования. – 2012. – № 8. – С. 49-60.
17. Шпаковская, Л.Л. Незарегистрированные союзы: брачные стратегии молодых представителей городского среднего класса [Электронный ресурс] / Л.Л. Шпаковская. – Режим доступа: http://womaninrussiansociety.ru/wp-content/uploads/2013/11/2012_1_shpakovskaya.pdf
18. Шпаковская, Л.Л. Гражданский брак в России: свобода и отношения [Электронный ресурс] / Л.Л. Шпаковская // Демоскоп Weekly. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0565/analit02.php>
19. Where is the Wealth of Nations: Measuring Capital for the 21st Century [Text] // The World Bank. – Washington. – DC, 2006.

Научное издание

**ЭВОЛЮЦИОННАЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

*Лекции IV Всероссийской летней школы молодых исследователей
эволюционной и институциональной экономики
(г. Вологда, 9–12 сентября 2014 г.)*

Редактор

Л.Н. Воронина

Корректор

Н.С. Киселева

Оригинал-макет

Т.В. Попова

Подписано в печать 08.07.2015.
Формат бумаги 70×108¹/₁₆. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 16,8. Тираж 500 экз. Заказ № 185.

Институт социально-экономического развития
территорий РАН (ИСЭРТ РАН)

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56а
Телефон: 59-78-03, e-mail: common@vscc.ac.ru

ISBN 978-5-93299-300-2



9 785932 993002