

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

**ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
РОССИИ**

2-10

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
ФАКТОРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**МОСКВА
2010**

УДК 332(470+571)

ББК 65.9(2Рос)

Э 40

Центр социальных научно-информационных исследований

Отдел экономики

Редакционная коллегия:

Н.А. Макашева – доктор экономических наук, председатель, *Г.В. Семеко* – кандидат экономических наук, зам. председателя, *В.С. Автономов* – член-корреспондент РАН, *Н.И. Иванова* – член-корреспондент РАН, *Е.В. Виноградова* – кандидат экономических наук.

Редактор и составитель выпуска –
кандидат экономических наук *И.Г. Минервин*

Э 40

Экономические и социальные проблемы России: Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр социальных науч.-информ. исслед. Отд. экономики; Ред. кол.: Макашева Н.А., гл. ред., и др. – М.: ИНИОН, 2010. – ISSN 1998-1791

№ 2: Институциональные факторы экономического роста / Ред. и сост. вып. И.Г. Минервин. – 154 с.

Рассматривается ряд острых проблем институционального развития, определяющих долгосрочные перспективы экономического роста, в частности социокультурные факторы и факторы, связанные со сферой образования, а также коррупционные явления и их влияние на состояние человеческого и социального капитала. Внимание уделяется также состоянию и путям развития банковской системы в целях решения задач обеспечения экономического роста.

Some critical issues of institutional development determining long range prospect of economic growth in Russia are examined, including cultural and educational factors as well as corruption phenomena from the point of view of their effects on human and social capital. The emphasis is placed also on banking sector, its position and ways of strengthening to support economic growth.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

УДК 332(470+571)

ББК 65.9(2Рос)

ISSN 1998-1791

© ИНИОН РАН, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	4
<i>И.Г. Минервин. Инновационная среда и творческая культура:</i>	
Условия экономического роста.....	10
<i>Г.В. Семеко. Образование как фактор экономического роста</i>	41
<i>И.Ю. Жилина. Коррупция в России – что дальше?.....</i>	84
<i>Е.А. Пехтерева. Банковская система России и экономический</i>	
рост	120

ПРЕДИСЛОВИЕ

Решение задач экономического роста, прежде всего на путях модернизации и стимулирования инновационных процессов, требует соответствующего преобразования широкой гаммы общественных институтов. Модернизация, понимаемая как системная перестройка структуры экономики с ориентацией на интенсификацию инновационного типа развития и радикальное повышение ее эффективности на базе обновления производственного аппарата и применения достижений современной науки и технологии, является, по существу, неперемнным условием дальнейшего социально-экономического развития страны. Но она невозможна без всего «букета» соответствующих институциональных условий в виде эффективного гражданского общества, развитой демократии, правовой системы и т.д., без соответствующих вложений в человеческий и социальный капитал, без использования социокультурных факторов.

Теоретическому и эмпирическому анализу институциональных систем посвящено немалое количество работ, однако новые явления в самой постиндустриальной экономике открывают новые перспективы и новые направления для исследований. Этим обстоятельством и определяется актуальность поставленной задачи рассмотрения институциональных факторов экономического роста.

Здесь мы затронем лишь некоторые из всего арсенала выработанных опытом и историей человечества институций, связанных с его экономическим существованием и развитием, с учетом того обстоятельства, что целый ряд аспектов проблематики экономического роста был рассмотрен в предшествующих публикациях ИНИОН РАН серии «Экономические и социальные проблемы России»¹.

¹ См.: Экономический рост в России: Проблемы и перспективы: Сб. обзоров / РАН. ИНИОН. – М., 2004. – 204 с.; Инновации и экономическое развитие: Сб. науч.

Сборник открывается публикациями, посвященными социокультурным факторам формирования творческого инновационного потенциала новой экономики знания и роли в этом процессе системы образования. Авторы исходят из того, что в современной постиндустриальной экономике, основанной на знании, возрастает значимость институций, связанных с человеческим фактором, инновационной средой, творческим началом. Поскольку функция производства знаний – это исключительно человеческая функция, возвышение роли человека в концепции развития общества становится объективно обусловленным. Освоение инноваций и новых технологий зависит от системы институтов, сложившихся в экономике, обществе, культуре, государственной политике страны, именно поэтому институциональные системы играют важную роль в динамике экономического прогресса.

Вся экономическая история подтверждает значение человеческого капитала как фактора роста и воздействие на него институтов гражданского общества, этнокультурных и религиозных традиций и морально-психологических установок. На новом этапе социально-экономического развития человеческий капитал приобрел качественно новое значение. В условиях постиндустриальной экономики, экономики знаний, изменение структуры национального богатства в сторону увеличения доли невещественных элементов (научных достижений, уровня образования населения и качества здравоохранения) приобрело первостепенное значение для обеспечения устойчивого развития. Социальный капитал, как и человеческий капитал, наряду с другими формами капитала, является источником продуктивности, конкурентоспособности и благосостояния, а также процветания, здоровья и духовного развития нации.

Анализ причин низкой производительности труда, невысокой организационной эффективности, слабой инновационной активности в стране приводит к выводу о сохранении, несмотря на радикальные изменения экономических условий хозяйствования, старой институциональной модели, которая находит свое воплощение, в частности, в культуре организаций. Решение поставленных в области экономического развития задач предполагает новаторский, творческий подход ко многим сферам социально-экономической

жизни. Для реального осуществления модернизации необходимы люди – носители модернизационной идеи и ее активные исполнители. Это означает, что модернизация требует определенного сдвига в сознании людей, и в том числе в политическом сознании.

Одними из неперенных условий экономического роста являются создание творческого потенциала, творческой, т.е. свободной, демократической атмосферы, ликвидация уродливых явлений в экономической и административной системах, способных подавить предпринимательскую инициативу. Развитие требует многообразия организационных форм, экономической свободы, свободы предпринимательства, не убиваемой бюрократическим чиновничеством, взяточничеством и коррупцией.

Сфера образования, как и в целом инвестиции в человеческий капитал, приобретают универсальное значение, поскольку они способны благотворно повлиять не только на экономические результаты (производительность труда), но и существенно уменьшить остроту социальных проблем (таких, как алкоголизм, наркомания, преступность, бедность и пр.). Важнейший вывод многочисленных исследований последних десятилетий состоит в том, что значительные финансовые затраты на развитие образования являются не следствием благосостояния страны, а его источником.

Пока все реформаторские усилия в области образования заканчиваются если не абсолютным снижением его качества, то, во всяком случае, его неспособностью обеспечить перевод экономики страны на инновационный путь развития. Основная же причина, как представляется, кроется не в организационной и даже не в экономической, а совсем в иной сфере – в сфере социального статуса, мотивации и профессиональной подготовки работников образования.

Для роста экономики нужны образованные работники. Особенно эта потребность стала актуальной сегодня, в постиндустриальную эпоху, когда неуклонно растет доля интеллектуального труда. Ученому, инженеру, учителю, педагогу, воспитателю и другим представителям интеллектуального и творческого труда предстоит быть главными действующими лицами в экономике знания. Перед образованием стоит задача развития ценностей, элементов человеческого и социального капитала, способствующих как развитию человека и общества, так и экономическому развитию, в том числе, инициативности, честности, обязательности, доверия, творческой самоотдачи, толерантности, готовности к изменениям и др.

Далее рассматривается явление коррупции как элемент институциональной среды, оказывающий негативное влияние на поведение участников экономических процессов и системные результаты функционирования.

Коррупция представляет собой общественный институт, вписанный в общую институциональную систему, т.е. связанный (с отрицательным знаком) со многими другими институтами, прежде всего судебной-правовой системой и общественной нравственностью. Она есть следствие и причина общей неэффективности институциональной среды. Это значит, что подходить к решению проблемы коррупции следует с двух концов – совершенствования правоохранительной системы, с одной стороны, и сферы воспитания – с другой.

Здесь следует подчеркнуть два соображения: во-первых, коррупция является следствием социально-экономической отсталости и ее же причиной, сдерживающей развитие, образуя своего рода порочный круг, и, во-вторых, с коррупцией нельзя справиться путем одних административных и силовых приемов, нужен комплекс мер, среди которых мерам, направленным на совершенствование институциональных структур, принадлежит ведущее место. Коль скоро вся система нуждается в лечении, решить эту проблему можно только с помощью системного подхода. Важно, что, рассматривая выбранные существенные элементы институциональной среды экономического роста, мы каждый раз снова и снова будем обращаться к общественной культуре и нравственности, к системе воспитания и образования.

Чтобы освоить новую территорию, нужно сначала проложить к ней дорогу – с этим никто спорить не будет. Точно так же проведение реформ требует формирования плодородной почвы, соответствующего подтягивания элементов культуры (но не «опускания», «адаптации» передовых форм общественного устройства к ее отсталым формам). И первостепенную роль в этом играет система образования. Главным противоядием коррупции является создание антикоррупционной этической культуры, уничтожение криминальной культуры, оставленной в наследство так называемым «коммунистическим воспитанием», которое в исполнении партийной бюрократии оказалось школой лицемерия и приспособленчества. Таким же окажется и «демократическое» воспитание, попадая в руки современной бюрократии.

Коррупция есть следствие социального неравенства и политико-правовой дискриминации, расслоения общества и закрепления господства чиновничьей бюрократии. Борьба с коррупцией – это борьба за социальное равенство и справедливость, кстати говоря, составляющие фундаментальные принципы современной этической философии.

Три материала образуют своеобразный блок взаимосвязанных проблем, наилучшим и едва ли не единственным образом решаемых в комплексе. Дело в том, что социокультурные факторы во всем их многообразии являются предпосылкой ликвидации коррупции, а образование и воспитание составляют путь к формированию необходимой культуры, человеческого и социального капитала. Свидетельством значения культуры и образования для общества и экономики служит место, отведенное этим проблемам в ежегодном Послании Президента РФ Федеральному собранию.

Для обеспечения роста по всем направлениям нужны капиталовложения. Сегодня в средствах нуждается как производственная сфера экономики, и прежде всего ее передовые, высокотехнологичные и перспективные отрасли, так и вся сфера формирования человеческого капитала – образование, наука, здравоохранение и культура. И здесь мы подходим к важнейшему источнику инвестиций – кредиту. Этой теме посвящен заключительный материал сборника. Насколько эффективно работают финансовые институты, выполняют ли банки свою роль трансформаторов сбережений в инвестиции, служат ли они ускорителями роста или препятствием для него, играя роль механизма вывода денег из реальной экономики?

Финансовая система представляет для современной экономики одну из важнейших институциональных структур, в рамках которой банки занимают центральное место, особенно применительно к России, где роль фондового рынка пока не столь велика, как это имеет место в наиболее развитых рыночных экономиках. Нисколько не умаляя перспективного значения развития финансовых рынков, это ставит особые задачи перед банковскими институтами в выполнении ими важнейшей функции финансирования экономического развития.

В банковской сфере, в условиях России играющей основную роль в качестве источника финансирования роста, все еще остро ощущаются нерешенные проблемы, препятствующие развитию кредита в нужном для реальной экономики направлении. Все еще отсутствуют должное сотрудничество и взаимопонимание между

банковскими институтами и корпоративным сектором. В результате страдают долгосрочные вложения в реальный сектор, и финансовые ресурсы доступны далеко не всем, кому они нужны, в том числе и прежде всего малому и среднему бизнесу.

Российская банковская система пока не может похвастаться тем, что в полной мере выполняет миссию кредитной поддержки роста российской экономики и ее возможного инновационного прорыва. Проблема мобилизации капитала развития в полной мере не решена. Существует несколько путей решения проблемы, но все они предполагают ряд институциональных преобразований при активном участии государства. Нет сомнения, что вопрос достаточного насыщения роста реального сектора банковскими кредитами должен стать специальным и важнейшим направлением государственной политики в сфере экономики и законодательства. Таким образом, и в этой области проблема развития и совершенствования институциональных структур стоит довольно остро, и потребность роста экономики страны требует ее решения.

При всем том можно поставить вопрос и о значимости самого экономического роста как некоего постоянного и непреложного явления и абсолютной ценности и утверждать, что он есть скорее средство устранения накапливающихся дисбалансов, инструмент социально-экономического развития и повышения благосостояния, чем самоцель. Вместе с тем сами институциональные изменения, которые рассматриваются как факторы роста, особенно в плане их воздействия на человеческий капитал (например, нравственность, интеллект человека, его общественный статус), обладают собственной и, возможно, еще большей ценностью. Непреложным остается вывод, что подлинный, интенсивный рост экономики за счет подъема эффективности и производительности, обеспечиваемого путем разворачивания инновационных процессов, невозможен без устранения негативных воздействий и решения целого ряда важнейших проблем институциональной среды, о некоторых из которых идет речь в данном сборнике.

И.Г. Минервин

И.Г. Минервин

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА И ТВОРЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Новая экономика и институциональная среда

Институциональная среда представляет собой комплексное явление, охватывающее формы организации и механизмы общественного регулирования отношений и поведения участников экономических процессов и оказывающее многообразное влияние на социально-экономическое развитие. Как отмечал Д. Норт, взаимодействие между людьми определяется структурой формальных (правовые положения и нормы) и неформальных (ценности и нормы поведения) институтов и формами их реализации. По этой причине столь сложными оказываются выявление и исследование различных факторов среды на общие результаты. Необходимость такого исследования вытекает из ключевой роли институциональных факторов во всем комплексе условий как экономического развития в целом, так и динамики экономического роста.

Современная постиндустриальная экономика, экономика знания, существенным образом меняет значимость институциональных факторов, выдвигает на первый план те из них, которые связаны в первую очередь с человеческим фактором, инновационной средой, творческим началом. Освоение инноваций и новых технологий зависит от системы институтов, сложившихся в экономике, обществе, культуре, государственной политике страны, именно поэтому институциональные системы играют важную роль в динамике экономического прогресса.

Хорошо известно, что инновации представляют основной источник экономического роста, при этом они возникают далеко не только в форме продуктовых или технологических инноваций.

Важную роль играют институциональные инновации, которые меняют экономические структуры и рыночные стимулы, способствуют появлению новых идей, продуктов, технологий, бизнес-методов и их коммерческому освоению.

Говоря о факторах экономического роста, следует в первую очередь обратить внимание на их нематериальную составляющую, которая для России, с ее изобилием природных ресурсов и по преимуществу сырьевой специализацией в рамках мировой экономики, играет первостепенную роль. При всей значимости материальных и финансовых ресурсов несомненно лимитирующими являются информационные, особенно если добавить к ним организационно-управленческий, квалификационный и мотивационный факторы.

Россия обладает громадными природными ресурсами, которые составляют потенциальное конкурентное преимущество, но используются неэффективно. Однако эти ресурсы, какими бы мощными они ни были, принципиально не составляют ядро национального богатства и конкурентного преимущества. Главное богатство *всегда* связано с новыми и информационными технологиями.

Сегодня всякое предпринимательство, бывшее и остающееся двигателем инноваций, невозможно без развитого информационного обмена и новых информационных технологий. При этом сегодня имеет место не только превращение информации в особый ресурс экономического развития, что отражает все возрастающую зависимость общества от информации, но и выделение информационной сферы в системе общественного разделения труда, вносящей огромный вклад в экономическое развитие. С этим связан и еще один важнейший ресурс современной информационной экономики – способность к генерированию новой информации, т.е. творческий потенциал общества.

Потребность в развитии этой сферы как источника развития чрезвычайно настоятельна. Об этом свидетельствует хотя бы неравномерность распределения используемых в мире новых и информационных технологий и, соответственно, распределения этой доли богатства. По некоторым данным, 50% всех новых и информационных технологий запатентованы гражданами США, 25% – стран ЕС, 20% – Японии, и на остальные страны приходится всего 5% (2, с. 87).

Информация сегодня не только является необходимым условием человеческой деятельности, но рассматривается как важнейший фактор производства, что выражается, например, в предлагае-

мой экономистами шестифакторной модели производственной функции, где продукт представлен как результат взаимодействия человеческого (А), технического (Т), природного материального (М), институционального (Ins), организационного (О) и информационного (Inf) факторов: $Q = F(A, T, M, Ins, O, Inf)$ (4, с. 11).

На примере информационного ресурса легко показать значимость институциональной структуры, в частности института собственности. Ведь, с одной стороны, информация отражает результат творческого труда или любой интеллектуальной деятельности, а с другой, категория собственности характеризует отношения, возникающие между экономическими субъектами по поводу присвоения условий и результатов производства.

Становится очевидно, что в экономике знания главным фактором, или ограничителем экономического роста, являются не ресурсы, по крайней мере, не всякие ресурсы, а мотивация, человеческий и социальный капитал. Это тем более важно сегодня, когда для теоретиков и практиков менеджмента не секрет, что «самым ценным активом любой организации XXI века – как коммерческой, так и некоммерческой – станут ее *работники умственного труда* и их *производительность*» в условиях, когда они «очень быстро становятся самой крупной группой внутри рабочего класса развитых стран... Именно от производительности этой группы работников будет зависеть будущее процветание – более того, само существование, – развитых стран» (3, с. 185, 194).

Новая экономика – это прежде всего инновационная экономика. В новой экономике знания еще более рельефно выступает тот факт, что человеческие ресурсы более производительны, чем какие-либо другие. Люди, обладающие новым знанием, более производительны, чем те, кто довольствуется старым. В этом состоит механизм возрастания эффективности. Таков, в сущности, магистральный путь экономической эффективности и роста.

Опыт промышленно развитых и новых индустриальных стран показывает, что устойчивый рост связан с технологическими инновациями, активизирующими и синхронизирующими развитие ресурсного и человеческого потенциала. Будущее развитие экономики зависит от технологических инноваций и способности эффективного использования потенциала всех видов, т.е. в конечном счете от интенсивности инновационного процесса, проявляющегося в темпах роста совокупной производительности факторов произ-

водства. При этом важно одновременное, синхронное развитие инновационных процессов и институциональных систем.

Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) играют важную роль в обеспечении как технологического прогресса, так и эффективного использования человеческих и природных ресурсов и, тем самым, устойчивого экономического роста. При этом ИКТ являются ключевым фактором, обеспечивающим трансформацию традиционной социально-экономической структуры, повседневной жизни, организации труда и общества в целом. В этой связи прогресс в развитии ИКТ, корреспондирующий с переходом от индустриального к информационному обществу, открывает существенные перспективы.

Технологическое развитие, прежде всего в области электроники и ИКТ, вносит наибольший вклад в рост ВВП в таких странах, как США и Япония, а также Южная Корея и Тайвань. Что касается России и других стран БРИК (Бразилия, Индия, Китай), то рост их ВВП все еще зависит преимущественно от традиционных факторов затрат труда и капитала. Вместе с тем темпы сближения России с США по показателям развития инфраструктуры и расходов на НИОКР, согласно расчетам специалистов Токийского технологического института, уступают только показателям Тайваня, Южной Кореи и Японии (24, с. 14). В России, а также в других странах БРИК, наблюдаются самые высокие в мире темпы развития ИКТ, включая расширение применения компьютеров, Интернета, мобильной связи, создаются стимулы для соответствующей эволюции их институциональных систем. В настоящее время при меньших масштабах распространения компонентов ИКТ его темпы в странах БРИК существенно выше, чем в США и Японии, что говорит о значительном потенциале развития и освоения ИКТ. Как показал анализ, существенным препятствием здесь является такой институциональный фактор, как качество системы управления, положительное влияние оказывают страновые особенности, связанные с динамикой производительности в промышленности и сфере услуг.

Анализ показал также существенное расхождение между передовыми и развивающимися странами с точки зрения влияния ряда институциональных факторов (прежде всего, традиционной модели развития). Такие факторы, как эффективность правовой системы, качество системы образования и инфраструктуры в целом, риск политической нестабильности, служат тормозом развития этих стран. Активному взаимодействию между инновациями,

ИКТ и институциональными системами и, следовательно, прогрессу в области технологии производства препятствует ряд институциональных факторов, в том числе слабость предпринимательского менеджмента, обучения и подготовки производственного персонала, низкий уровень удовлетворения потребителей. Для России отрицательными факторами являются, прежде всего, состояние рынка для ИКТ, демографический фактор (возрастная структура населения), состояние правовой системы, протекционизм и национальная культура (24, с. 17). Поэтому для экономической политики, направленной на ускорение развития, отмечается необходимость устранения институциональных препятствий, совершенствования систем управления, в том числе рыночной стратегии и ориентации на удовлетворение потребителей, менеджмента на уровне предприятий, подготовки персонала.

Отношение к переменам составляет важный компонент культуры, влияющий и на экономическое поведение. В ряде случаев консервативная культура, связанная с трудным восприятием изменений, сдерживает структурные изменения экономики, затрудняет переход к инновационному типу развития. Такая ситуация в известной мере характерна для России.

Наблюдатели, характеризую исторически сложившийся в России стиль управления, нередко отмечают отсутствие открытости к переменам, что проявляется как в организационной, так и в собственно технологической сферах. В российской организации любой лидер сталкивается со значительными проблемами при попытке осуществить изменения. Это явление, по мнению наблюдателей, имеет глубокие исторические корни и связано с институциональными и структурными факторами, влияющими на менеджеров и занятых. Это не оставляет без последствий не только российские компании, но и филиалы западных и совместных предприятий, оказывает негативное влияние на восприятие инвестиционного климата.

Управление в России находится под постоянным и глубоким влиянием институциональных факторов. При этом, как считает, например, группа американских исследователей, наиболее мощным институциональным фактором, воздействующим на лидерство в российских организациях и препятствующим изменению его стиля, является государство. В результате этого воздействия создается неопределенная институциональная среда, препятствующая экономическому прогрессу. В условиях государственного капитализма руководители предприятий вынуждены создавать собственные связи

и сети для прохождения различных разрешительных процедур и обеспечения ресурсов для роста, что включает также зависимость от бюрократии и коррупции как условие совершения сделок, что повышает общую величину издержек ведения бизнеса (17, с. 223).

Специалисты, изучавшие и сравнивавшие организацию промышленного производства в США и в Японии, отметили, что для западной культуры свойственно ценить резкие и явные изменения, тогда как японская культура утверждает ценность постепенных, но непрерывных изменений. Один из ведущих японских специалистов в этой области Маасаки Имаи формулирует в качестве ведущего принципа сформировавшейся и получившей широкое распространение в Японии оригинальной системы экономного производства «непрерывное совершенствование, охватывающее всех, включая как менеджеров, так и рабочих». М. Имаи подчеркивает, что эта философия настолько распространена в японских компаниях, что буквально пропитала собой повседневную жизнь (16). Современные исследователи, рассматривающие пути становления промышленности Японии и подъема ее конкурентоспособности в послевоенный период, подчеркивают, что японцам было совершенно непонятно, каким образом американские компании могли существовать, годами и даже десятилетиями не меняя производственные структуры или процессы (15, с. 3).

Внедрение новых технологий, методов маркетинга, совершенствование процессов управления и другие улучшения не могут быть осуществлены без соответствующей заинтересованности, что предполагает изменение традиционного стиля управления и традиционных культурных установок. Стиль, благоприятствующий изменениям, способствует росту экономики и подъему конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Такой стиль основан на признании менеджеров и занятых как членов единой команды, разделяющих коллективную ответственность (17, с. 226).

Сегодня существенная проблема заключается в отсутствии или слабости общественных институтов и институциональных систем, необходимых для развития общества и, как следствие, экономического развития. Чтобы быть умелыми и продуктивными работниками в своем деле, люди должны обладать как профессиональной, так и общей культурой, быть носителями культуры, также воплощаемой в институциональной среде и реализуемой в человеческом капитале в качестве одного из его элементов. Вместе с тем отсутствие традиций правового общества создает неблагоприятные

условия для формирования и развития таких институтов. В то же время низкое качество человеческого капитала обуславливает отсутствие свойств, необходимых для устойчивости государства и общества, и повышает системообразующую роль власти, а условия, создаваемые такой общественно-политической структурой, служат помехой развитию и накоплению человеческого и социального капитала. Задача состоит в том, чтобы разорвать этот порочный круг, выйти из «институциональной ловушки», а не усугублять проблему и не отдалять ее решение.

Тем не менее позволительно утверждать, что мы все же имеем дело не с кругом, а со спиралью – спиралью развития, хотя и слишком медленного, но не позволяющего сомневаться в конечном результате выхода на демократическое общество. Проблема упирается в инвестиции в человеческий капитал, т.е. главным образом (помимо оздоровления и повышения качества жизни) в образование и воспитание. Здесь открывается возможность перехода к новому кругу (на сей раз «магическому»), когда накопление человеческого капитала становится и предпосылкой, и результатом.

Технологическое развитие, развитие мирохозяйственных связей, глобализация коренным образом меняют как образ жизни, так и характер производства, а культура, обладая известной инерционностью, устойчивостью к переменам, может значительно отставать, становиться неадекватной. Нет сомнений в том, что она также подвержена эволюции и этот процесс будет продолжаться и, по всей видимости, усиливаться. Она может не только разрушаться, но и созидаться. В этом плане правомерно говорить о задаче воспитания культуры адаптивной, способствующей переменам.

Все эти условия определяют новую роль, значение и динамику институтов и структур, обеспечивающих инновационный тип развития информационного общества, или экономики знания. С точки зрения экономических процессов серьезного улучшения все еще требуют такие институты, как доверие, инфраструктура защиты интеллектуальной собственности, обеспечение контрактных отношений, социальной и экологической ответственности бизнеса. Вместе с тем характер институциональной среды и возможности ее прогрессивной эволюции во многом определяются социокультурными факторами, масштабами накопления человеческого и социального капитала. Особые задачи встают перед системой образования, ведь она должна способствовать ликвидации отживших традиций экономи-

ческого поведения и распространению методов эффективного и устойчивого хозяйствования и инновационного управления.

Человеческий капитал и национальный творческий потенциал

Инновации являются результатом творческого применения знаний, и, следовательно, условиями их осуществления являются накопление запаса знаний и развитие творческого потенциала общества. Однако рыночно успешными и экономически эффективными становятся лишь немногие инновации, этапы их отбора и доведения до стадии коммерциализации не менее важны, чем первоначальная идея. Коммерческий успех зависит от организационного потенциала, управленческих, финансовых, маркетинговых и правовых компетенций, которые, в свою очередь, нуждаются в поддержке различных институтов.

Человеческий творческий потенциал – креативность – служит импульсом не только экономического и технологического, но и политического и духовного развития многих обществ, дает толчок важным социальным изменениям. В современной экономике креативность играет ключевую роль как фактор инновационности и конкуренции. В современных условиях глобализации креативность определяет требования к будущему облику экономики страны и ее предпринимательской среды. При этом креативная экономика обладает многогранными характеристиками, связанными экономическими (потоки товаров и услуг), социальными (занятость), культурными (ценностные установки) и экологическими (забота о будущих поколениях) аспектами.

Исследования показали, что креативность представляет собой не только чисто мыслительный феномен или определенные природные способности, но включает высокий уровень подготовки, дисциплины и сознательных усилий со стороны индивида. Она находится под мощным влиянием культурных характеристик общества и его отдельных групп и имеет глубокую связь с культурным контекстом и базой знаний каждой страны, включая их традиционные формы. Отмечается, что креативность, не будучи товаром, сегодня пользуется повсеместным спросом и участвует в создании стоимости и богатства. В развитых рыночных экономиках фактор креативности проявляется прежде всего в наукоемких отраслях (помимо отраслей, связанных с художественным творчеством) применительно к производству и распределению товаров и услуг, в

проектировании организационных структур, процессах бизнес-менеджмента, в создании специфических стратегий, профессиональном обучении и организации НИР. В условиях экономики знания этот фактор приобретает ключевое значение.

Институциональная и культурная среда, обеспечивающая общественную креативность, многообразна, она является результатом исторической и культурной эволюции и в то же время хоть и с трудом, но эволюционирует и поддается целенаправленному изменению. История России знает несколько переломных этапов, когда ей удавалось преодолевать отсталость и достигать значительного скачка в развитии.

Мнение экономистов и социологов единодушно – на креативность, интерес к творчеству и формы его проявления сильное воздействие оказывают культура, традиции, институты (14; 18; 25). Культура и институциональная среда определяют соответствующую мотивацию и систему ценностей, создают условия для инноваций и инновационного предпринимательства.

С точки зрения экономической оценки креативность означает воплощение инноваций в коммерческие результаты, и ценность представляют все ее формы. Творческое начало может проявляться как в устойчивой культуре систематических научных исследований, так и в искусстве, ремеслах или институтах, способствующих выживанию в суровых условиях. Научный подход доказал свою несомненную плодотворность в генерировании полезных знаний как источника инноваций. В этом плане показательна научная революция XVIII–XIX вв. в Европе, приведшая к изменениям в материальном производстве и условиях жизни.

Творческие процессы питаются из многих источников. Соединение технологии и интеллектуального капитала открывает массу возможностей для развития производства и предпринимательского экспериментирования. Сегодня важнейшими направлениями развития, связанными с креативностью, являются возникновение новых идей и продуктов, предназначенных для новых рынков и потребителей, а также появление нового класса предпринимателей, отвечающих новым условиям указанного соединения технологии и интеллектуального капитала и служащих в качестве проводников инновации. Креативность обладает потенциалом воздействия и трансформации существующих инновационных структур, таких как научные и технологические парки, бизнес-инкубаторы. В перспективе пространство креативности будет расширяться, что может

привести к новым формам бизнеса и предпринимательской инициативы, формируя, таким образом, новую «экосистему инноваций» и «экспериментальный стиль жизни» (18, с. 527).

Доля творческих людей в обществе, согласно результатам исследований, повышается при наличии следующих условий.

Во-первых, креативное общество придает первостепенное значение приобретению знаний, обучению и стимулированию талантов и создает благоприятную культурную среду и семейные условия, начиная с раннего детства и периода формирования личности. Обследования показывают, что благоприятные условия воспитания усиливают когнитивные и аналитические способности и мотивацию. Домашняя культурная среда должна подкрепляться качественным школьным образованием на всем его протяжении. При росте спроса на квалифицированный труд и способности к решению проблем улучшение школьного образования становится приоритетной задачей.

Во-вторых, креативное общество придает столь же приоритетное значение формированию человеческого капитала на основе улучшения здравоохранения, физического и психического здоровья, питания с раннего детства, что оказывает глубокое влияние на способности к обучению. Данные глобальных индексов указывают на корреляцию между здоровым и счастливым обществом и международной конкурентоспособностью страны. Здоровые и счастливые люди более производительны, жадны до знаний и изобретательны в их применении (25, с. 3). Таким образом, первостепенная задача креативного общества состоит в инвестировании в человеческий капитал с целью подъема его количества и качества.

В-третьих, экспоненциальный характер накопления знаний требует углубления специализации студентов и исследователей. Следствием этого является то, что открытия делаются учеными в более позднем возрасте и группами ученых, часто состоящими из специалистов по различным дисциплинам. Человеческий капитал приобретает коллективный характер путем формирования команд, партнерств, ассоциаций и т.п., что облегчает творческое решение сложных проблем. Накоплению такого капитала способствуют общие средства общения (язык, математика), мобильность ученых, прямые контакты, информационно-коммуникационные технологии. Коллективный человеческий капитал, определяемый сетевыми связями и структурами, становится элементом социального капитала и является также функцией культуры и может усиливаться образо-

вательной средой, придающей существенное значение поведению, основанному на сотрудничестве (23).

Качество человеческого капитала, его креативность составляют необходимые предварительные условия инновации, но для ее реализации необходимы определенные импульсы и механизмы, стимулирующие продуктивное поведение, необходима культура, толерантная к риску, прежде всего, риску, связанному с предпринимательством в том смысле, который придавал ему Й. Шумпетер, исследуя факторы экономического роста. Такая культура не только не осуждает деловую неудачу, но и содержит специфические институты, в том числе законодательство о банкротстве и ограниченной ответственности, которые содержат как определенные санкции, так и стимулы к творческой инициативе.

Таким образом, общество может поддерживать креативность с помощью благоприятного отношения к риску, которое стимулирует предпринимателей на поиск и реализацию существенных инноваций в сочетании с механизмами вознаграждения инноваций, демонстрирующих коммерческую эффективность, например, с помощью защиты прав интеллектуальной собственности и формирования денежного эквивалента интеллектуальной собственности и ноу-хау через рынки технологий (20; 25). К таким механизмам относятся также венчурный капитал, системы государственной поддержки малого бизнеса, налоговые льготы, повышенные амортизационные отчисления и т.п.

Большое значение имеет творческий предпринимательский подход. Университеты и подразделения НИР в процессе планирования и стимулирования творческих процессов и креативного мышления должны уделять должное внимание предпринимательской креативности. При оценке предпринимательской идеи очень важно принимать во внимание индивидуальность предпринимателя, особенности его восприятия и мотивации. Креативный предприниматель создает особую бизнес-культуру, которую нужно понимать и учитывать, чтобы правильно выбрать необходимые для него условия и формы поддержки.

Как отмечает специалист Всемирного банка Ш. Юсуф, важным элементом системы стимулов к инновации является внутренняя и международная конкуренция. Конкуренция стимулирует инновации, поскольку при всей важности конкуренции по цене и качеству конкуренция в области инноваций часто ведет к более высоким и надежным результатам. Поэтому институты, обеспечи-

вающие рыночную конкуренцию, в том числе соответствующие правовые нормы и их обеспечение, также являются инструментами стимулирования инноваций. Они, как и права интеллектуальной собственности, способствуют вхождению на рынок новых фирм, являющихся проводниками новых продуктов и услуг, с одной стороны, и извлечению долговременных выгод действующими фирмами за счет инновационной деятельности – с другой. Культура, институты и стимулирующие механизмы служат в качестве питательной среды для креативности в области инноваций (25, с. 5).

Специалисты указывают также на важность и других неосознаваемых институциональных факторов инновационности. Так, творческая деятельность, ведущая к открытиям и инновациям, осуществляется в определенной среде, нуждается в определенной инфраструктуре. Крупные города располагают университетскими и исследовательскими центрами, имеют тесные связи с другими мировыми центрами, обеспечивают мобильность специалистов и идей благодаря транспортной и информационной инфраструктуре. Расположенные в городах разнообразные провайдеры деловых, финансовых, юридических, управленческих, технических и других услуг обеспечивают исследовательскую деятельность, инновационный процесс и концентрацию промышленных предприятий высокой технологии. Кроме того, определенную роль играют демографические факторы крупных городов и свойственная им гибкость рынка труда. Так, более низкий средний возраст населения, динамизм, более высокий уровень сбережений в городах существенно повлияли на экономический рост стран Восточной Азии на его ранних этапах.

Креативность находится под значительным влиянием культуры и культурного обмена на глобальном и локальном уровнях. П.С. Миранда и другие отмечают, что многие креативные бизнесы, группы и инициативы по всему миру способствуют быстрому формированию и развитию предпринимателей, работников окружающей среды нового типа, фактически превращая креативность в предмет потребления. Поэтому правительствам рекомендуется проводить политику и мероприятия, стимулирующие всяческие проявления культуры и искусства, имеющие рыночную ценность. Возможности для креативного предпринимательства могут быть значительно расширены с помощью центров концентрации инноваций, подобных научным и технологическим паркам и бизнес-

инкубаторам, вписанным в соответствующую креативную внешнюю среду (18).

Творческая инновационная среда, соответствующая организационная культура играют столь же важную роль и на микроуровне. Так, например, в химической фирме «Dow Chemical» внедрение творческой культуры в процессы разработки инновационной продукции повысило долю коммерчески эффективных НИР до 80–95% против нормативных 11% (21, с. 22).

Для полного и всестороннего раскрытия творческого потенциала – как на уровне микроколлектива, так и на уровне макросистемы – необходимы стимулирующая, творческая и доброжелательная атмосфера, товарищеские отношения с коллегами, отсутствие деструктивного соперничества, понимание и активная поддержка со стороны руководства. Известно, что душевное, так же как и физическое, здоровье благоприятно отражается на результатах труда, его продуктивности. Все это дополняет содержательное понятие социального, как и человеческого, капитала и находит подтверждение в эмпирических исследованиях.

Экономические выгоды инноваций реализуются лишь при их доведении до коммерческого использования. Отсюда вытекает роль, которую призван играть бизнес, особенно крупные компании, в коммерциализации и маркетинге. Цепочка создания инновационного продукта или услуги тянется от приобретения необходимого знания до реального маркетинга, и на всем ее протяжении необходимы значительные затраты ресурсов и времени. Это не только затратный, но и рискованный процесс, который не может успешно протекать без институциональной поддержки и особой социокультурной среды.

Процесс создания творческой инновационной среды, внедренный в «Dow Chemical», специалисты делят на пять этапов (21).

1. Оценка степени креативности (творческого потенциала) руководителей и ведущих специалистов с помощью психологических тестов и на добровольной основе.

2. Согласование личностных качеств с должностными функциями в процессе разработки и освоения новой продукции от его начала до завершения.

3. Обучение и тренинг сотрудников, подготовка квалифицированных специалистов по анализу благоприятных возможностей для бизнеса (business opportunity analysts), а также создание группы таких аналитиков с целью выработки постоянного потока рекомен-

даций относительно коммерчески эффективных проектов. Этот процесс складывается из следующих элементов:

- отбор сотрудников с высоким творческим потенциалом;
- достижение лучшего понимания запросов и реальных потребностей потребителей;
- сравнительный анализ соотношения качества и цены продукции с конкурентных позиций;
- формирование устойчивого конкурентного преимущества, в том числе на основе эксклюзивных прав интеллектуальной собственности и коммерческих соглашений.

4. Обеспечение необходимого баланса между способными генераторами идей и разработчиками концепций на стартовых этапах (starters) и специалистами по доведению разработок до окончательного завершения с учетом всех запросов потребителей и условий ценовой конкуренции (finishers).

5. Проведение регулярных обследований планов среднего управленческого звена относительно коммерческой эффективности реализации проектов.

Подобная работа, направленная на создание основы инновационности в виде человеческого капитала и творческого потенциала, открывает возможности для высокой экономической отдачи от исследований и разработок. Другим условием является достаточность финансирования. Страны, делающие ставку на инновации как источник экономического роста, должны быть готовы инвестировать в НИР не менее 2–3% ВВП. При этом правительства берут на себя все большую долю финансирования фундаментальных исследований, проводимых в университетах и исследовательских институтах, не отказываясь в то же время от поддержки прикладных исследований в корпорациях. Так, целый ряд ключевых инноваций в фармацевтической промышленности США был сделан на основе исследований государственных лабораторий или с помощью государственного финансирования. В большинстве случаев государственные средства составляют от 20 до 40% расходов на НИР (25, с. 6).

Сегодня многие отечественные исследователи также активно пропагандируют идею воздействия культуры в самом широком ее понимании как сферы, воспроизводящей и развивающей творческие человеческие качества, включая образование, науку и искусство. «В каком типе работника, – пишет профессор В.М. Межуев, – нуждается современное производство – просто как в рабочей (физической) силе или как в образованном и профессионально подготов-

ленном специалисте? Тот же вопрос можно поставить и шире: в каком именно человеке нуждается современное общество, если оно хочет быть демократическим, гражданским, правовым и пр.? Такой человек не появится сам собой, его нужно создать – образовывать, воспитать, постоянно поддерживая высокий уровень его информированности и квалификации. И создается такой человек не экономикой, а культурой, которую потому и называют производством самого человека как общественного существа... Государство обязано поддерживать институты национальной культуры, через которые она доходит до людей, становится их личным достоянием... [они] должны находиться на содержании... всего общества, т.е. государства, которому оно плат налоги... В равной мере это относится к фундаментальной науке, от которой, очевидно, нельзя ждать немедленной отдачи. Государство, которое не вкладывает в нее деньги, мыслит в масштабе ближайших лет, а не десятилетий, поступает как временщик, полагающий, что на его век хватит» (7, с. 24, 27).

Как считает А.В. Бузгалин, «в новом обществе основными сферами развития (и, как следствие, прогресса производительности, эффективности, качества роста и жизни) становятся новые отрасли широкомасштабного “производства” главного ресурса новой экономики – не денег, не машин и даже не информации, а “человеческих качеств” – новаторских способностей и способностей к неотчужденному диалогу и кооперации с другими людьми и подлинной культурой (а не только “знаниями”)... Отсюда органично вытекает следствие – основными “отраслями” ближайшего будущего становятся воспитание и образование... а также наука, искусство, высокотехнологичное производство и социальное новаторство» (1, с. 4). Это касается в том числе и бизнес-образования. В этой сфере в мировой практике ставится задача подготовки современных руководителей, понимающих комплексные взаимосвязи между деловым успехом и социальным прогрессом, уделяющих разностороннее внимание различным сторонам функционирования производства, включая его социальные и экологические последствия.

Таким образом, анализ креативного общества обнаруживает множество факторов, которые должны быть связаны воедино, образуя систему, служащую источником новых знаний и инноваций и их успешного воплощения в экономический рост. Среди них *национальный творческий потенциал* занимает видное место и является важным элементом национальной инновационной системы. Его приращение зависит от способности общества мобилизовать

культуру и традиции, дополнить их институтами и, тем самым, обеспечить возрастание количества и качества человеческого капитала и привить ценности, благоприятствующие достижениям. Креативность человеческого капитала возрастает за счет формирования сетей и на их основе коллективного человеческого капитала. Она также связана с наличием соответствующих стимулов и окружающей среды в виде социально-бытовых удобств, услуг, рынков труда и т.д. Высокий уровень инновационности зависит также от инвестиций и усилий в сфере НИР и последующей коммерциализации, и все это требует высокой квалификации, компетентности, изобретательности и творческой предпринимательской активности.

Социокультурные предпосылки экономического роста

Пример множества исследований показывает, что в последние годы экономическая наука обратила особое внимание на поведенческую, психолого-мотивационную составляющую экономических процессов как существенный фактор эффективности этих процессов, что, конечно, не случайно и уже получило соответствующее признание (вплоть до Нобелевских премий). Возможно, что это внимание является также определенной реакцией на преувеличенное значение ресурсной проблемы. Тем не менее нравственное содержание экономического агента и атмосфера, в которой он действует, которые являются сегодня (и, вероятно, всегда были) существенными экономическими факторами, все еще не нашли адекватного отражения в экономической теории.

Вместе с тем возникает резонный вопрос – почему имеющийся интеллектуальный потенциал не всегда превращается в экономические достижения и преимущества. Воспитание креативного общества – далеко не моментальный процесс. Одними из его неперемennых условий являются создание творческой, т.е. свободной, демократической, атмосферы, ликвидация уродливых явлений в экономической и административной системах, которые не только подавляют всякую инициативу, но и вызывают чувство протеста и противодействия, сначала скрытого, а потом явного. Главное последствие авторитарных, чиновно-бюрократических форм и институтов – подавление самостоятельности и предпринимательской инициативы, между тем как они нуждаются в постоянной поддержке и поощрении. Развитие – в многообразии форм, которое требует экономической свободы, сво-

боды предпринимательства, не убиваемой бюрократическим чиновничеством, взяточничеством и коррупцией.

Результаты социологических исследований, проведенных в России в последнее время, свидетельствуют об их неоднозначности и значительных различиях культурных ценностей у представителей разных социальных категорий, с одной стороны, и о происходящих процессах изменения ценностных ориентаций – с другой.

Так, исследования, проведенные по различным методикам, показали сходство российской культуры с западноевропейской по ряду параметров, предложенных Хофстедом, в частности с такими странами, как Германия, Австрия, Финляндия. Отмечены изменения ценностных ориентаций в направлении усиления индивидуалистической ориентации, опоры на собственные силы, активности, планирования будущего.

Согласно исследованиям, одно из наиболее значимых изменений в ценностных ориентациях россиян произошло в такой значимой характеристике, как отношение к собственности. Исследование, проведенное Институтом социологии РАН, показало, что отношение российского населения к собственности, бизнесу и его социальной ответственности перед обществом носит противоречивый и неоднозначный характер. «Вопреки расхожему мнению о якобы пренебрежительном отношении россиян к собственности, наши сограждане собственность ценят и любят, особенно – если это их личная собственность». Однако бережное отношение к имуществу со стороны тех, кто им владеет, явно недостаточный показатель. Отношение же к институту собственности меняется значительно медленнее. «По мере роста благосостояния доля положительно относящихся не только к своей, но и к чужой собственности резко возрастает – с 39% у тех, чей доход составляет менее половины от среднего дохода в их регионах, до 61% у тех, чей доход в два и более раз превышает среднерегиональный уровень». В целом, результаты исследования показывают, что «несмотря на все негативные последствия реформ, положительное отношение россиян к частной собственности только окрепло, а отрицательное – заметно ослабело» (11, с. 13–14).

Кроме того, в российском бизнесе наблюдается либо отсутствие, либо очень низкая культура богатства. Это обстоятельство воспринимается как фактор, «приводящий к еще большему отчуждению между обществом и бизнесом, что в свою очередь становится причиной завышенных и эмоциональных требований общества в

отношении социальной ответственности предпринимателей», неразумное поведение которых приводит к возникновению дополнительных транзакционных издержек по «умиротворению» общества. В то же время в обществе сложился слой людей, позитивно относящихся к бизнесу и бизнесменам, и «данный вопрос глубоко осмысливается, что позволяет рассчитывать на изменение культуры богатства российского бизнес-сообщества в среднесрочной перспективе» (11, с. 388–389).

Авторы исследования констатируют осознание россиянами новых реалий, признание значимости и самооценности частной собственности и постепенное преодоление патерналистской психологии. Эта, по их определению, «скептически-толерантная» позиция в сочетании с началом формирования «культуры богатства» у богатых внушает «осторожный оптимизм... в отношении... развития в России рыночных отношений вообще и предпринимательства в частности» (11, с. 390).

В сегодняшней России социологические исследования не фиксируют неприятия рыночных отношений, денег и богатства как таковых. Имеет место, скорее, острое негативное отношение не к богатству, а к его неравному распределению, что, вероятно, нередко порождает стремление к обогащению любыми путями. Очевидно, что в нынешней России после прорыва плотины запретов и при наблюдаемом невиданном разгуле страсти к наживе и обогащению любыми способами говорить о негативном отношении к собственности не приходится. Неприятие в массах вызывает отнюдь не частная собственность, т.е. право обладания имуществом, а фактическое имущественное *неравенство*. Согласно опросам, большинство россиян удовлетворены своей жизнью, но не удовлетворены материальным положением. «В русской компании не любят успешных людей. Больше того, в России вообще не любят чужого процветания. Успешных подавляют, им чинят препятствия» (5, с. 396) – вот впечатление иностранного наблюдателя, с которыми трудно не согласиться.

По мнению Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко, измерения культурных ценностей в современной России свидетельствуют о хорошем ценностном базисе для развития экономики. Наряду с этим новое стремление к индивидуальному успеху в сочетании с ценностями групповой принадлежности и иерархии способствует высокому уровню коррупции. В российской культуре «слабо развиты институты демократии и низка ценность личной свободы. В то же время у нее есть явно выраженный потенциал и вектор развития,

прежде всего в сфере экономики, о чем свидетельствует высокий показатель измерений по параметру ценностей «Мастерства», что (при условии роста ценностей «Равноправия») может способствовать демократизации политических и социальных институтов» (5, с. 156). Проведенное исследование показало, что в период с 1999 по 2005 г. в России усиливаются как «коллективистский», так и «индивидуалистический» блоки базовых ценностей. Таким образом, для развития по европейскому пути в России недостаточно сильны ценности «Автономии» и слишком велики ценности «Консерватизма» и «Иерархии». В целом профиль экономических установок россиян за этот период меняется в сторону большей активности, стремления к самореализации, но при этом достаточно важными являются ценности, связанные со стабильностью и духовностью. Чтобы в стране была эффективная экономика, делают вывод исследователи, должна усиливаться значимость ценности «Самореализации» и снижаться значимость ценностей «Стабильности жизни» и «Доминирования» (5, с. 240, 281).

Менее обещающей выглядит ситуация с социальным капиталом, который можно определить как потенциал, или совокупный ресурс, вытекающий из состояния общественных отношений, проявляющихся в наличии и характере контактов и сетей, доверия, взаимной ответственности, обязательности и взаимопомощи. Прежде всего это касается доверия, уровень которого с началом экономических реформ не только в России, но и во всех постсоциалистических странах значительно упал. Исследуя роль социального капитала, Н.М. Лебедева и А.Н. Татарко провели его оценку по двум компонентам – уровню межличностного доверия и уровню институционального доверия. Результаты показывают в целом низкий уровень и того, и другого. Это, вероятно, объясняется как разрушением старого социального капитала, на месте которого должен сформироваться новый, релевантный обществу с рыночной экономикой (5, с. 216, 292), так и известной медлительностью этого процесса, стойкостью определенных характеристик старых социальных сетей и восприятий качества жизни.

Таким образом, согласно данным социологических исследований, в целом на сегодняшний день показатели социального капитала в России находятся на низком уровне, что может затруднять экономическое развитие. Остается надеяться на формирование нового социального капитала, и этот процесс, как отмечают исследователи, уже идет. Так, «уровень доверия большинству социальных

институтов у молодежи выше, чем у взрослых, и связан с такими важными для экономического развития социальными установками, как ощущение и ожидание роста благосостояния, экономический статус и др. Следовательно, можно прогнозировать, что формирование культуры доверия у молодого поколения будет способствовать экономическому процветанию. Наряду с этим экономической продуктивности способствует “сила” или выраженность гражданской идентичности, которая у молодежи также выше, чем у старших поколений» (5, с. 341). Однако в настоящее время налицо столкновение, в котором участвуют «два социальных капитала – “старый”, советский, с установками экономического патернализма и политического авторитаризма и “новый”, российский, с установками на экономическую самостоятельность, демократию и толерантность» (5, с. 385).

Было бы наивным полагать, что сегодня в условиях еще не завершенной окончательно рыночной трансформации дальнейшая приватизация, выход государства из экономики помогут решить ее проблемы, поднять эффективность и конкурентоспособность, ликвидировать бесхозяйственность и злоупотребления, если и там, и там будут работать одни и те же люди, обладающие одной и той же компетентностью, организованностью, инициативностью и культурой. Частный и государственный сектора экономики различаются не эффективностью, а характером своих задач и, следовательно, критериями оценки эффективности.

Несомненна связь между правовой культурой, правосознанием, нравственным состоянием общества, с одной стороны, и криминальным поведением, коррупцией – с другой. Очевидно, что коренным образом ликвидировать коррупцию можно только одним способом – улучшением общественной нравственности, и процесс этот долгий и может занять не одно поколение. Люди перестанут воровать и брать взятки только тогда, когда им это не позволит индивидуальная и общественная нравственность, «нравственный закон внутри нас» – внутренняя культура, подкрепленная внешним неприятием того, что квалифицируется как аморальное поведение. Поэтому любые антикоррупционные меры законодательного и административного характера, конечно, необходимы, но недостаточны. Это банальная истина, но тем не менее достойная повторения до тех пор, пока не станет практическим руководством для политики. Культура воспитывается десятилетиями и веками, воспитание – это единственный путь к нравственному совершенствованию.

Рассматривая роль человеческого капитала и образования в развитии Т. Сентеш, член Венгерской Академии наук, автор фундаментального исследования по проблемам экономического роста, подчеркивает, что экономическое и социальное развитие стран всегда определялось прежде всего человеческим фактором, формируемым с помощью образования. Этот факт признавался всеми направлениями общественных наук, начиная от античных философов до классической экономической теории и марксистской политэкономии. Современная неоклассическая теория придает равное значение и другому фактору производства, а именно капиталу, однако этот последний также есть результат человеческой деятельности: в его физической форме (средства производства и технологии) – результат труда в сфере науки и производства, в денежной форме – результат сбережения доходов, полученных людьми благодаря их деятельности. Таким образом, нет сомнений в ведущей роли и значении человеческого труда во всех сферах создания экономических и в целом социальных ценностей (22, с. 285).

Развивая этот тезис, Т. Сентеш отмечает, что неравномерность развития между странами вызвана взаимодействием внутренних и внешних условий, которые так или иначе связаны с качеством труда в них и, следовательно, прямо или косвенно с развитием и уровнем образования. Наблюдаемая в международном разделении труда и международной торговле асимметрия взаимосвязей и типов специализации стран также является одновременно и следствием, и фактором качества труда и, следовательно, уровня образования и развития человеческого капитала. Например, специализация на производстве сырьевой продукции не требует качественного труда, человеческого капитала, высокого уровня технологии и не способствует их развитию так, как это характерно для обрабатывающей промышленности. Поэтому различные типы специализации совершенно по-разному влияют на долгосрочное развитие национальной экономики. Международные потоки инвестиционного капитала также в значительной степени зависят от страновых различий в ресурсах образованной рабочей силы и научном потенциале.

Вопрос о том, почему некоторые страны более развиты, чем большинство других, всегда был в центре внимания международных экономических исследований. В 1950–1960-е годы основная группа теорий развития объясняла слабое развитие преимущественно «низким качеством рабочей силы» и другими внутренними факторами. Качество рабочей силы является функцией доступности

и качества образования, а также культуры в рассматриваемом обществе, следовательно, оно есть следствие, а не причина различий в уровне развития. Другая группа теорий выдвинула внешние факторы, в том числе неблагоприятные для развивающихся стран условия международной торговли, вызванные характером их специализации и слабостью позиций рабочего класса. Но и здесь во всех этих аспектах ясна решающая роль образования, культуры и поведения, поскольку с ними связаны не только уровень организованности и способность защиты интересов труда, но и тип специализации в международной торговле.

Именно благодаря мерам в области развития общего, а также профессионального и технического образования, ряд стран достигли успеха в формировании образованной интеллигенции, стремящейся к улучшению условий жизни и развитию всего общества, обеспечении более «доброкачественных» пропорций заработной платы и доходов, обуздании бюрократии и т.д. Совершенствование образования, повышение квалификации и качества труда внесли свой вклад и в национальное развитие, в интеграцию экономики и общества, в улучшение структуры экономики (22, с. 295).

При этом в понятие качества образования включаются компьютерная грамотность и использование Интернета, обеспечивающие участие в формировании информационного общества и в международных потоках информации. Страны, придавшие приоритетное значение образованию в области компьютерной технологии, ускорили свое развитие.

Формирование человеческого капитала не ограничивается теми сферами, о которых традиционно вспоминают в подобных случаях, – сферами образования и здравоохранения, и требует участия сфер воспитания и культуры, т.е. воспитания человека как носителя этических и культурных ценностей. Поэтому в качестве основных областей формирования «этического» человека как компонента человеческого капитала можно выделить воспитание, образование, трудовую мотивацию, трудовое поведение (см., например, 8).

Все это означает, что стратегия развития, помимо технологических, инфраструктурных, демографических инноваций, должна включать также социальные, политические и культурные инновации, инновации в области общественных ценностей, науки и образования. Сегодня основными факторами конкурентных преимуществ являются высокое качество труда (наличие подготовленной, дисциплинированной и готовой к инновациям рабочей силы и вы-

сокий уровень культуры труда), а также обеспечиваемый государственной поддержкой потенциал развития человеческого капитала в целом (сферы образования, науки, здравоохранения, социального обеспечения и т.д.).

Наряду с накоплением человеческого капитала следует учитывать и проблему его структурного размещения. Всякие изменения в направленности инвестиций влекут соответствующие изменения в аллокации капитала. На примере отечественной экономической истории видно, как повышение материального и социального статуса подключает механизмы «естественного отбора» и дает концентрацию высококачественных кадров и высокие показатели (например, военно-промышленный комплекс и космические технологии, которые в результате еще и сегодня вполне конкурентоспособны) и, напротив, снижение статуса ведет к «неблагоприятному отбору», притоку не только некомпетентных, но и морально нечистоплотных людей (некоторые силовые структуры).

Отсюда одной из основных задач правительств становится стимулирование развития человеческого капитала, в том числе интеллектуального капитала. Правительства, пишет Т. Сентеш, отвечают не только за развитие государственной системы образования в целом, они обязаны заботиться о распространении знаний, об укреплении научного потенциала, о культурном уровне общества, т.е. об его интеллектуальном капитале. Они должны осуществлять или финансово поддерживать инвестиции в сферу образования и повышения квалификации, направленные на улучшение качества рабочей силы, в том числе в компьютерную грамотность, а также в сферу науки в целях модернизации национального инновационного потенциала (22, с. 301).

Как справедливо отмечают бурятские ученые А.Н. Макаров, А.Ю. Налетов и В.В. Доржиева, современный этап развития экономики и общества ставит принципиально новые задачи в области социальной политики. Ключевая характеристика этого этапа – изменение роли человека в системе факторов производства в связи с возрастанием значения творческих и личностных элементов в трудовых процессах. Человек ставится в центр социально-экономической системы, и возможно более полное удовлетворение всего спектра его потребностей, включая потребность в самореализации, является как конечной целью производства, так и условием его устойчивого развития. Поэтому в современном обществе социальная политика государства призвана выполнять две основные функции:

во-первых, социальной защиты, обеспечения социально-экономической безопасности; во-вторых, развития, что предполагает обеспечение производства социально значимых благ в сфере образования, здравоохранения, культуры, т.е., иначе говоря, инвестиций в человеческий фактор. В развитых странах сегодня через госбюджет перераспределяется от 1/3 до 1/2 ВВП, на долю социальных расходов государства приходится от 20 до 30% ВВП (6, с. 137).

Такие инвестиции являются наиболее продуктивными и экономически эффективными. «Продукт» системы образования обладает наиболее длительным «сроком службы», его применение обеспечивает более существенный вклад в социально-экономическое развитие страны по сравнению с любым другим продуктом. Инвестиции в человеческий и интеллектуальный капитал вносят значительно более весомый вклад в экономический рост в долгосрочной перспективе, чем инвестиции в материальное производство. В современной мировой экономике «индустрия знаний» стала наиболее динамичным и ведущим сектором в экономике стран, ускоряющих свое развитие. Эти выводы сформулированы и эмпирически подтверждены многими исследованиями (Р. Солоу, У.Ф. Денисон, Т. Шульц, Ф. Харбисон и С.А. Майерс и др.). К сожалению, несмотря на эффективность вложений в человеческий и интеллектуальный капитал, многие правительства выделяют средства на образование и науку по «остаточному принципу».

Понятно, что в условиях, когда хромает образовательное звено в цепочке институциональных факторов, его подъем и укрепление становятся первоочередными задачами. Следовательно, требуется совершенствование институтов, обеспечивающих высокий уровень этого звена, улучшение профессиональной подготовки, привлечение в эту сферу талантливых и креативных кадров, их материальное поощрение на достаточно высоком уровне.

Почему так остро встает проблема социокультурных факторов? Как отмечают Е.Г. Ясин и М.В. Снеговая, «достойные позиции на мировой арене будут занимать только те страны, которые... окажутся способны к генерации массового потока инноваций, к участию в продвижении технологической границы». Сегодня официально признано, что инновационная экономика не имеет альтернативы, но «инновационная экономика, способная генерировать массовый поток нововведений, особенно требовательна к культурной среде, к науке и образованию, к условиям для свободы творчества, предпринимательства, развития интеллекта. Для России это

означает необходимость серьезных преобразований, преодоления культурного барьера» (12, с. 109). При этом Россия располагает условиями для преодоления этого барьера, и, возможно, более благоприятными, чем другие страны, вынужденные «догонять», в числе которых, прежде всего, достигнутый ранее высокий уровень образования.

Основные пути к инновационной экономике – демократизация как общества, так и бизнеса, политическая и культурная модернизация, подъем общественного воспитания и образования. Этот вывод очевиден, хотя, к сожалению, не для всех.

Способствует ли демократия экономическому росту? Хотя в целом эмпирические измерения дают неоднозначные результаты, ряд исследований подтверждает такую корреляцию. Таковы, например, результаты измерений, проделанных Р.Патнэмом на историческом материале Италии, которые показали, что некоторые характеристики человеческого капитала в городах Центральной и Северной Италии положительно связаны с их длительным историческим существованием в прошлом как свободных городов-государств (9). Об этом же говорит пример ближайших соседей: Финляндия, сегодня входящая в число наиболее передовых стран, имеет несколько веков истории без феодально-крепостнического строя, но с народно-представительным органом власти. Многие исследователи отмечают тот факт, что экономики, действующие в условиях отсутствия демократии, отличаются более значительными колебаниями и неустойчивостью, более резкой и частой сменой трендов. Это объясняется отчасти наличием более высоких барьеров для вхождения на рынок новых предприятий, что ведет к торможению отраслевой диверсификации и, следовательно, к более значительной неустойчивости условий развития.

Американские исследователи Д. Куберес и М. Ержмановски показали, что в ряду факторов, которые обычно связываются с экономической неустойчивостью и колебаниями темпов роста вплоть до отрицательных (качество институциональной среды, макроэкономическая политика, уровень развития финансовой системы, уровень доходов, колебания цен на ресурсы), «демократия служит наиболее надежным предсказателем подверженности страны резким колебаниям в тенденциях роста» (13, с. 1271). На основе применения «модели демократии и диверсификации» с включением инновационных технологий исследователи пришли к выводу, согласно которому «недемократии с высокими барьерами вхождения

для новых фирм страдают от высокого уровня отраслевой концентрации и значительных циклических колебаний, т.е. чередования периодов быстрого роста и резкого падения его темпов» (там же).

Еще более показательны результаты оценки взаимосвязи экономической и политической динамики, проведенной Т. Перссоном (Стокгольмский университет) и Г. Табеллини (Университет Боккони, Милан), которые, проделав масштабный обзор литературы, подкрепили его эмпирическим исследованием. Выделив в качестве исследуемых показателей ВВП на душу населения и «опыт демократии» (количество лет демократического развития, начиная с 1800 г.), они обнаружили положительную корреляцию между ними. Любой, сколько-нибудь значительный опыт демократии соответствует достижениям в области уровня доходов, в то же время ни одна из бедных стран не имеет длительной истории демократического развития. Более того, перспективы будущего развития демократии влияют на ожидания окупаемости инвестиций и, таким образом, на текущие экономические параметры. Однако, отмечают авторы исследования, необходимо соответствующее общественное восприятие демократии, которое возникает лишь в процессе длительного и постепенного развития. Результатом длительного и постепенного накопления «гражданских и общественных активов» является «демократический капитал», формируемый за счет как собственного исторического опыта, так и опыта соседних стран. Более высокий уровень демократического капитала означает низкую вероятность авторитаризма и, таким образом, оказывает косвенное воздействие на экономический рост. При этом в условиях демократии демократический капитал оказывает более сильное положительное воздействие на экономический рост, чем в условиях авторитарных режимов (19, с. 89–90). Эти выводы, по мнению исследователей, позволяют говорить о возможности «магического круга»: длительный опыт демократического развития способствует экономическому развитию за счет накопления физического капитала, что помогает укреплению демократии, а это, в свою очередь, ведет к накоплению демократического капитала и дополнительным положительным эффектам в области экономики и стабильности демократии (19, с. 123).

Е.Г. Ясин и М.В. Снеговая также отвечают на вопрос о связи демократии с экономическим ростом положительно, несмотря на отсутствие однозначного ответа в экономической теории. «Инновации и открытия создаются свободными людьми... а свободу обеспечивает демократия. Можно, конечно, назвать исключения...

но чем меньше степень свободы, тем выше требования к творческим способностям человека» (12, с. 122). И, как мы видим, в этом сегодня сходятся представители разных течений общественной мысли. К этому мнению нельзя не присоединиться. Демократизация важна как средство, обеспечивающее через свободу выражения и представительство интересов высвобождение и развитие творческого потенциала нации. Свобода, как уже подчеркивалось выше, – величайший мотиватор, в том числе для несвободного человека, который всегда надеется на достижение свободы и справедливости.

Действительно, даже в обстановке политического бесправия, а подчас и жестких социальных барьеров (и в царской России, и в большевистском Союзе), рождались талантливейшие люди, самородки, которые при благоприятном стечении обстоятельств могли бы внести огромный вклад в развитие не только своей страны, но и мировой цивилизации, но удавалось это лишь единицам, как правило, работавшим на фундаментальную науку и военно-промышленный комплекс. Какие это обстоятельства? Во-первых, возможность получения качественного образования и развития самостоятельного мышления, не замутненного каким-либо идейным догматизмом и вульгаризаторством. Во-вторых, демократическая среда, обеспечивающая свободу мысли и действия, простор для инициативы и новаторства.

Очевидно, что в эволюции ценностей в направлении социальной ответственности и демократизации нуждается также и сфера корпоративного управления. На микроуровне значимость демократических процедур управления проявляется с еще большей непосредственностью и очевидностью, она доказана практикой эффективных предприятий всего мира и примером выдающихся предпринимателей.

Рост и процветание любой экономики, как известно, зависят от интенсивности предпринимательства и инноваций, т.е. в конечном счете от эффективности мотивации людей, являющихся проводниками этих процессов, от применения их творческих способностей и созидательного предпринимательства. Важный вывод состоит в том, что для реализации этих условий необходима институциональная и социокультурная среда, стимулирующая предпринимательское и инновационное поведение. В этой системе факторов, безусловно, важная роль принадлежит конкуренции, однако эти процессы не могут определяться и не определяются исключительно действием рыночных сил. В этой системе не меньшее значение имеют демократия и творческая свобода. И если конкурен-

ция и демократизация играют, скорее, роль внешнего стимулятора, то предпринимательская культура и деловая этика – не менее важного внутреннего.

* * *

Говоря о перспективах эволюции социокультурных факторов, специалисты, как правило, отмечают их связь с этапами исторического развития и вероятной конвергенцией культур. Катализатором служит культурная диффузия, поскольку развитие человеческой культуры всегда опиралось на способность заимствовать и интегрировать элементы других культур. Неизбежность интеграции новых элементов в культурное наследие создает новые проблемы, требующие новых решений, и, тем самым, порождает новые идеи. Благодаря технологическому прогрессу, разделению общественного труда, торговому обмену, миграции, межкультурным контактам и т.д., темпы культурной диффузии во всем мире значительно ускорились по сравнению с любым другим историческим периодом.

XXI век прогнозируется как период «взаимопроникновения, сотрудничества и конкуренции универсальных и традиционных ценностей различных культур ...с целью создания наиболее благоприятных условий для инноваций». В конечном счете вероятно формирование глобальной культуры, предполагающей единство в многообразии и отражающей «потребность не только в глобальных рынках, но и в глобальных институтах их регулирования» (12, с. 96–97).

Таким образом, конкуренция культур будет протекать параллельно с конвергенцией культур, и это обстоятельство должно учитываться в политическом и экономическом прогнозировании и планировании, в том числе в области развития, привлечения и сохранения творческого потенциала. Сказанное важно и для решения бытующего вопроса о том, следует ли заимствовать (с достаточным основанием и постепенностью) западные социокультурные установки или сохранять (так же вдумчиво и выборочно) традиционные отечественные ценности.

Несомненно российские конкурентные преимущества могут прирастать на основе способностей к творчеству, оригинальному решению задач, увлеченности, помноженных на высококачественное современное образование. Однако ответ на поставленный вопрос, как совершенно справедливо отмечают Н.М. Лебедева и

А.Н. Татарко, зависит от представления о том, какова логика исторического процесса и экономического развития (5, с. 407). Думается, что общий вектор такого развития означает необходимость стимулирования инициативности, внедрения конкурентных отношений, воспитания стремления к личным достижениям, ответственности, самодисциплины. Не последнюю роль должны сыграть также принципиально новое отношение к традиционным ценностям, развитие духовности, способности к самоограничению, широкое освоение этических и эстетических начал в социальном трудовом поведении и общении. Русский бизнес должен выработать, по выражению А. Моруа, «такую модель управления, которая будет основана на принципе справедливости и позволит высвободить творческие начала национальной культуры» (5, с. 413).

Как отмечает С.В. Сидоренко, «за рубежом национальную культуру давно рассматривают как источник устойчивых конкурентных преимуществ... Чтобы этот источник не иссяк, его стараются оберегать и поддерживать всеми доступными способами. ... Таким образом, государственная политика направлена на создание и удержание конкурентных преимуществ на базе национальной культуры... В странах, где придерживаются подобной позиции, это приносит вполне ощутимые “плоды” ... в виде увеличения объема, разнообразия и доступности культурных продуктов, роста занятости в отрасли культуры и в смежных отраслях, увеличения налоговых поступлений в бюджеты, ускорения экономического роста, укрепления социальной сплоченности населения, изменения жизненных ценностей, позитивного формирования личности» (10, с. 100–101). При этом имеются достаточно обширный зарубежный опыт и целый ряд известных управленческих технологий, доступных для применения.

Среди традиционных ценностей, которые могут служить основой и источником конкурентных преимуществ, в том числе и в экономике знаний, специалисты указывают, прежде всего, на изобретательность, стремление к справедливости и творческому самовыражению, способность к самоограничению, духовную широту, адаптированность к культурному и конфессиональному разнообразию. Вместе с тем необходимо избавляться от элементов культуры, служащих тормозом поступательного движения.

Что касается культурных традиций, то необходим разумный подход как к их сохранению, так и изменению с помощью развития соответствующих социальных институтов, культурных ценностей,

условий, обеспечивающих свободу, инициативу, творческое самовыражение. В этой связи перед системой образования и воспитания стоит задача развития ценностей, элементов человеческого и социального капитала, способствующих развитию как человека и общества, так и экономическому развитию: инициативности, честности, обязательности, доверия, творческой самоотдачи, толерантности, готовности к изменениям и многих других.

Список литературы

1. Бугалин А.В. Свободное развитие личности или плен вещной и личной зависимости (Россия в глобальной экономике знаний: контексты и альтернативы) // Стратегии России: Общество знаний или новое Средневековье?: Материалы конф., 3–4 апр. 2008 г. – М.: Ленанд, 2008. – С. 3–11.
2. Вековой поиск модели хозяйственного развития России: Собственность и перспективные формы ее реализации в России: Материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., г. Волжский, 21–23 сент. 2006 г. / Отд-ние обществ. наук РАН. Юж. науч. центр и др. – Волгоград, 2007. – 485 с.
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М. и др.: Вильямс, 2007. – 276 с.
4. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. – М., 2003. – № 1. – С. 11–25.
5. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества / Гос. ун-т – Высш. шк. экономики. – М., 2007. – 527 с.
6. Макаров А.Н., Налетов А.Ю., Доржиева В.В. Значение социально-культурного капитала в социально-экономическом развитии региона / Бурят. гос. ун-т. – Улан-Удэ, 2007. – 177 с.
7. Межуев В.М. Финансирование национальной культуры – прямая обязанность государства // Культура и экономика: Поиск новых моделей взаимодействия. – М., 2007. – С. 23–27.
8. Панферов К.Н. Экономика и культура. – М.: РУСАКИ, 2009. – 730 с.
9. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: Гражданские традиции в современной Италии. – М.: Ad Marginem, 1996. – 287 с.
10. Сидоренко С.В. Национальная культура как источник конкурентных преимуществ // Культура и экономика: Поиск новых моделей взаимодействия. – М., 2007. – С. 99–107.
11. Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян / РАН. Ин-т социологии. – М.: Наука, 2006. – 392 с.
12. Ясин Е.Г., Снеговая М.В. Тектонические сдвиги в мировой экономике: Что скажет фактор культуры: К X Междунар. науч. конф. ГУ ВШЭ по пробл. раз-

- вития экономики и о-ва, 7–9 апр. 2009 г., Москва / Гос. ун-т – Высш. шк. экономики и др. – М., 2009. – 138 с.
13. Cuberes D., Jerzmanowski M. Democracy, diversification and growth reversals // *Economic j.* – Oxford, 2009. – Vol. 119, N 540. – P. 1270–1302.
 14. Feinstein J.S. The nature of creative development. – Stanford: Stanford univ. press, 2006. – 470 p.
 15. Graupp P., Wrona R.J. The TWI Workbook: Essential skills of supervisors. – N.Y.: Productivity press, 2006. – XXVI, 197 p.
 16. Imai M. Kaizen: The key to Japan's competitive success. – N.Y.: McGraw Hill Publ., 1986. – 148 p.
 17. Overcoming resistance to change in Russian organizations: The legacy of transactional leadership / McCarthy D.J., Puffer S.M., May R.C., Ledgerwood D.E., Stewart W.H. // *Organizational dynamics.* – N.Y., 2008. – Vol. 37, N 3. – P. 221–235.
 18. Miranda de P.C., Aranha J.A.S., Zardo J. Creativity: people, environment and culture, the key elements in its understanding and interpretation // *Science a. publ. policy.* – Guildford, 2009. – Vol. 36, N 7. – P. 523–535.
 19. Persson T., Tabellini G. Democratic capital: The nexus of political and economic change // *Amer. econ. j.: macroeconomics.* – Nashville (Tenn.), 2009. – Vol. 1, N 2. – P. 88–126.
 20. Pisano G.P. Can science be a business? // *Harvard business rev.* – Boston, 2006. – Vol. 84, N 1. – P. 114–125.
 21. Stevens G.A., Swogger K. Creating a winning R&D culture // *Research-technology management.* – Wash., 2009. – Vol. 52, N 2. – P. 22–28.
 22. Szentes T. Twelve theses on the role of human capital and education in development // *Soc. a. economy.* – Budapest, 2007. – Vol. 29, N 3. – P. 285–303.
 23. The creative society of the 21st century. – Paris: OECD publishing, 2000. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/41/13/35391171.pdf>
 24. Yao X., Watanabe Ch., Li Y. Institutional structure of sustainable development in BRICs: Focusing on ICT utilization // *Technology in soc.* – N.Y. etc., 2009. – Vol. 31, N 1. – P. 9–28.
 25. Yusuf Sh. From creativity to innovation // *Technology in soc.* – N.Y. etc., 2009. – Vol. 31, N 1. – P. 1–8.

Г.В. Семено

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Системообразующим принципом нового мироустройства в XXI в. является принцип развития на основе знаний для и посредством человека. Этот принцип является универсальным для всех системных уровней, даже самых низших.

Поскольку функция производства знаний – это исключительно человеческая функция, возвышение роли человека в концепции развития общества становится объективно обусловленным. Начиная со второй половины XX в. интерес к роли человеческого капитала в экономике возрос, что связано с объективными причинами: развитые страны перешли на новый этап социально-экономического развития, в котором человеческий капитал приобрел качественно новое значение. В условиях постиндустриальной экономики, экономики знаний, изменение структуры национального богатства в сторону увеличения доли невещественных элементов (научных достижений, уровня образования населения и качества здравоохранения) приобрело первостепенное значение для обеспечения устойчивого развития.

Возрастание и динамичное изменение требований к человеку в современной экономике знаний означает существенное увеличение в структуре затрат на его воспроизводство «капитальных» вложений в развитие профессиональных навыков, компетенций и личностного потенциала. Эти стороны воспроизводства человека в значительной части обеспечиваются в сфере образования.

Теоретические подходы к роли образования

Обществу необходимо постоянно воспроизводить, наряду с материальными ценностями, соответствующий уровень культуры, моральные нормы, трудовые навыки и способности человека. Эти задачи решаются с помощью образования. В современной науке образование определяется как процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков, как целостное общественное явление, соединяющее в себе духовные и материальные факторы и развивающееся по своим внутренним законам и под воздействием господствующих производственных отношений, а также как относительно самостоятельная система, основной функцией которой является обучение и воспитание членов общества.

Ведущие экономисты мира отводят образованию основную роль в повышении производительности труда и темпов экономического роста. Так, в свое время Дж. Гэлбрейт писал о том, что доллар, вложенный в образование, приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага (12, с. 49). Видные американские ученые Дж. Грейсон и К. О'Делл утверждают: «Образование прямо связано с конкурентоспособностью. Ни одно общество не может иметь высококачественную продукцию без высококачественных исходных материалов. Образование создает человеческий капитал, который в соединении с физическим капиталом дает увеличение производительности и качества. Это было верно всегда, но вдвойне верно для глобальной, технически сложной экономики» (11, с. 253).

Сама по себе идея о связи между уровнем развития человеческого капитала и такими параметрами, как оплата труда и уровень экономического развития, не нова. Еще А. Смит писал о человеческом капитале как о «приобретении полезных способностей всеми членами общества» и рассматривал человеческий капитал как часть не только своего собственного богатства, но и богатства всего общества (77). Однако только в 50–60-х годах XX в. эта концепция была включена в экономическую теорию. В частности, Т. Шульц в работе «Инвестиции в человеческий капитал» (5) сделал акцент на важности подготовки рабочей силы для процесса экономического развития, а Г. Беккер в 1964 г. предложил рассматривать инвестиции в человеческий капитал как равноценные инвестициям в физический капитал (58). Человеческий капитал был определен как «совокупность способностей, знаний и компетенций, приобре-

тенных индивидом в ходе формального обучения и/или практической деятельности на рабочем месте» (81, с. 1103). Эти навыки и компетенции являются важными факторами повышения индивидуальной производительности и, соответственно, оплаты труда на конкурентном рынке.

Кроме теоретических исследований в рамках экономики труда концепция человеческого капитала использовалась для нужд теории экономического роста. Многие исследователи в 1960-е годы, указывая на важность технического прогресса для экономического развития, рассматривали инвестиции в образование в качестве ключевого условия ускорения темпов экономического роста. Благодаря теории человеческого капитала удалось преодолеть заблуждение о том, что затраты на образование являются потребительскими расходами, удалось признать их производительную природу, ведь инвестиции в человека обеспечивают значительный долгосрочный экономический эффект. На базе теории человеческого капитала развивался анализ эффективности инвестиций в человеческий капитал, в частности в систему образования (42).

Первым наиболее известным зарубежным прикладным исследованием влияния инвестиций в образование на образовательные результаты учащихся принято считать «Доклад Коулмана» (1966) (61)¹. Многие зарубежные эксперты считают, что это была наиболее значимая работа в области анализа влияния расходов на образование (70, с. 1149). Исследование, вдохновленное Законом о гражданских правах 1964 г., проводилось с целью анализа все возрастающего неравенства среди учащихся государственных школ и охватывало более полумиллиона учащихся США. Вместо того чтобы искать причины неравенства в расовых и региональных различиях, Дж. Коулман исследовал взаимосвязь образовательных расходов и образовательных результатов в школах. В своей работе он продемонстрировал, что различия между школами оказывают незначительное влияние на разницу в образовательных результатах; более важными являются характеристики семьи каждого учащегося, а также влияние других учащихся.

Вера в значимость технического прогресса для экономического развития стимулировала появление в этот период большого количества теоретических и эмпирических исследований, обосно-

¹ Исследование было выполнено авторским коллективом, но в дальнейшем его стали именовать «Докладом Коулмана».

ывающих необходимость увеличения инвестиций в образование и массированное развитие системы высшего образования, прежде всего технического, путем расширения бюджетного финансирования и налогового стимулирования. Именно 1960-е годы были отмечены стремительным ростом численности учащихся вузов и увеличением доли государственных расходов, направляемых на развитие высшего образования.

Однако экономический кризис начала 1970-х годов, спровоцированный первым «нефтяным шоком» 1973 г., заставил многих исследователей усомниться как в благотворности воздействия на экономику массового высшего образования, так и в том, что высшее образование является эффективным инструментом обеспечения социального равенства. В 1970-е годы экономисты и социологи начинают скептически оценивать влияние уровня образованности населения как на общий экономический рост, так и на процесс сокращения неравенства в обществе. Исследователи стали рассматривать образование как фактор, приносящий выгоду исключительно индивиду, получающему диплом о высшем образовании. В частности, Р. Фримен в своей работе «Излишне образованная Америка» (1976) пришел к выводу, что циклические изменения в уровне оплаты труда на рынке дипломированной рабочей силы являются следствием принятия молодыми людьми решения о получении высшего образования исходя из предположений относительно ожидаемых доходов в будущем (68). Временной разрыв между принятием решения об инвестировании и получением диплома (и, соответственно, выходом на рынок труда) в сочетании с такими специфическими факторами, как ожидания, приводит к циклическим колебаниям спроса на рынке труда и соответственно уровня доходов индивидов.

В 1980-е годы представители французской школы экономики образования попытались переосмыслить концепцию человеческого капитала, введя такие параметры, как финансирование инвестиций, роль среды, в частности экономической, социальный и образовательный уровень родителей учащегося и т.п. В значительной степени интерес к этим факторам у французских исследователей объяснялся тем, что во Франции спрос на университетское образование и сама профессиональная ориентация молодежи в большинстве случаев не определялись такими факторами, как состояние рынка труда или спрос на рабочую силу, т.е. выбор молодежи никак не мог быть объяснен с позиции экономической рациональности. А. Минга и

Ж.-К. Эйхер в статье «Высшее образование и рынки труда во Франции» (1982) сделали предположение, что важным компонентом в принятии студентами решения об инвестициях в образование и о выборе профессии является оценка соотношения рисков и выгод (78). Особенно это справедливо для выходцев из малообеспеченных семей, которые руководствуются, прежде всего, возможными экономическими выгодами и соответственно принимают во внимание состояние рынка труда. Они также выбирают менее рискованные, как с точки зрения сложности обучения, так и с точки зрения продолжительности учебы, профессии.

Преодоление кризиса и возобновление устойчивого роста экономики в конце 1980-х годов вновь повысили интерес к анализу «вклада» образования и профессионального обучения в процесс создания национального богатства. Анализ взаимодополняемости образования и развития НИОКР, проведенный Э. Дином (62), имел преимущественно описательный характер. Вскоре он был расширен за счет новых разработок в области теории эндогенного развития (*endogenous growth theory*), основы которой были заложены в 1960-е годы такими исследователями, как Р. Нельсон и Е. Фелпс (79), К. Эрроу (53; 54), Х. Узава (91). В 1980-е годы сформировалось два философских подхода к модели эндогенного развития. Первый исходит из того, что экономический рост, прежде всего, зависит от наличия и уровня развития человеческого капитала, включенного в инновационный процесс (82, 83). Иногда этот подход именуют неошумпетерианским (52). Второй подход, сформулированный Р. Лукасом (74), делает упор на накоплении человеческого капитала как факторе, объясняющем экономический рост.

Р. Истерлин обнаружил связь между распространением образования в различных странах мира и началом экономического роста и установил, что, как правило, после проведения образовательной реформы требовалось 25–30 лет, чтобы в той или иной стране начала заметно расти экономика (66). Он считает, что промышленная революция, начавшаяся в XIX в., набрала темп лишь благодаря реформам в системах образования стран мира.

Согласно оценкам А. Мэддисона, чем выше доля образованных людей в численности населения страны, тем выше темпы экономического роста (76). Он также вывел зависимость, согласно которой увеличение ассигнований на образование на 1% ведет к увеличению валового внутреннего продукта страны на 0,35%.

Американский экономист Х.Дж. Хэйнс, проанализировавшая опыт компаний, действующих в сфере информационных технологий, пришла к выводу, что зависимость между экономическим ростом и образованием приобрела еще большее значение в эпоху электронной революции (73). Чем лучше образование, тем выше производительность труда наемных работников и менеджеров, тем более сложные задачи они способны решать и тем выше организация бизнесов. Однако увеличение числа образованных людей имеет и обратную сторону. К примеру, население США достаточно хорошо образованно, и американцы с неохотой соглашаются на неквалифицированную работу. Эта тенденция, которая прослеживается во всех промышленно развитых странах, привела к выводу многих промышленных предприятий в государства «третьего мира», где необразованным сотрудникам можно платить меньше.

В теоретических работах конца 1980-х и 1990-х годов, кроме анализа влияния уровня образования на заработную плату рабочей силы и на темпы экономического роста, ученые стали уделять внимание институциональным проблемам и проблеме качества школьного и вузовского образования. Долгое время эти аспекты не учитывались при исследовании влияния образования на экономический рост. Между тем игнорирование различий в качестве образования существенно искажает картину взаимосвязей между сферой образования и экономикой (71).

В этот период появилось большое количество исследований, посвященных внешним факторам, определяющим образовательный выбор индивида, факторам среды, влияющим на успеваемость, и т.п., например работы Дж. Беккера и Н. Тоумса (59), Р. Хейвман и Б. Вольф (72). В частности, некоторые исследователи начали рассматривать семью в качестве производственно-хозяйственной единицы (production unit), которая осуществляет реальные вложения в образование, чтобы повысить отдачу от него для всех ее членов.

Одновременно появляются работы, исследующие влияние на качество образования и успеваемость учащихся таких факторов, как генетическая наследственность и семейная и культурная среда, в которой воспитывается человек. В частности, в них делается вывод, что способности родителей лишь частично передаются детям, однако уровень их образования определяет общий уровень благосостояния семьи, что создает соответствующую культурную среду и открывает возможности для финансирования образования детей.

Кроме социоэкономического положения семьи, специалисты в области образования начинают включать в круг объектов исследования проблему качества работы образовательных учреждений. В частности, во Франции и США проводятся исследования деятельности образовательных учреждений, сопоставление эффективности деятельности государственных и частных школ, анализируются проблемы эффективности использования бюджетных средств, а также проблемы выбора школы, уровень конкуренции между учебными заведениями, пути повышения эффективности их работы и т.п.

В 1990-е годы специалисты в области экономики образования исследуют институциональные факторы, влияющие на социально-экономическое развитие общества. Д. Норт выдвигает предположение, что развитие или стагнация общества определяются тем, насколько правильно общество выбирает стимулы для профессионального ориентирования своих граждан (80). Спрос на определенные типы навыков и знаний со стороны общественных институтов в свою очередь ведет к появлению соответствующих организаций, которые будут извлекать выгоды из процесса обучения, удовлетворяющего этот спрос. Таким образом, спрос на определенные навыки и предложение со стороны образовательной среды не являются независимыми переменными, а неразрывно связаны с потребностями общества и его институтов. При этом равновесие между спросом и предложением на человеческий капитал не является гарантией оптимизации соотношения между ними с точки зрения обеспечения условий экономического роста. Институты могут быть, с одной стороны, стимуляторами активности, генерирующей условия экономического роста, и тогда спрос и предложение на высокую квалификацию и компетентность будут способствовать экономическому развитию (примером могут служить США). С другой стороны, институты могут быть «динамично неэффективными» при создании соответствующих стимулов, что приводит к несоответствию между спросом на квалификации и профессиональные компетенции и стимулами и направлениями долговременного роста. Примером являются многие развивающиеся страны, где значительная часть студентов получают высшее образование в области права или политических наук для того, чтобы получить работу в административном аппарате, в то время как долговременный рост требует подготовки все большего числа инженеров и агрономов.

В последние десятилетия западные экономисты пытаются выявить и оценить влияние человеческого капитала на доходы на-

селения и темпы экономического роста в разных регионах мира. Одним из направлений исследований являются межстрановые и межрегиональные сравнения достижений в сфере образования и науки и оценка их влияния на уровень доходов населения и другие показатели экономического развития.

В большинстве эмпирических исследований экономической эффективности образования 1990-х и начала 2000-х годов в качестве измерителя используется показатель «количество лет обучения», т.е. среднее число лет обучения населения в трудоспособном возрасте. Стандартный метод оценки влияния образования на экономический рост в рамках отдельных стран – анализ с помощью уравнений регрессии, в которых среднегодовой рост ВВП на душу населения за несколько десятилетий выражается как функция от среднего числа лет обучения и ряда других переменных, которые считаются важными для экономического роста (70).

Существенный вклад в такой анализ внесли Р. Дж. Барро (55, 56), Р. Тоупел (90), Дж. Темпл (89), А. Крюгер и М. Линдаль (74), Б. Сианези и Дж. Ван Ринен (87). Согласно оценкам двух последних авторов, увеличение человеческого капитала на 1% приводит к ускорению темпов роста душевого ВВП на 1–3%.

Группа американских ученых (84) провела исследование, которое охватывало период 1960–1967 гг. и базировалось на расширенном регрессионном анализе по 67 экзогенным переменным роста в странах Восточной Азии. Оно показало, что в азиатской модели обучение в школе является наиболее сильным фактором влияния на рост ВВП на душу населения: каждый дополнительный год обучения в школе обеспечивает долгосрочное увеличение роста на 0,58%.

Анализируя данные о развитии экономики США в послевоенный период, американский исследователь З. Гриличес подсчитал, что примерно 1/3 роста производительности в 1950–1960-е годы была обусловлена повышением уровня образования работников (69). Данный эффект соответствовал дополнительному приросту ВВП страны в размере 0,5% в год. В 1970-е годы рост производительности замедлился из-за снижения темпов повышения уровня образования. В этот период «вклад» образования в прирост ВВП уменьшился до 0,2–0,3% в год (89, с. 70).

А. Бассанини и С. Скарпетта в 2001 г. провели расчеты, посвященные эффекту образования, по 21 стране ОЭСР за 1971–1998 гг., сделав упор на гибкость оценки краткосрочной динамики (57). По их расчетам, предпочтительная эластичность душевого ВВП по

числу дополнительных лет обучения составляет 0,6. Это означает, что при среднем числе лет обучения, равном 10, один дополнительный год обучения ведет к росту ВВП на душу населения в 6% (89, с. 76).

В последнем десятилетии XX в. появилась серия работ, анализирующих экономические и институциональные аспекты формирования человеческого капитала в Европе в исторической перспективе. Многие из них подтверждают идею Д. Норта относительно наличия условно оптимальной ситуации на рынке человеческого капитала и, в частности, его вывод о том, что реформы образования чаще всего проваливаются, если при их реализации внимание уделяется лишь проблеме предложения квалифицированных специалистов системой образования. Другой вывод, на который они обращают внимание, состоит в том, что свободный рынок не может обеспечить оптимального удовлетворения спроса на квалифицированную рабочую силу со стороны экономики, нацеленной на долгосрочное развитие.

К такому выводу приходит, в частности, английский исследователь Д. Файнголд (67). По его мнению, само по себе увеличение численности квалифицированной рабочей силы (особенно если экономика не может обеспечить ее занятость), так же как реформирование образовательных учреждений на основе требований частного сектора, не может обеспечить долгосрочного роста. Реформирование собственно системы образования и подготовки профессиональных кадров не может осуществляться в отрыве от потребностей экономики, что предполагает неразрывную связь между образовательной и промышленной политикой.

В начале XXI в. в связи с нарастающей миграцией квалифицированной рабочей силы стали разрабатываться проблемы, касающиеся экономических последствий «утечки мозгов», особенно из развивающихся стран. Некоторые исследователи сделали вывод о позитивной стороне данного процесса, выражающейся в том, что он создает стимулы для накопления человеческого капитала (хотя в большинстве наименее развитых стран человеческий капитал высокого уровня вовсе не может найти применения) (60; 65).

В развитых странах больше внимания уделяется проблемам «вклада» высшего образования в формирование экономики знаний, а также различным аспектам реформирования системы высшего образования в европейских странах в рамках Болонского процесса. Многие экономисты попытались оценить, в какой степени развитие

по пути повышения квалификации может быть эффективным (если такая стратегия в принципе может увенчаться успехом). При этом одни авторы не выходят за рамки чистой и абстрактной теории, а другие занялись изучением проводимой политики, иногда в историческом или в перспективном аспектах (63; 64).

Исследование инвестиций в образование получило продолжение в 2000-х годах, в частности, в работе У. Швеке «Умные деньги» (86). По его мнению, страны мира должны прежде всего инвестировать средства в человеческий капитал, поскольку инвестиции в здравоохранение, образование и профессиональное обучение способны не только благотворно повлиять на производительность труда, но и существенно уменьшить остроту социальных проблем (таких, как алкоголизм, наркомания, преступность, бедность и пр.), которые тяжким бременем ложатся на национальные экономики.

В начале 2000-х годов американские экономисты А. Крюгер и М. Линдал (74) обнаружили следующий парадокс: благотворное влияние образования испытывают лишь страны, где население в целом малограмотно. В этом случае образование действительно становится «мотором» экономического роста.

Член Венгерской Академии наук, профессор Университета Корвинус (Будапешт), Т. Сентеш, исследуя значение человеческого капитала и образования для экономического развития, пришел к выводу о ведущей роли и значении человеческого труда во всех сферах создания экономических и в целом социальных ценностей (88). Сегодня основными факторами конкурентных преимуществ отдельных стран являются высокое качество труда (наличие подготовленной, дисциплинированной и готовой к инновациям рабочей силы и высокий уровень культуры труда), а также обеспечиваемый государственной поддержкой потенциал развития человеческого капитала в целом (образование, исследования и разработки, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.). Именно эти факторы и условия составляют преимущества для транснациональных инвесторов и должны создаваться и обеспечиваться соответствующей государственной политикой.

Правительства должны осуществлять или финансово поддерживать инвестиции в сферу образования и повышения квалификации, направленные на улучшение качества рабочей силы, в том числе в компьютерную грамотность, а также в сферу науки в целях модерни-

зации национального инновационного потенциала. Такие инвестиции являются наиболее продуктивными и экономически эффективными.

«Продукт» системы образования, отмечает Т. Сентеш, обладает наиболее длительным «сроком службы», его применение обеспечивает более существенный вклад в социально-экономическое развитие страны по сравнению с любым другим продуктом. Инвестиции в человеческий и интеллектуальный капитал вносят значительно более весомый вклад в экономический рост в долгосрочной перспективе, чем инвестиции в материальное производство.

Таким образом, в последние годы множество исследований, проведенных в разных странах, подтвердили, что экономика и уровень образования общества являются взаимообусловленными элементами социально-экономической системы, в разной степени влияющими друг на друга. Значительные финансовые затраты на развитие образования являются не следствием благосостояния страны, а его источником.

В то же время остается без ответа целый ряд важных вопросов: при каких условиях получение высшего образования будет экономически оправдано как для конкретного индивида, так и для государства в целом? Какая цена образования является оптимальной с точки зрения его доступности? Какой должна быть политика оплаты труда, чтобы она способствовала аккумулярованию человеческого капитала в стране?

Российские ученые о роли образования

В советское время у отечественных экономистов был свой научный подход к экономике образования, отличный от подхода теоретиков «человеческого капитала». Дело в том, что теорию «человеческого капитала» достаточно сложно применить к советской и российской действительности, особенно в части разработки вопросов «внутренней отдачи», т.е. влияния образования на повышение заработной платы. Исторически в нашей стране сложилась экономическая система, при которой разница между квалифицированным и неквалифицированным трудом была не такой большой, как в странах Запада. Тем более не такой существенной была разница в заработках людей, занятых интеллектуальным и физическим трудом.

Советская идеология воспевала физический труд рабочего у станка или крестьянина в поле, как самый важный, лучший и почетный труд. Интеллектуальный же труд «по статусу» был ниже

физического, соответственно и оплачивался в лучшем случае так же, как физический. Но несмотря на это в обществе устойчиво жило стремление к повышению образования, о чем свидетельствует неуклонно растущее количество людей, стремившихся в высшие и средние специальные учебные заведения (с 1950 по 1964 г. ежегодный прирост численности студентов вузов составлял 14%) (15, с. 293).

В советский период исследователи исходили из реалий существовавшего социально-политического строя; при освещении блока социально-экономических проблем они руководствовались изначально заданными концептуальными положениями о характере действия экономических законов при социализме. Тем не менее при наличии известной идейной заданности указанный блок исследований содержит исключительно ценный фактический материал, помогает яснее представить реальные проблемы и трудности, встречавшиеся в процессе материального обеспечения учебно-воспитательной деятельности.

Первым в СССР анализ влияния уровня образования на увеличение производительности труда предпринял С.Г. Струмилин; в дальнейшем это направление исследований было продолжено в трудах В.А. Жамина, С.Л. Костянина и М.Л. Левицкого (1; 15; 20; 21; 25; 33).

На базе статистики конца XIX – начала XX в. С.Г. Струмилин дал количественную оценку факторов образования, рассмотрев вклад различных ступеней образования в бюджет государства и бюджет работника. Как и Г. Беккер, С.Г. Струмилин определял издержки на образование через потери заработка, рассчитал рентабельность образования для отдельного человека и общества в целом. Он первым в истории мировой экономической мысли произвел расчет окупаемости образования и расходов на приобретение квалификации в 20-е годы XX в. Сопоставляя зарплату и производительность труда рабочих с образованием, он пришел к выводу, что «простая грамотность, достигаемая за один год обучения, повышает продуктивность рабочего на 30%. В среднем за ряд лет год школьного образования давал примерно в 2,6 раза большую прибавку квалификации, чем год заводской выучки» (46, с. 266). По мысли С.Г. Струмилиной, эффект затрат сказывается в увеличении заработной платы у работников более высокого образовательного уровня. Сравнивая заработную плату инженеров, техников, квалифицированных рабочих с зарплатой необученных рабочих, С.Г. Струмилин выявил ее прирост за счет повышения образования. Так, зарплата

необученного рабочего в 1924–1925 гг. составляла 141 руб. в год. Простая грамотность повышала ее на 42 руб. (т.е. на 30%). Начальное образование увеличивало заработок почти на 80% – на 112 руб. в год.

Исследования С.Г. Струмилина отличались широтой, что явствует даже из названия его работы: «Хозяйственное значение народного образования» (47). На материале, включающем около 50 тыс. профессиональных карточек ленинградских рабочих, 2800 карточек-формуляров по двум крупным московским учреждениям – Наркомпроду и Московскому почтамту, а также по данным всесоюзных и республиканских переписей населения С.Г. Струминин изучил уровень школьного образования рабочих и служащих в 1924 г., условия и характер труда учителей, учебную нагрузку и зарплату и т.д. Используя десятки таблиц и множество математических уравнений, ученый выявил следующие закономерности и факты.

1. Высококвалифицированный рабочий в течение своей трудовой карьеры полностью возмещает затраченные государством средства на его образование.

2. Каждый год дополнительного обучения повышает доход рабочего и семейный бюджет больше, чем обычный производственный стаж.

3. Прибавочный продукт возрастает вместе с ростом производительности труда и квалификации рабочего.

4. Квалифицированный рабочий дает в бюджет страны в два раза больше, чем неквалифицированный.

5. Выгоды от повышения производительности труда превышают соответствующие затраты государства на школьное обучение в 27,6 раза. При этом капитальные затраты государства окупаются уже в первые 1,5 года, а в течение следующих 35,5 лет оно получает ежегодно чистый доход на этот «капитал» без каких-либо затрат.

В 1924 г. в СССР был запланирован переход ко всеобщему начальному образованию. Перед учеными была поставлена задача просчитать экономическую эффективность школьной реформы. Группа специалистов под руководством С.Г. Струмилина выяснила, что затраты на осуществление реформы составят более 1600 млн. руб., однако отдача инвестиций в образование превысит затраты в 43 раза и будет равна 69 млрд. руб. Конечный выигрыш народного хозяйства выразится в повышении производительности труда, которое дадут стране более квалифицированные рабочие и служащие. При этом капитальные затраты уже к концу первого десятилетия окупятся с избытком, соответствующим росту национального до-

хода, а рентабельность затрат на последующие три десятилетия превысит 125% в год. При этом финансовая тяжесть реформы может ощущаться страной лишь в первые 5–6 лет ее осуществления.

Теоретическое и практическое значение исследований С.Г. Струмилина трудно переоценить. Во-первых, он разработал строго научную методологию эмпирико-социологического и статистического изучения системы образования. Во-вторых, обосновал ценность умственного труда и значение образования для народного хозяйства. Это тем более важно, что в 20-е годы XX в. большинство специалистов считали труд рабочих гораздо более полезным для общества, чем труд ученых, врачей и инженеров. С.Г. Струмилин не только развеял этот миф, но доказал прямо противоположную закономерность. По мнению Н.К. Алимовой и В.Н. Пугач, именно его разработки подготовили почву для невиданных темпов роста среднего и высшего образования в советское время (2, с. 20).

В 1960–1970-е годы в работах В.А. Жамина и С.Л. Костянина была разработана теоретическая модель экономики образования, которую они считали неотъемлемой частью и системы экономических наук (1; 15; 20; 21). В качестве теоретической и методологической основы экономики образования выступает политическая экономика, определяющая экономические категории и законы развития отраслей народного хозяйства. Основное внимание в этих работах уделялось вопросам планирования расходов государственного бюджета на народное образование и комплексу связанных с финансированием образования проблем.

В советское время (как и в условиях современной рыночной экономики) огромное значение имел вопрос о том, как рассчитать необходимый объем бюджетного финансирования образования. Поиск ответа на него никогда не был легким, и основной проблемой был поиск *норматива*, на основе которого можно произвести расчеты. Несмотря на то, что сегодня в России совершенно другая экономическая система, многие вопросы по планированию образования, разработанные советскими экономистами, остаются актуальными. Так, до сих пор для расчетов показателей сети и контингентов образовательных учреждений применяют формулу, разработанную В.И. Жаминим.

Не менее важную роль с точки зрения советских экономистов играл вопрос *оценки эффективности народного образования*. Обычно в качестве показателя эффективности образования принимают отношение затрат на образование к приросту национального дохода.

При этом, как отмечает В.А. Жамин, рассчитать влияние образования на национальный доход очень сложно, так как образование влияет на него опосредованно – через повышение квалификации (15, с. 307). Несмотря на сложности, В.А. Жамин провел расчеты и сделал следующий вывод – сложный труд, создавая в единицу времени большую стоимость, чем простой, обеспечивает рост производительности труда и соответственно – национального дохода. Причем доля прироста национального дохода, связанная с повышением квалификации, составляет 30,3% (15, с. 313).

В ходе исследований, проведенных в 60-е годы прошлого века, было обнаружено, что повышение образовательного уровня оказывает существенное влияние на результаты труда рабочих по следующим направлениям:

- процент выполнения нормы выработки увеличивается пропорционально возрастанию общеобразовательной подготовки;
- с повышением общеобразовательного уровня рабочих заметно увеличивается объем бездефектной продукции;
- почти не допускается простоев оборудования;
- сокращается время, затрачиваемое на освоение новых видов работы;
- повышается уровень рационализаторства;
- сокращается время, требующееся для повышения производственной квалификации (1, с. 68).

Замена командно-административной экономической системы рыночной экономикой в конце XX в. была болезненной и для самой экономики, и для общества, и для системы образования. Анализируя развитие российской экономической науки в 90-е годы XX в., можно отметить определенное изменение тематики исследований, посвященных институту образования. Прежде всего сместились акценты при изучении вопросов финансирования образования. Наступившие изменения, с одной стороны, резко ухудшили финансовое положение образования в силу снижения бюджетных вливаний, а с другой – дали возможность образовательным учреждениям самим зарабатывать средства.

Современных исследователей, работающих в области экономики образования, волнуют прежде всего проблемы, связанные с обоснованием соотношения между бюджетными и внебюджетными финансовыми потоками в системе образования, с целесообразностью введения подушевого финансирования, с перспективами развития реформы в области экономики образования и т.д. Появление

новых рыночных отношений и постоянное изменение законодательства потребовали решения множества чисто утилитарных вопросов, таких как налогообложение образовательных учреждений, особенности бухучета, маркетинг и продвижение образовательных услуг, расчет заработной платы преподавателей и т.п. Большой объем нерешенных проблем в области финансирования образования привел к тому, что вопросы влияния образования на производительность труда, экономическое развитие страны и заработную плату работников и т.д., которым в советской экономической науке уделялось большое внимание, теперь отошли на второй план.

В настоящее время среди российских экономистов существует определенное единство мнения в отношении значения инвестиций в образование: затрачивая деньги на образование, личность, общество и государство получают определенную выгоду. Выгода личности выражается, прежде всего, в повышении заработной платы и в изменении социального статуса после окончания процесса обучения, указывают Н.К. Алимова и В.Н. Пугач (2). Государству и обществу для экономического роста нужны образованные работники. Эта потребность стала особенно актуальной сегодня, в постиндустриальную эпоху, когда неуклонно растет доля интеллектуального труда.

Большинство работ отечественных авторов в последние годы касалось в основном вопроса о зависимости между уровнем образования и уровнем доходов. Ключевым предположением является то, что различия в доходе полностью зависят от различий в производительности. В долгосрочном периоде, указывает А.А. Максимова, эти показатели имеют прямую зависимость. Более развитый качественный состав человеческого капитала повышает не только шансы на получение более высоких заработков, но и шансы на получение какой бы то ни было работы вообще. На российском рынке труда лица, не имеющие профессионального образования, составляют большинство как официально зарегистрированных безработных, так и их общего числа (34–36% и 45–50% соответственно) (29, с. 20). Это позволяет считать данную категорию лиц наиболее уязвимой, а получение профессионального образования рассматривать как успешную предпосылку занятости. Данные тенденции подтверждены статистическими исследованиями современного рынка труда в работах В.И. Марцинкевича, Р.И. Капелюшникова, Е.В. Сумароковой, В.Н. Васильева и других (17; 18; 30; 31; 40; 48; 49).

Экономико-математическое направление. В современной российской экономической литературе очень редко встречаются работы,

в которых исследуются статистические взаимосвязи уровня накопления человеческого капитала и других экономических переменных. Одним из немногих примеров такого рода исследований служит работа Д. Нестеровой и К. Сабирияновой (34), в которой на основе данных социологических опросов с использованием уравнения Дж. Минцера рассчитана норма отдачи профессионального опыта и образования работников государственных, приватизированных и коллективных предприятий. Величина внутренней нормы отдачи образования оказалась невелика – от 1 до 5%, причем статистически значимой она оказалась только для государственных и приватизированных предприятий.

Еще одним примером является работа И.А. Майбурова, в которой рассматриваются частные и общественные нормы отдачи образования в отраслевом разрезе (28). В российской экономике, как свидетельствуют исследования И.А. Майбурова, между уровнем образования работников и зарплатами прослеживается достаточно устойчивая взаимозависимость, несмотря на существенные различия по отраслям (26; 27). При этом прирост зарплаток с повышением уровня образования варьируется по отраслям в зависимости от степени трудоемкости производства: меньше там, где доля физического труда выше, больше в тех отраслях, где доминирует машинный труд. Но средний прирост зарплаток в зависимости от образования в отечественной промышленности почти в два раза меньше, чем в экономике США.

В работе Т. Штерцера на основе данных региональной статистики оценивается влияние человеческого капитала на инновационную активность в регионах России (51). В ней показано, что влияние величины человеческого капитала и его качества на инновационную активность в регионах России, измеренную совокупной величиной поданных заявок на изобретения и полезные модели, статистически малозначимо и отрицательно.

Кроме того, следует отметить и работу А.В. Корицкого, которая подтвердила предположение о влиянии запаса человеческого капитала на доходы населения регионов России (19). Он использовал трехчленную производственную функцию Кобба–Дугласа на материалах регрессионной статистики. В результате проведенного анализа А.В. Корицкий выявил следующие закономерности. Во-первых, имеется существенная, статистически значимая связь дифференциации уровней накопления человеческого капитала в регионах, измеренного в годах обучения одного занятого, а также стоимости

образования одного занятого в экономике региона с уровнями доходов населения регионов России. Во-вторых, влияние запаса человеческого капитала на доходы населения регионов проявляется сильнее в более плотно населенных и урбанизированных регионах. В-третьих, доля человеческого капитала в исследуемой вариации доходов занятого населения достигает 30–46%, что является существенной величиной и говорит об очень большом вкладе образования в формирование доходов населения России. Исключением являются малонаселенные регионы, в частности, часть регионов Сибири и Дальнего Востока, где, предположительно, решающее влияние на уровни доходов населения оказывают фоновые факторы: труд и природно-климатические факторы.

Группа российских исследователей предложила использовать для оценки влияния образования на экономический рост и инновационное развитие корреляционный подход. Как указывают М.А. Батьковский, В.П. Божко и Ю.Ф. Тельнов, образование, прежде всего, делает более продуктивным труд каждого отдельного человека (5). На основе указанного подхода исследователи пришли к выводу, что чем выше образовательно-квалификационный уровень работников, тем выше должны быть и средний уровень производительности труда в экономике и темпы экономического роста (5, с. 63).

Сложность количественной оценки влияния образования на производительность и экономический рост на современном этапе, по мнению Н.К. Алимовой и В.Н. Пугач, обусловлена повышением доли интеллектуального и творческого труда по сравнению с трудом физическим. И если результат физического труда легко поддается формализации и подсчету (например, до обучения рабочий выпускал 10 деталей в день, после обучения стал выпускать 12), то результаты интеллектуального, а тем более творческого труда, формализовать чрезвычайно сложно (2, с. 6).

При анализе интеллектуального труда в силу вступают помимо биологического социальный и интеллектуальный потенциалы. Нередко используются также понятия духовного потенциала, нравственных устоев, душевных возможностей и т.п. Если биологический потенциал передается с помощью генов, генетического аппарата, то интеллектуальный потенциал, в конечном итоге, определяется культурой.

Кроме того, следует учитывать и то обстоятельство, что любые расчеты, связанные с оценкой человеческого капитала или эффективности инвестиций в образование, неминуемо сталкиваются с

проблемой достоверности статистических данных или отсутствия данных, особенно для России.

Институциональное направление. Новым подходом к исследованию народнохозяйственной эффективности образования в настоящее время является анализ с позиции институциональной экономической теории (10).

Переходный период развития российской экономики характеризуется сменой правил хозяйственной жизни. При этом затрагиваются основы институционального устройства общества, трансформируются ценностные установки, меняется соотношение сил в экономике. Образование, оставаясь важнейшей подсистемой общества, ответственной за передачу социального опыта и формирование трудового потенциала, а в современных условиях – интеллектуального капитала, претерпевает трансформацию, затрагивающую основные институциональные нормы.

В такой ситуации чрезвычайно актуальным становится вопрос об эффективности институциональных изменений и формируемых институциональных правил в сфере образования России. По мнению Н. Василенко, для объяснения возможности длительного существования в сфере образования неэффективных институтов и факторов, поддерживающих это состояние, целесообразно использовать концепцию институциональных ловушек (9).

Образование как реформируемая сфера не лишено опасности возникновения институциональных ловушек. Специфика ловушек в данной отрасли во многом обусловлена особенностями производства образовательных услуг и формирующихся при этом отношений между экономическими агентами. Речь идет о том, что образовательная услуга с точки зрения возможностей доступа к благам является «смешанным» (частично общественным, частично частным) благом, а по критерию возможности потребителя блага оценить его качество до момента приобретения – доверительным благом.

В условиях кардинальных изменений экономической системы меняются представления об общественной и частной составляющих и об их соотношении в эффекте от образовательной деятельности. Макроэкономические изменения, затрагивающие сферу образования, определяют изменение ценностных установок и социальных ожиданий участников образовательных отношений. В этих условиях большое значение для потенциального вхождения в институциональную ловушку имеет свойство образовательной услуги как доверительного блага. Доверие как институт предпола-

гает, что поведение участников обмена регламентируется не только формальной составляющей заключаемого контракта, но имплицитно регулируется общественными нормами. В условиях институциональных изменений данный институт не может в полной мере выполнять свою регулирующую функцию, что неизбежно должно сказаться на производстве доверительных благ, к которым относятся и образовательные услуги (9, с. 21).

Доверительность образовательной услуги проявляется в том, что при выборе образовательной программы, прохождении обучения, а зачастую и после него субъект образовательной деятельности не может точно оценить качество оказываемой ему услуги. Конечно, государственные образовательные стандарты и процедуры лицензирования, аккредитации и аттестации должны гарантировать, что данная услуга оказывается на приемлемом уровне. Однако снижение требований к образовательному процессу, которое мы наблюдаем, дает основание констатировать, что данное неэффективное состояние связано с существованием параллельного рынка, на котором интересы спроса (обучаемых) и интересы предложения (учебных заведений и/или отдельных преподавателей) удовлетворены, что означает укрепление институциональной ловушки.

Вышеуказанные свойства образовательных услуг, а также макроэкономические институциональные изменения определяют возникновение нескольких видов ловушек в сфере образования. Н. Василенко выделяет из них следующие (9):

- ловушка платного образования;
- ловушка совместительства профессорско-преподавательского состава;
- диссертационная ловушка.

Ловушка платного образования находит свое проявление в снижении общего качества обучения из-за ориентации не на возможность освоения образовательной программы, а на платежеспособность потенциальных учащихся. В современной ситуации недостаток государственного финансирования привел учебные заведения к привлечению частных источников финансирования. Однако кто платит, тот и определяет требования к оказываемой услуге. По мере того как государственный заказ сменяется обучением на платной основе за счет самих обучаемых, смещаются акценты с выполнения требований государственного стандарта на удовлетворенность клиента – обучаемого или его родителей. Так как доверительность образовательной услуги затрудняет оценку

качества ее оказания, требования к уровню усвоения материала снижаются. Рынок труда получает полуобученных специалистов. Сфера образования попадает в институциональную ловушку, устойчивость которой связана с меньшим уровнем усилий всех сторон в реализации производства доверительного блага.

Примером институциональной ловушки, иллюстрирующей решение краткосрочных задач и замедляющей долгосрочное развитие образовательных учреждений, является *ловушка совместительства профессорско-преподавательского состава*. В настоящее время на рынке труда широко распространено такое явление, как совмещение трудовой деятельности в нескольких образовательных, научно-исследовательских, консалтинговых и прочих организациях. Причины данного положения следует искать в достаточно низкой оплате по основному месту работы, которая приводит к необходимости, с одной стороны, для преподавателей иметь несколько мест работы для поддержания приемлемого уровня дохода, а с другой – для образовательных учреждений осуществлять деятельность в условиях нехватки квалифицированных педагогических кадров и потому использовать труд совместителей. Для анализа последствий совместительства преподавателей и выявления неэффективности равновесия на рынке научно-педагогических работников в рамках концепции трансакционных издержек Н. Василенко проводит различие между издержками преподавателей-совместителей и издержками образовательного учреждения, связанными с совместительством на рынке педагогического труда.

Рост издержек преподавателей-совместителей, ведущий к неэффективности данной формы занятости в долгосрочной перспективе, определяется, в первую очередь, тем, что их педагогическая деятельность осуществляется в учреждениях с различной корпоративной культурой, а иногда разного уровня образования. В данном аспекте увеличение трансакционных издержек преподавателей-совместителей связано с необходимостью их адаптации к внутрикорпоративным требованиям различных образовательных учреждений.

Следующий вид издержек преподавателей-совместителей обусловлен необходимостью ведения переговоров при перезаключении трудовых контрактов, ежемесячного получения заработной платы, участия во внутрикорпоративных мероприятиях разной степени обязательности. Этот вид издержек Н. Василенко называет организационными. Организационные издержки непосредственно связаны с издержками оппортунистического поведения, выражаю-

щимися в различного рода дискриминационных действиях со стороны образовательного учреждения по отношению к преподавателям-совместителям, начиная от непривлечения к наиболее выгодным проектам, ограничения издательской деятельности и заканчивая внешними отличительными имиджевыми знаками.

Для образовательного учреждения привлечение преподавателей-совместителей также связано в долгосрочном плане с ростом транзакционных издержек. Среди них следует выделить прежде всего издержки защиты интеллектуальной собственности. В данном случае они обусловлены размыванием прав на особого рода интеллектуальную корпоративную собственность, которая переносится в другие образовательные учреждения вместе с учебной, методической и научно-исследовательской деятельностью в них преподавателя-совместителя. С данными издержками связаны также издержки согласования корпоративных культур, которые возникают в случае необходимости совместного участия в проектах, принятия коллективных решений преподавателей из разных образовательных учреждений. Еще одним видом транзакционных издержек для образовательного учреждения следует считать издержки оппортунистического поведения, выражающегося в двух основных формах: «отлынивании» и «вымогательстве» преподавателей-совместителей. Рост издержек совместительства приводит к неэффективному равновесию, тормозящему на современном этапе развитие образовательных учреждений.

Третьим примером институциональной ловушки в сфере образования является *диссертационная ловушка*, описанная также Е.В. Балацким (3; 4). Она интересна тем, что напрямую связана с проявлением более широкого явления в российской экономике – коррупционной ловушкой, рассмотренной, например, В.М. Полтеровичем (39). В то же время диссертационная ловушка более точно отражает специфику институциональных ловушек, обусловленных свойством доверительности благ, а поддерживающие ее нормы сопряжены с нормами описанных выше ловушек.

Наличие диссертационной ловушки, по мнению Е.В. Балацкого, проявляется в функционировании хорошо отлаженной системы «покупки» ученых степеней. Неэффективность подобного института диссертаций очевидна, она приводит к снижению качества научных исследований, к размыванию ценности ученых степеней и научного пространства, к отвлечению высококвалифицированных специалистов на обслуживание личных хорошо оплачиваемых интересов.

Однако, как указывает Е.В. Балацкий, устойчивость диссертационной ловушки обеспечивается, с одной стороны, самой организацией присвоения ученых степеней, а с другой – системой мотивации участников данного процесса. Диссертационная ловушка способствует постепенному выхолащиванию и разрушению всей российской экономической науки и с точки зрения общественной полезности должна быть признана крайне неэффективной.

Рассмотрение механизмов действия указанных ловушек приводит Н. Василенко к выводу, что все они взаимосвязаны и поддерживают друг друга, укрепляя неэффективность институциональной среды образования.

В рамках теории институциональных изменений и теории трансакционных издержек существует два возможных выхода из институциональной ловушки – эволюционный и революционный.

Эволюционный вариант выхода из институциональной ловушки имеет место тогда, когда условия выхода формируются самой экономической системой, например, разрушению институциональной ловушки могут способствовать ускорение экономического роста, системный кризис и т.д. Критический момент, по мнению Е.А. Бренделевой, наступает, когда трансакционные издержки функционирования неэффективной нормы превысят трансформационные издержки отмены старой нормы и/или введения новой нормы (6). Данный механизм может быть применен для выхода из институциональной ловушки любого вида. В поведении субъектов деятельности большое значение имеет использование стратегий, с успехом примененных другими агентами. Если с течением времени субъекты, придерживающиеся альтернативной нормы, получают преимущество перед другими благодаря высокой репутации, это должно побудить других имитировать их поведение. Если же нет, ловушечные нормы еще более укрепятся. Поэтому крайне важно понимать, что фундаментальные, организационные и социетальные факторы могут как способствовать, так и препятствовать спонтанному выходу системы из институциональной ловушки.

В.М. Полтерович предполагает, что с течением времени в экономической системе спонтанно формируются механизмы, способствующие выходу из институциональной ловушки, например, путем замещения одного типа организации коллективной деятельности другим. Если рыночная инфраструктура несовершенна и, соответственно, издержки рыночных транзакций велики, то неизбежен спонтанный процесс укрупнения фирм (37). Так, в настоя-

щее время происходит укрупнение образовательных учреждений. Или же, напротив, несовершенство иерархического механизма укрупнения имеет следствием делегирование полномочий нижним уровням иерархии. Примерами могут служить формальное закрепление статуса образовательных организаций или реструктуризация функциональных структур образовательных учреждений.

Другой теоретический вариант выхода из институциональной ловушки – условно революционный – предполагает, что замена неэффективной нормы происходит насильственным путем, в результате реформ, предусматривающих изменение культурных ценностей общества и проводимых, в частности, государством или от его имени отдельными группами интересов. Здесь упор должен быть сделан на радикальное изменение организационных факторов в сторону усиления контроля и ужесточения наказания за нарушение общественно эффективной нормы (38).

Учитывая высокие издержки выхода из институциональной ловушки, при проектировании каждого институционального преобразования должны прогнозироваться возможные меры по избежанию возможных институциональных ловушек. Одна из главных опасностей для любой сознательно реализуемой реформы состоит в превращении переходных норм в постоянно действующие и неэффективные в долгосрочной перспективе. Чтобы предотвратить появление институциональных ловушек такого рода, следует с самого начала планировать постепенную замену института, неэффективного в долгосрочной перспективе. Это может быть достигнуто за счет того, что вводимая норма с самого начала будет носить временный характер и предусматривать автоматическую отмену.

Другой важный принцип, который в конкурентной среде следует считать универсальным, состоит в поддержании разнообразия институциональных норм и правил. Пока мы не всегда можем заранее точно определить, какую роль играет тот или иной институт в поддержании институционального равновесия, и спрогнозировать эффективность той или иной нормы в долгосрочной перспективе. Поэтому, чем больше институциональных альтернатив, тем вероятнее выбор эффективного в дальнейшем института и больше возможностей для выхода из институциональных ловушек.

По мнению Н. Василенко, возможны следующие пути выхода из типичных для сферы образования институциональных ловушек и предотвращения попадания в них в дальнейшем (9, с. 30):

– максимальное снижение статуса платежеспособности потенциального обучаемого в системе критериев при зачислении в учебное заведение за счет развития других механизмов привлечения средств (например, государственной поддержки, различных фондов, пожертвований);

– расширение возможностей увеличения дохода за счет изменения его структуры в пользу научно-исследовательской деятельности по основному месту работы профессорско-преподавательского состава (без соответствующего повышения интенсивности труда) с одновременным формированием системы признания и поощрения профессиональных заслуг с целью поощрения требуемых образцов поведения;

– изменение организационных и социетальных условий с целью разрушения симбиоза статуса, не имеющего непосредственного отношения к научной деятельности, и наличия ученой степени.

Основные институциональные проблемы образования в России

Необходимость формирования национальной инновационной системы в России предъявляет особые требования к качеству и уровню образования населения. Вместе с тем российское образование находится в процессе затянувшейся трансформации. Система образования, давая мощный импульс общественному развитию, сама является достаточно инертной и не успевает своевременно реагировать на изменения в общественной жизни.

Исследователи указывают на занижение стоимости рабочей силы высокой квалификации и недооценку человеческого капитала как ключевого элемента национального богатства. Как свидетельствуют многочисленные факты, в сопоставлении с развитыми странами человеческий капитал в России имеет на сегодня минимальное практическое значение.

Не удивительно, что Россия так сильно отстает по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП), находясь в седьмом десятке странового списка. По индексу образования, одному из трех индексов, с помощью которых строится ИРЧП, Россия делит места с 28-го по 33-е (13, с. 98).

В настоящее время, по усредненным оценкам, национальное богатство развитых стран состоит из природного капитала (20%), физического капитала (16%) и человеческого капитала (64%).

В России положение иное: около 60% составляет природный и 40% – физический и человеческий капитал в сумме (16, с. 37).

О качестве рабочей силы можно судить по ее производительности, что в свою очередь в наиболее общем виде характеризуется показателем ВВП на душу населения. По состоянию на 2007 г. в России этот показатель был примерно в 4 раза ниже, чем в США (16, с. 37).

Критическое положение России в этой области наглядно демонстрирует 47-е место в рейтинге по индексу экономики знаний Всемирного банка (2007) с приростом всего на 8 пунктов с 1995 г., тогда как Китай, занимающий сейчас 75-е место, совершил за тот же период рывок на 29 пунктов (13, с. 101).

Согласно оценкам программы «Международная оценка образовательных достижений учащихся», «успехи» россиян тоже не впечатляют. Так, в оценке грамотности Россия занимает 29-е место из 37-ми, по математике и решению проблем – 26-е место (13, с. 99).

В целом возможности образования как стимулятора активности, генерирующего условия для экономического роста, к сожалению, в настоящее время ограничены. Используя терминологию Д. Норта, можно утверждать, что институт образования в России является «динамично неэффективным» при создании стимулов к долговременному росту в условиях экономики знаний, и это находит выражение, в частности, в несоответствии между спросом на рабочую силу и ее предложением, а также в неспособности гибко и быстро реагировать на изменения в потребностях экономики.

Среди многочисленных институциональных пороков и изъянов российского образования, ограничивающих его возможности как фактора роста, можно выделить следующие, как представляется, наиболее существенные.

Недофинансирование образования. Эта проблема является в настоящее время наиболее острой проблемой российского образования. Наука и образование по-прежнему финансируются по остаточному принципу, столь же унижительно положение в обществе ученого, преподавателя и учителя, оплата труда которых так же мизерна и недостойна их высокого предназначения, особенно в современных условиях (см. табл.) (13, с. 97).

Слабые позиции российского образования в международных рейтингах во многом обусловлены низкой долей расходов консолидированного бюджета РФ на образование – 9,5%. Тогда как, к примеру, эта доля составила: в Великобритании – 12,5%; в Порту-

галии – 15,1; в Финляндии – 13,1; во Франции – 12,3; в Швеции – 12,9%. Столь же невелики отечественные госрасходы на образование по отношению к ВВП – 3,7%, тогда как в перечисленных выше странах эти расходы составляют соответственно: 4,5%; 5,9; 6,2; 5,6 и 7,3% (13, с. 99). Следует при этом учитывать большую численность населения России и небольшую величину нашего ВВП, что обуславливает мизерность подушевых госрасходов на образование. По показателю госрасходов на образование в ВВП нас опережают не только практически все страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала (51 из 55), но и многие страны со средним и даже с низким уровнем.

Таблица (13, с. 100)

**Расходы федерального бюджета (ФБ) на науку
и образование в 2006–2010 гг.**

	2006	2007	2008	2009	2010
Расходы на фундаментальные исследования					
– в % от ВВП	0,158	0,155	0,164	0,185	0,185
– в % от расходов ФБ	0,90	0,89	0,88	0,91	1,02
Расходы на фундаментальные и прикладные научные исследования					
– в % от ВВП	0,77	0,79	0,44	0,44	0,45
– в % от расходов ФБ	4,4	4,5	2,4	2,3	2,5
Расходы на образование					
– в % от ВВП	0,83	0,89	0,88	0,79	0,76
– в % от расходов ФБ	4,7	5,1	4,7	4,2	4,2
Расходы на высшее образование					
– в % от ВВП	0,6	0,7	0,7	0,6	0,56
– в % от расходов ФБ	3,6	3,9	3,6	3,1	3,1

Как видим из данных таблицы, структурные позиции в расходах федерального бюджета сфер науки и образования, за редким исключением, ухудшаются вместо необходимого улучшения.

В настоящее время 95% государственных вузов финансируются в расчете 500 долл. на студента в год. Исключение составляют 15–20 вузов, которые государство финансирует более щедро: в МГУ, например, более 2000 долл. на одного студента в год (23).

Реально государство финансирует школу в среднем по России (разброс по регионам очень велик) на уровне 20–25% от требуемой суммы. Аналогичная ситуация и в учреждениях начального и среднего профессионального образования, финансирование которых составляет 12–16% от необходимого уровня. В вузах в среднем на одного студента в год нужно тратить 2400 долл. Приблизительно столько же вузы могут зарабатывать сами. Таким образом, все образовательные учреждения финансируются только на одну треть от необходимой суммы (23).

В результате недофинансирования образования как в учительской, так и в преподавательской среде начинают преобладать консервативные настроения, которые сочетаются со снисходительностью к некоторым способам возможного заработка. В результате происходит деформация самой системы образования.

Наиболее очевидное и масштабное последствие такой деформации, считает Я. Кузьминов, – коррупция при поступлении в вузы. До сих пор государственные вузы формально считаются государственными учреждениями, тогда как реально они являются вполне полноценными хозяйствующими субъектами. Сумма средств, которая, по разным оценкам, тратится родителями на подготовку абитуриентов к поступлению в вузы, оценивается в 0,8–1,1 млрд. долл. в год. Причем примерно 75–80% ее идет репетиторам, т.е. обращается «в тени» (23).

Один из важных аспектов финансирования образования – эффективность расходования поступающих в эту сферу средств. Я. Кузьминов выделяет три «зоны потерь», которые должны быть устранены.

Переход из школы в вуз – это первая зона потерь средств, которые идут на образование. По оценкам, 0,8–1,0 млрд. долл. родители абитуриентов ежегодно тратят на их подготовку к вступительным экзаменам в вузы; эти деньги проходят мимо реальных преподавателей (репетиторством занимаются не больше 25%), мимо реальных нужд учебных заведений. Ликвидация потерь при переходе из школы в вуз предполагает создание профильных старших классов средних школ, частично замещающих платную подготовку в вузы (23).

Вторая зона потерь связана с тем, что существует большое число не пользующихся спросом факультетов и учебных заведений, в которые поступают абитуриенты, не прошедшие по конкурсу на другие факультеты или в другие учебные заведения. В результате

около 60% выпускников средних и высших учебных заведений даже не рассматривают возможности работы по специальности. Только в системе высшего образования при этом пропадает 500–700 млн. долл. и еще 200–300 млн. – в системе начального и среднего профессионального образования. Таким образом, в сумме потери достигают 1 млрд. долл. в год. Чтобы ликвидировать эту зону потерь, следует изменить нынешнюю систему финансирования.

Третья зона потерь – это псевдообразование, которое расширяется в связи с тем, что функция «укрытия от армии» в глазах потребителей слишком часто стала заслонять собой собственно образовательную миссию вуза. На него приходится сравнительно небольшая доля потерь – примерно 200 млн. долл. в год (23).

Помимо институциональных пороков системы образования существует и ряд изъянов содержательного толка. Основная проблема школьного образования – претензия на универсализм: мы пытаемся дать каждому школьнику один и тот же набор знаний, тогда как нормальная фундаментальная подготовка включает в себя не только некую сумму знаний, но и методы их применения. Наша школа не позволяет задать индивидуальную траекторию развития ребенка. Подобное обучение к 10–11-му классам фактически сводится к чистой формальности. Реально учащиеся готовятся к поступлению в конкретный вуз и занимаются на платных курсах или с репетиторами (23).

Кроме того, наша школа практически не готовит к самостоятельной жизни. Она не учит делать собственный жизненный выбор, самостоятельно подбирать информацию, работать в коллективе, что абсолютно необходимо любому человеку. Начало обучения в вузе оборачивается весьма серьезной ломкой представлений о социальной действительности. Однако еще хуже, когда эта ломка происходит не в вузе. Тогда социальное «взросление» приходится уже на начало трудовой деятельности.

Несоответствие между спросом со стороны рынка труда и предложением профессиональных кадров со стороны системы образования. Позитивные сдвиги в образовательной системе блокирует возникший институциональный конфликт между «старой» системой высшего образования и «новым» рынком труда, явившийся следствием неэффективного сопряжения этих двух сфер.

Качество подготовки выпускников высших учебных заведений не соответствует новым требованиям инновационной экономики. Большинство вузов выпускают специалистов, не готовых к

практической работе на конкретных предприятиях, что говорит о неспособности высшей школы быстро и адекватно реагировать на запросы рынка труда. На сегодняшний день существует глубокое внутреннее расхождение в представлениях производителя и потребителя о том, что такое качественное образование (45).

В большом количестве выпускаются специалисты, на которых просто нет спроса, указывает С.А. Суркова (50), что существенно отличает российскую образовательную систему от мировой. Причем эти отличия обусловлены факторами двоякого рода: во-первых, искаженной структурой подготовки, сложившейся в советские времена и в значительной мере сохраняющейся в структуре обучения на бюджетной основе; во-вторых, диспропорциями постреформенного периода, проявляющимися в структуре подготовки как в государственных, так и в негосударственных учебных заведениях. Так, в России наибольшую часть выпускников составляют экономисты, юристы и другие специалисты в сфере общественных наук (44%). А, например, в Германии большинство выпускников составляют медики, в Японии и Швеции – инженеры (50, с. 49).

По результатам приема 2009 г. по конкурсу на одно бюджетное место с большим отрывом лидирует укрупненная группа специальностей «Сфера обслуживания» (227 заявлений на одно бюджетное место), далее идут «Информационная безопасность» (68 заявлений) и «Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника» (34 заявления) (36, с. 4). Спрос на инженерные и технические специальности со стороны абитуриентов по-прежнему низкий, хотя начиная с 2005 г. происходило планомерное перераспределение контрольных цифр приема на первые курсы вузов. В частности, за 5 лет по укрупненной группе специальностей «Гуманитарные науки» прием сократился на 26,7%, «Образование и педагогика» – на 28,8, «Экономика и управление» – на 44,6%. Напротив, увеличился прием по таким специальностям, как «Автоматика и управление» (на 77%), «Информационная безопасность» (на 47%), «Морская техника» (на 11%) (36).

Отчасти расхождение между спросом рынка труда и подготовкой специалистов в системе профессионального образования связано с *искажением мотивации к получению образования*, на которое указывает И.В. Соболева (43). Традиционно в наиболее распространенной иерархии индивидуальных потребностей, удовлетворяемых в сфере образования, ведущим мотивом являлась потребность в получении знаний и навыков, развитии способностей;

на втором месте находилось формирование социальных связей и на третьем – приобретение формального статуса (аттестата, сертификата, диплома). Ситуация, сложившаяся сегодня, формирует структуру мотивации, обратную традиционной. В условиях разбухания высшего образования работодатели повышают формальные требования к принимаемым на работу молодым людям. Наличие диплома о высшем образовании является фильтром при отборе претендентов практически на любые вакансии, кроме самых непривлекательных. Таким образом, все более распространенным мотивом становится обретение формального статуса, подтверждаемого наличием аттестата, сертификата, диплома.

Согласно оценкам преподавателей различных вузов, от половины до 90% студентов ориентированы на получение диплома как необходимого для продолжения карьеры атрибута, а не на получение знаний (43, с. 182). Тем самым высшее образование из эффективного механизма накопления человеческого капитала постепенно превращается в формальный барьер, который необходимо преодолеть для получения любого более или менее приличного рабочего места.

При этом, чем менее качественно предлагаемое на рынке образование, тем меньше труда надо вложить, чтобы получить диплом. В этих условиях для значительной части потребителей наиболее рациональной является стратегия ориентации на более дешевое по совокупности затрат труда и материальных ресурсов образование. По сути это означает прямую заинтересованность в снижении качества предлагаемой услуги. Тем самым создается почва для развития мягких форм коррупции, связанных со снижением стандартов качества образования, по обоюдному согласию производителя – образовательного учреждения и потребителя – студента (43, с. 182).

Как показывают исследования, россияне относятся к получению образования преимущественно утилитарно, так как оно в российском обществе является не столько самостоятельной ценностью, сколько средством для достижения более высоких позиций, связанных с материальным благосостоянием и властью (50, с. 48). Иерархия образовательных ценностей в современной России тяготеет к следующей формуле: диплом важнее знаний, а выгодная работа важнее диплома, что никак не способствует устойчивому воспроизводству интеллектуального капитала в условиях формирования общества, основанного на знаниях.

Несоответствие структурных составляющих системы профессионального образования новым потребностям экономики знаний и адекватной ей институциональной среды, а также принципиально новому укладу жизни и профессиональной деятельности людей. Число лиц с высшим образованием увеличивается, а число лиц со средним профессиональным образованием снижается – это характеризует тенденцию нехватки лиц со средним профессиональным образованием для различных отраслей народного хозяйства и перепроизводства невостребованных специалистов с высшим образованием. Показатели, характеризующие уровень образования, растут за счет роста среди занятого населения числа лиц с высшим образованием.

С 1995 по 2004 г. выпуск специалистов из средних специальных учебных заведений (ссузов) вырос в 1,5 раза, выпуск вузами бакалавров и специалистов – в 2,7 раза, численность лиц, получивших степень магистров, кандидатов и докторов, возросла в 3,9 раза (50, с. 48). В то же время, согласно информации органов занятости населения, от 60 до 90% вакансий региональных рынков труда приходится на вакансии специалистов среднего профессионального образования, особенно квалифицированных рабочих (8), тогда как в 2007–2008 гг. сеть образовательных учреждений сократилась на 72 единицы, включая 11 учреждений начального и 60 – среднего профессионального образования.

Рыночные отношения пока в незначительной степени затронули сферы среднего и особенно начального профессионального образования, которые в совокупности являются исторически сложившейся в России системой подготовки высококвалифицированных рабочих кадров и специалистов. Выпускники этой системы составляют основное ядро этих кадров, на которые в настоящее время приходится 68% занятого населения России (7, с. 41).

Особенность системы среднего профессионального образования состоит в том, что она наиболее тесно связана с экономикой. В связи с этим любые изменения в системе производства в наибольшей степени, по сравнению с другими уровнями профессионального образования, влияют на характер и содержание ее функций, прежде всего экономической функции. Модернизация системы среднего профессионального образования, считает А.Н. Бодров, может рассматриваться в качестве императива дальнейшего развития российской экономики (7, с. 41).

Недостаточное развитие непрерывного профессионального образования в России. В условиях развития инновационной экономики население должно быть готово к непрерывному процессу обучения. Полученные знания, а также мотивация к их постоянному обновлению, способствуют росту человеческого капитала, повышению конкурентоспособности работников и тем самым становятся решающим фактором экономического роста. В настоящее время концепция непрерывного образования работников в возрасте от 25 до 64 лет получает широкое распространение во всем мире, а в странах Европейского союза она утверждена в качестве политической доктрины (32).

Опыт передовых стран в области непрерывного образования, которое включает три основные формы – формальное образование, дополнительное образование и самообразование, является чрезвычайно полезным для России, в то же время специфика отечественной ситуации указывает на имеющиеся ограничения для его всестороннего развития. Согласно международным сравнениям, доля обучающегося населения в возрасте от 25 до 64 лет в нашей стране существенно отстает (22,4%) от аналогичного показателя большинства европейских государств, включая Великобританию (37,6%), Германию (41,9%), Италию (48,6%), Францию (51%), Чехию (28,7%), Польшу (30%), Латвию (46,2%), Словакию (59,5%), Словению (82%) (24, с. 27).

Анализ количества обучающихся по каждой из трех форм непрерывного обучения показывает, что относительно высокие показатели отмечаются только в формальном образовании среди лиц, получающих первое профессиональное образование (начальное, среднее, высшее). Если в нашей стране этот показатель составляет 4,5%, то в европейских странах он колеблется от 4,1% в Польше до 0,9% во Франции. Две остальные формы непрерывного обучения – дополнительное образование и самообразование – в России менее развиты.

В России доля населения, занятого дополнительным образованием, более чем в два раза ниже (8%) среднего значения по Европе (17%), тогда как в Великобритании этот показатель достигает 34,4%, а во Франции 20,1% (24, с. 27). Соответственно, дополнительное образование, объединяющее широкий перечень программ – второе высшее образование, программы MBA (магистр делового администрирования), курсы повышения квалификации, курсы для получения новой профессии, профессиональные семинары, тре-

нинги, лекции, конференции, а также любительские курсы (домоводства, кройки и шитья, водительские, и т.п.), – остается для россиян либо наименее доступным, либо наименее востребованным.

Сравнение доли россиян, занимающихся самообразованием (17,4%), с аналогичным показателем населения европейских стран также показывает почти двукратное отставание даже по среднему значению – 32,5% (ЕС – 25%). При этом в Австрии величина этого показателя достигает 85,6%, во Франции – 45,9 и в Германии – 37,3% (24, с. 28). Низкая потребность наших граждан в самообразовании является тревожным симптомом для современного рынка труда и для экономики, так как эта форма образовательной деятельности не требует больших усилий. Согласно мировым стандартам, самообразование предполагает довольно простые мероприятия, такие как чтение журналов, просмотр телепередач, посещение выставок, компьютерное обучение и получение знаний от коллег по работе.

Имеющиеся ограничения для развития непрерывного образования оказывают негативное влияние как на перспективы инновационной экономики, так и на успешное преодоление экономического кризиса, в условиях которого важным фактором «прорыва» становится опора на человеческий капитал.

Отставание вузовской науки от потребностей инновационной экономики. Формирование системы инновационного образования, считает Н.Д. Елецкий, предполагает не только кардинальное совершенствование содержания и форм учебного процесса на базе информационных технологий, но и интеграцию образовательных и научных учреждений, углубление фундаментальной подготовки и более тесную увязку с требованиями рынка квалифицированной рабочей силы (14, с. 103–104). Настоятельной необходимостью являются совершенствование форм взаимодействия вузовской и академической науки, проведение совместных научных исследований, участие в разработке научных тем, в том числе на основе коммерческих заказов инновационных фирм.

Отдельный вопрос – недостаточное финансирование университетской науки. Сегодня в России порядка 30 тыс. научных сотрудников и 320 тыс. преподавателей в вузах (22). В вузах сосредоточено большинство научных работников, но на них приходится только 10% государственного бюджета науки, отмечает Я. Кузьминов. Результатом стал настоящий «академический кризис» вузов, который представляет угрозу не только системе образования Рос-

сии, но и ее интеллектуальному и культурному потенциалу, конкурентоспособности и обороноспособности. В ближайшие годы, указывает Я. Кузьминов, необходимо реально увеличить финансирование вузовских ученых путем проведения конкурсов, грантов и среднесрочных программ – до 200–300 млн. долл. против сегодняшних 70 млн., а также присоединить часть отраслевых НИИ к профильным вузам (22).

По мнению О.Н. Соколовой, большая часть инноваций, зарождающихся в вузах, не доходит до промышленности (44). Главными барьерами на пути вузовских инноваций являются: недостаточная материально-техническая база для проведения НОИКР; отсутствие организации процесса коммерциализации научных разработок в вузах; коммуникационные разрывы в процессе взаимодействия вузовских ученых и представителей бизнеса; пренебрежительное отношение ученых к внедрению собственных разработок; отсутствие должного вознаграждения; неэффективность защиты прав интеллектуальной собственности или отсутствие такой защиты; отсутствие видения промышленными организациями в вузе источников инноваций.

Слабое взаимодействие учебных заведений с предприятиями. Профессиональное образование не может развиваться изолированно от тех структур, для которых оно готовит специалистов (41). Университет может дать фундаментальное академическое образование, но не всегда способен дать возможность приобрести практические навыки, необходимые для полноценной работы на конкретном предприятии. Преодолеть этот разрыв можно, развивая систему корпоративного образования как систему дополнительного образования за счет заказчика образовательных услуг, привлекая его производственную базу и специалистов. Суть корпоративного образования состоит в том, что предприятия сами принимают активное участие, в том числе и финансовое, в подготовке будущих специалистов. По мнению Л.Н. Свириной, институт корпоративного образования обеспечивает практическую реализацию обратной связи между промышленностью и образованием. Корпоративное образование в области инновационных технологий преследует две важнейшие цели: 1) подготовка профессиональных кадров для всей цепочки создания и освоения новых технологий; 2) привлечение средств потенциальных работодателей и корпораций в систему профессионального образования.

М.А. Измайлова считает целесообразным создание системы постоянного мониторинга текущих и перспективных потребностей производственного комплекса и социальной сферы по различным видам образовательных услуг, новых технологий, методов управления и пр. (16). При этом необходимо регулярно доводить до потребителей инновационных продуктов результаты прогнозирования тенденций мирового рынка технологий, менеджмента, используя в этих целях телекоммуникационные сети, СМИ, научные конференции преподавателей, выставки, ярмарки и т.п.

В данном аспекте перспективной формой взаимодействия учебных заведений и реального сектора экономики являются образовательные кластеры, объединяющие учебные заведения и предприятия, осуществляющие инвестиционные и иные проекты и программы. Они позволят повысить качество подготовки специалистов всех уровней образования в соответствии с современными требованиями технологического и экономического развития. Суть образовательного кластера аналогична кластерам в экономике. Конкуренция предприятий в своей отрасли заставляет их постоянно двигаться по пути различных инноваций, которые требуют соответствующих знаний, кадров. Следовательно, учебные заведения кластера по содержанию образовательной деятельности должны соответствовать требованиям предприятий, в противном случае их место могут занять другие учебные заведения. Одновременно учебные заведения кластера конкурируют с другими учебными заведениями на рынке образовательных услуг. Образовательный кластер – это цивилизованная форма рыночных отношений между образовательными учреждениями отрасли и работодателями (16, с. 40–41).

В России сотрудничество с университетами, в основном, остается уделом нескольких крупных корпораций и не носит систематического характера (35, с. 69). Практика взаимодействия корпораций и университетов в России осуществляется преимущественно в двух основных сферах – финансы и нефтегазовая отрасль. Сотрудничество осуществляется с целью обеспечить себя высококвалифицированными кадрами (через механизмы предоставления стипендий и закупки учебных пособий) и приобрести репутацию социально ответственного бизнеса. Сохраняются также программы профессиональной переподготовки работников крупных корпораций на базе высших учебных заведений. Однако сотрудничество в научной сфере развито крайне слабо – о нем вскользь упоминают в

своих отчетах нефтегазовые компании, но твердой институциональной базы для такого взаимодействия еще не создано.

Тем не менее сотрудничество коммерческих организаций и университетов обладает потенциалом не только в плане спонсорской помощи, но и в плане непрерывного диалога в сфере научных исследований, разработок новых продуктов (35, с. 72). При этом следует учитывать, что подобное взаимодействие естественным путем приведет к сближению коммерческой и университетской культур.

* * *

Проблемы российского образования, конечно, не исчерпываются перечисленными выше. Однако они представляются наиболее яркими проявлениями низкой экономической эффективности системы образования как с точки зрения отдельного работника, для которого экономический эффект образования измеряется приростом его дохода, и отдельного предприятия, для которого этот эффект выражается в дополнительной прибыли, созданной трудом такого работника, так и с точки зрения российской экономики в целом, которая крайне нуждается в качественном человеческом капитале. С точки зрения стратегии формирования инновационной экономики вопросы развития института профессионального образования имеют особое значение, так как технологические изменения, от которых зависит экономический рост, не привносятся извне, а возникают преимущественно внутри самой макроэкономической системы как результат, в том числе, целенаправленной политики накопления человеческого капитала.

Список литературы

1. Актуальные вопросы экономики народного образования: [Сборник статей] / Под общ. ред. В.А. Жамина. – М.: Просвещение, 1965. – 226 с.
2. Алимова Н.К., Пугач В.Н. Экономика образования: Развитие взглядов // Экономика образования. – М., 2010. – № 1. – С. 4–30.
3. Балацкий Е.В. Диссертационная ловушка в российской экономической науке: [Электронный ресурс] // Экономика, социология, менеджмент: Федеральный образовательный портал. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/210454.html>

4. Балацкий Е.В. Формирование «диссертационной ловушки» // Свободная мысль. – М., 2006. – № 4. – С. 116–135.
5. Батьковский М.А., Божко В.П., Тельнов Ю.Ф. Оценка влияния образования на экономический рост государства и его инновационное развитие // Инновационное развитие российской экономики: I Междунар. науч.-практ. конф. / Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики (МЭСИ); Гл. ред. Тихомирова Н.В.; Отв. ред. Егорова Е.А. – М., 2008. – 473 с. – С. 62–66.
6. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Ростов-на-Дону, 2006. – Т. 4, № 2. – С. 42–47.
7. Бодров А.Н. Экономическое стимулирование подготовки кадров по конечным результатам // Экономика образования. – М., 2009. – № 6. – С. 41–52.
8. Вялых Э. Как утолить кадровый голод предприятий? – Режим доступа: <http://www.eed.ru/opinions/o16-50.html>
9. Василенко Н. Институциональные ловушки в сфере образования // Экономика образования. – М., 2008. – С. 16–32.
10. Василенко Н.В., Шапкин В.В. Институционализм как методология исследования образования: Монография. – СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2005. – 94 с.
11. Грейсон Дж., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 320 с.
12. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Под ред. акад. Н.Н. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
13. Дубнянская Г.Ю. Российские «ответы» на вызовы эпохи науки и образования // Стратегия России: Общество знаний или новое Средневековье?: Материалы конференции 3–4 апреля 2008 г. / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. – М.: Ленанд, 2008. – 248 с. – С. 95–101.
14. Елецкий Н.Д. Кризис системы образования в России – препятствие на пути к обществу знаний // Стратегия России: Общество знаний или новое Средневековье?: Материалы конференции 3–4 апреля 2008 г. / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. – М.: Ленанд, 2008. – 248 с. – С. 103–105.
15. Жамин В.А. Экономика образования (вопросы теории и практики). – М.: Просвещение, 1969. – 335 с.
16. Измайлова М.А. Интеллектуальный капитал как фактор инновационной активности в системе профессионального образования // Экономика образования. – М., 2010. – № 1. – С. 31–42.
17. Капелюшников Р.И. Образовательный потенциал и его связь с характеристиками рынка труда: Российский опыт // Экономическая политика. – М., 2006. – № 4. – С. 166–195.

18. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда сквозь призму предпринимательских опросов: Ретроспективный анализ. – М.: ИМЭМО РАН, 2006. – 75 с.
19. Корицкий А.В. Оценка влияния человеческого капитала на величину доходов населения регионов России // Регион: экономика и социология. – М., 2007. – № 7. – С. 109–125.
20. Костанян С.Л. Предмет и метод экономики образования. – М.: Издательство МГПИ, 1976. – 238 с.
21. Костанян С.Л. Экономика народного образования. – М.: Знание, 1979. – 239 с.
22. Кузьминов Я. Нет более болезненного вопроса для научной общественности, чем вопрос кадрового потенциала в сфере науки и образования. – Режим доступа: <http://www.eed.ru/opinions/o-13-19.html>
23. Кузьминов Я. Фактор экономического роста. – Режим доступа: http://www.eed.ru/opinions/o_9.html
24. Кулагина Е.В. Специфика развития российской системы дополнительного профессионального образования // Экономика образования. – М., 2009. – № 6. – С. 26–40.
25. Левицкий М.Л., Шевченко Т.Н. Образовательные учреждения: Источники финансирования, налоги, учет. – М.: МЦФР, 2004. – 320 с.
26. Майбуров И.А. Парадигма согласованного развития высшей школы и промышленности в регионе. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2003. – 516 с.
27. Майбуров И.А. Экономическое обоснование накопления человеческого капитала // Общество и экономика. – М., 2006. – № 7–8. – С. 245–263.
28. Майбуров И.А. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 2004. – № 4. – С. 3–13.
29. Максимова А.А. Взаимодействие высшего профессионального образования и рынка труда как фактор формирования человеческого капитала // Качество образования: Экономика, законодательство, технологии: Материалы 11-й междунар. научн.-практ. конф., 14–15 ноября 2008 г. / Под ред. В.В. Тирского. – Томск: Томск. Гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2009. – 252 с. – С. 19–23.
30. Марцинкевич В.И. Инвестиции в человека: Экономическая наука и российская экономика. (Что скрывается за термином «человеческий капитал») // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2005. – № 9. – С. 29–39.
31. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 286 с.
32. Меморандум непрерывного образования Европейского союза. – Режим доступа: <http://www.znanie.org/docs/memorandum.html>.
33. Методы и модели определения экономической эффективности народного образования / А.А. Кугаенко, М.Л. Левицкий; Под ред. М.Л. Левицкого. – М.: Прометей, 1990. – 131 с.

34. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России // Научные доклады Российской программы экономических исследований EERC. – М.: РПЭИ/Фонд «Евразия», 1999. – № 99/04. – Режим доступа: <http://www.eerc.ru/default.aspx?id=15&page=19>
35. Никитюк М.Б., Савицкая Е.В. Сотрудничество университетов и корпораций: зарубежный и российский опыт // Экономика образования. – М., 2009. – № 6. – С. 53–73.
36. Новости образования в России // Alma mater. – М., 2010. – № 1. – С. 3–7.
37. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. – 224 с. – С. 31–54.
38. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: Есть ли выход? // Общественные науки и современность. – М., 2003. – № 3. – С. 5–16.
39. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – М.: Рос. экон. школа, 1999. – 37 с.
40. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации / В.Н. Васильев [и др.]. – М.: Техносфера, 2007. – 680 с.
41. Свирина Л.Н. Роль кадрового потенциала в инновационном развитии экономики России // Стратегия России: Общество знаний или новое Средневековье?: Материалы конференции 3–4 апреля 2008 г. / Под общ. ред. А.В. Бугзалина, А.И. Колганова. – М.: Ленанд, 2008. – 248 с. – С. 374–376.
42. Семионова Е.А. Теоретические основы анализа эффективности расходов на образование // Экономика образования. – М., 2009. – № 2. – С. 4–16.
43. Соболева И.В. Механизмы эрозии качества образования в современной России // Стратегия России: Общество знаний или новое Средневековье? Материалы конференции 3–4 апреля 2008 г. / Под общ. ред. А.В. Бугзалина, А.И. Колганова. – М.: Ленанд, 2008. – 248 с. – С. 181–183.
44. Соколова О.Н. Взаимодействие вузовской науки и промышленности в сфере коммерциализации инноваций // Стратегия России: Общество знаний или новое Средневековье?: Материалы конференции 3–4 апреля 2008 г. / Под общ. ред. А.В. Бугзалина, А.И. Колганова. – М.: Ленанд, 2008. – 248 с. – С. 137–139.
45. Соловей О.В. Взаимодействие рынка образовательных услуг и рынка труда в индустриальную и постиндустриальную эпоху // Экономика образования. – М., 2010. – № 3. – С. 41–58.
46. Струмилин С.Г. Избранные произведения: В 5 т. – М.: Наука, 1963. – Т. 3: Проблемы экономики труда. – 527 с.
47. Струмилин С.Г. Хозяйственное значение народного образования. – М.: Социально-экономическое изд-во, 1924. – 63 с.
48. Сумарокова Е.В. Инвестиции в человеческий капитал: Проблемы и решения. – М.: Советский спорт, 2001. – 144 с.

49. Сумарокова Е.В. Человеческий капитал России: Тенденции макроуровня // Экономика образования. – М., 2005. – № 4. – С. 48–63.
50. Суркова С.А. Стратегия формирования профессионально-кадровой структуры для экономики знаний // Экономика образования. – М., 2009. – № 4. – С. 37–56.
51. Штерцер Т. Эмпирический анализ факторов инновационной активности в субъектах РФ // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – Новосибирск, 2005. – Т. 5, Вып. 2. – С. 100–109.
52. Aghion P., Howitt P. Endogenous growth theory. – Cambridge (Mass.): MIT press, 1998. – 694 p.
53. Arrow K. Higher education as a filter // Journal of public economics. – Amsterdam, 1973. – Vol. 2, N 3. – P. 193–216.
54. Arrow K. The economic implications of learning by doing // Rev. of econ. studies. – Stockholm, 1962. – Vol. 29, N 3. – P. 155–173.
55. Barro R.J. Determinants of economic growth: A cross-country empirical study. Cambridge, MA: MIT press, 1997. – XII, 145 p.
56. Barro R.J. Economic growth in a cross section of countries // Quarterly j. of economics. – Cambridge, 1991. – Vol. 106, N 2. – P. 407–443.
57. Bassanini A., Scarpetta S. Does human capital matter for growth in OECD countries? Evidence from pooled mean-group estimates // OECD Economics Department working papers. – Paris, 2001. – N 282. – 30 p.
58. Becker G. Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education. – New York: National bureau of economic research, 1964. – XVI, 187 p.
59. Becker G.S., Tomes N. Human capital and the rise and fall of families // J. of labor economics. – Chicago, 1986. – Vol. 4, N 3. – P. 1153–1189.
60. Beine M., Docquier F., Rapoport H. Brain drain and economic growth: Theory and evidence // J. of development economics. – N.Y., 2001. – Vol. 64, N 1. – P. 275–289.
61. Coleman J. et al. Equality of educational opportunity. – Wash., DC: U.S. Office of Education, 1966.
62. Dean E. Education and economic productivity. – Cambridge (Mass.): Ballinger, 1984. – 195 p.
63. Deer C., Meulemeester J.L. De. The political economy of educational reform in France and Britain: 1980–2000 // Compare: A j. of comparative a. internat. education. – L., 2004. – Vol. 34, N 1. – P. 33–51.
64. Diebolt C. Towards a comparative economics of education // Compare: A j. of comparative a. internat. education. – L., 2004. – Vol. 34, N 1. – P. 3–13.
65. Docquier F., Rapoport H. Skilled migration: The perspective of developing countries. – L.: Centre for research and analysis of migration (CReAM). University College London, 2007. – 41 p. – (CReAM discussion paper; 2007, N 10).

66. Easterlin R. Why isn't the whole world developed? // J. of econ. history. – Wilmington: 1981. – Vol. 61, N 1. – P. 1–19.
67. Finegold D. Creating self-sustaining high-skill ecosystems // Oxford rev. of econ. policy. – Oxford, 1999. – Vol. 15, N 1. – P. 60–81.
68. Freeman R. The overeducated American. – N.Y.: Academic press, 1976. – 218 p.
69. Griliches Z. Education, human capital, and growth: A personal perspective // NBER Working papers – Cambridge, 1996. – N 5426. – 25 p.
70. Hanushek E. The economics of schooling: Production and efficiency in public schools // J. of econ. literature. – Stanford, 1986. – Vol. 24, N 3. – P. 1141–1177.
71. Hanushek E., Wößmann L. Education and economic growth. Chapter prepared for the International encyclopedia of education – 3rd ed. – 2008. – Mode of access: ed-pro.stanford.edu/.../hanushek_woessmann%20%2020010%20international%20encyclopedia.pdf
72. Haveman R., Wolfe B. The determinants of children's attainments: A review of methods and findings // J. of econ. literature. – Stanford, 1995. – Vol. 33, N 4. – P. 1829–1878.
73. Haynes Ch. J. Education and economic development // ERIC digest series. – Wash., 1987. – N 23. – P. 1–5. – Mode of access: http://www.eric.ed.gov/ERICDocs/data/ericdocs2sql/content_storage_01/0000019b/80/1c/92/69.pdf
74. Krueger A.B., Lindahl M. Education for growth: Why and for whom? // J. of econ. literature. – Stanford, 2001. – Vol. 39, N 4. – P. 1101–1136.
75. Lucas R. On the mechanics of economic development // J. of monetary economics. – N.Y., 1988. – Vol. 22, N 1. – P. 3–42.
76. Maddison A. Dynamic forces of capitalist development: A long-run comparative view. – Oxford; N.Y.: Oxford univ. press, 1991. – XVI, 333 p.
77. Meulemeester J.-L. De, Diebolt C. The economics of education: unkept promises? – Mode of access: www.u-bourgogne.fr/colloque-redu/postercom/communications//Pa58JeanLucDeMeulemeester.pdf
78. Mingat A., Eicher J.-C. Higher education and employment markets in France // Higher education: The internat. j. of higher education and educational planning. – Dordrecht, 1982. – Vol. 11, N 2. – P. 211–220.
79. Nelson R., Phelps E. Investment in humans, technological diffusion and economic growth // American econ. rev. – Pittsburgh, 1966. – Vol. 56, N 2. – P. 69–75.
80. North D. Institutions, institutional change and economic performance. – N.Y.: Cambridge univ. press, 1990. – VIII, 152 p.
81. Pil F.K., Leana C. Applying organizational research to public school reform: The effects of teacher human and social capital on student performance // Acad. of management j. – Mississippi state, 2009. – Vol. 52, N 6. – P. 1101–1124.
82. Romer P. Endogenous technical change // J. of political economy. – Chicago, 1990. – Vol. 98, N 5. – P. 71–102.

83. Romer P. Increasing returns and long run growth // J. of political economy. – Chicago, 1986. – Vol. 94, N 5. – P. 1002–1037.
84. Sala-i-Martin X., Doppelhofer G., Miller R.I. Determinants of long-term growth: A Bayesian averaging of classical estimates (BACE) approach // American econ. rev. – Pittsburgh, 2004. – Vol. 94, N 4. – P. 813–835.
85. Schultz T. Investment in human capital // American econ. rev. – Pittsburgh, 1961. – Vol. 51, N 1. – P. 1–17.
86. Schweke W. Smart money: Education and economic development. – Wash., DC: Economic policy institute, 2004. – VI, 74 p.
87. Sianesi B., Van Reenen J. The returns to education // J. of econ. surveys. – L., 2003. – Vol. 17, N 2. – P. 157–200.
88. Szentes T. Twelve theses on the role of human capital and education in development // Society a. economy. – Budapest, 2007. – Vol. 29, N 3. – P. 285–303.
89. Temple J. Growth effects of education and social capital in the OECD countries // OECD economic studies. – Paris, 2001. – N 33. – P. 57–101.
90. Topel R. Labor markets and economic growth // Handbook of labor economics / Ed. by O. Ashenfelter and D. Card. – Amsterdam: Elsevier, 1999. – Vol. 3. – P. 2943–2984.
91. Uzawa H. Optimum technical change in an aggregative model of economic growth // Internat. econ. rev. – Philadelphia, 1965. – Vol. 6, N 1. – P. 18–31.

И.Ю. Жилина

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ – ЧТО ДАЛЬШЕ?

Среди множества острейших социально-экономических и политических проблем современной России проблема коррупции занимает одно из первых мест. Более того, реальная ситуация с коррупцией в нашей стране часто оценивается как критическая, угрожающая национальной безопасности страны. В интервью журналу «Spiegel» Президент РФ Д. Медведев заметил, что, «коррупция... расцвела махровым цветом после перехода России к современному состоянию устройства экономики и политической системы» и «приобрела очень уродливые формы» (10). «История, – отмечает С. Гуриев, – пока не знает примеров богатых стран с таким высоким уровнем коррупции, как в России... по уровню коррупции Россия сегодня сопоставима с африканскими странами, где показатели душевого ВВП в 4–5 раз ниже» (9, с. 11).

Коррупция – явление универсальное, связанное с возникновением и развитием государства и его бюрократического аппарата, хотя ее исторические корни восходят к древнему обычаю делать подарки, чтобы добиться расположения богов, вождя племени и т.д. Поэтому в той или иной степени коррупция затрагивает жизнь любого современного общества. По оценкам международной организации Transparency International (ТИ), только в развивающихся и переходных экономиках объем взяток политикам и чиновникам ежегодно достигает 20–40 млрд. долл. (59, с. 4). Хотя в Новейшее время ряду стран удалось добиться значительного снижения уровня коррупции, Россия, несмотря на предпринимаемые, особенно в последние два года, усилия, к сожалению, не относится к их числу.

Понятие коррупции и подходы к ее изучению

Природа коррупции, ее причины и последствия для общества, целесообразность и механизмы борьбы с ней являются предметом неутихающих споров. Коррупция многообразна в своих проявлениях, что создает определенные трудности для ее определения. Многие специалисты считают, что коррупция не поддается точному описанию и измерению, поэтому удовлетворяющего всех «однозначного» определения этого явления не существует (и едва ли оно будет сформулировано). Как отмечает В.Танци, каждое из определений по-своему верно, но в каждом отсутствуют те или иные характеристики коррупции (56, с. 4).

Так, оценки даже наиболее общего и наиболее распространенного определения коррупции как «злоупотребления государственной должностью для получения личной выгоды»¹ (в литературе встречается несколько вариантов этого определения) представителями различных научных дисциплин существенно расходятся.

Антрополог Т.К. Сиссенер считает это определение, опирающееся на веберовскую модель рациональной бюрократии, основная идея которой состоит в четком разграничении публичной и приватной сфер, и ссылающееся на нарушение закона, слишком узким. Из него выпадают действия, не подпадающие под законы, в том числе под правила, регулирующие разделение между частным и публичным; оно не учитывает, что законы, а также мнения о легальности тех или иных действий различаются от страны к стране; оно предполагает, что законодательство является естественным, объективным и независимым от политики. Однако коррупционная деятельность – это социальное действие, которое необходимо рассматривать в связи с социальными отношениями между людьми и в определенном историческом контексте: определенное социальное

¹ Российское законодательство определяет коррупцию как «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами», а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица (Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (ст. 1, п. 1) (12, с. 180).

взаимодействие может сегодня оказаться законным, а завтра незаконным (5, с. 61).

Т.К. Сиссенер предлагает использовать для определения коррупции предложенный О. де Сарданом термин «коррупционный комплекс», что позволяет включить в рассмотрение такие явления, как nepotизм, злоупотребление властью, растрату государственных денег и различные формы присвоения, «торговлю влиянием», уклонение от налогов, незаконные операции с ценными бумагами и т.п. (5, с. 62).

В то же время юрист Ю.Г. Наумов называет приведенное выше определение слишком широким, так как оно включает разнообразные хищения, а также злоупотребления, не связанные с коррупционными актами как своего рода сделками, подобными купле-продаже. С его точки зрения, коррупция представляет собой торговлю властью прежде всего в государственном, а также негосударственном секторах, т.е. коррупция – это нелегальный рынок властных полномочий, обмен власти на выгоду в ущерб принципу социальной справедливости. При этом стержнем коррупции всегда является подкуп (25, с. 133). Сходной позиции придерживаются И.Я. Богданов, Ю.В. Голик и В.И. Карасев, считающие, что «самым мощным на сегодня источником коррупции внутри социума является капитализация властного административного ресурса, т.е. превращение власти в товар» (4, с. 9).

Эти два примера лишний раз подтверждают сложность и многогранность самого явления коррупции.

В научной литературе представлено множество классификаций коррупции по разным критериям: по типам взаимодействующих субъектов (граждане и мелкие служащие, фирмы и чиновники, нация и политическое руководство); по типу выгоды (получение прибыли или уменьшение расходов); по области приложения (административно-экономическая и политическая); по уровню власти, пораженному коррупцией (низовая и верхушечная); по способу взаимодействия субъектов, степени централизации, предсказуемости и т.д.

Например, как определенный вид социально-экономических отношений коррупция разделяется на два вида. «Западная коррупция» является своего рода рынком коррупционных услуг, на котором стороны вступают во временные разовые отношения купли-продажи, что обычно характерно для низовой коррупции. Верхушечная коррупция поддерживается институтом посредников, сводящих «покупателей» и «продавцов» коррупционных услуг. Для «восточной

коррупции» характерно образование в стране укорененной системы социальных отношений, переплетение с другими социальными отношениями – родственными, клановыми, корпоративными и т.д., что делает ее системным фактором (Россия-2015).

Предпринимаются и попытки построения «общей классификации» коррупции на основе наиболее общего критерия – сферы реализации коррупционных транзакций в контексте частного и политического рынков институтов¹. Одной из таких попыток является классификация, предложенная Л. Григорьевым и М. Овчинниковым (см. табл. 1) (30).

Многие специалисты рассматривают коррупцию как своего рода налог или пошлину, налагаемую чиновниками. Ее обязательным атрибутом является секретность, стремление участников коррупционной деятельности завуалировать акт коррупции, по возможности подведя под него какое-либо юридическое обоснование. В результате «чиновничьи» налоги, в отличие от официальных, не только не приносят дохода в государственную казну, но и предполагают более высокие транзакционные издержки. В совершаемых коррупционных действиях, как правило, нет прямых «жертв» и «свидетелей». Соглашения, достигнутые в результате коррупционной сделки, естественно, не подлежат рассмотрению суда. Каждый чиновник, которому была заплачена определенная сумма или оказана та или иная услуга, может в любой момент отказаться от своей части сделки или же потребовать дополнительных финансовых средств или услуг.

Коррупция – это активное взаимодействие, по меньшей мере, трех сторон. На макросоциологическом уровне эти стороны представлены бизнесом, государством и обществом, а в сознании непосредственных участников коррупционных сделок – чиновником, предпринимателем и фигурой «незримого Другого» (референтной группой, общественным мнением), на которую опирается легитимация любой незаконной деятельности (27).

¹ Рынок институтов – это процесс выбора индивидами правил игры в их сообществе. На политическом рынке институтов действия сводятся к изменению существующего институционального устройства (явные институциональные сделки). На частном рынке происходит выбор определенной институциональной формы поведения (неявные институциональные сделки).

Таблица 1 (30)

Типология коррупции

Тип	Субъект		Сфера возникновения и распространения	Добровольность коррупционного обмена	Степень централизации	Уровень неопределенности
	Взяткополучатель	Взяткодатель				
Низовая административная (первый вид)	Работник бюджетной сферы. Рядовой чиновник*	Граждане	Частный рынок институтов	Добровольный, недобровольный обмен	Менее централизованная	Высокий
Низовая административная (второй вид)	Рядовой чиновник*	Бизнесмены				
Верховая административная	Местные и федеральные чиновники руководящих должностей*	Бизнесмены, местные и региональные чиновники		Недобровольный обмен (business capture)	Более централизованная	Низкий
Коррупция с «захватом государства» (верховая коррупция)	Элементы политической элиты**	Бизнесмены, региональные и федеральные чиновники руководящих должностей	Политический рынок институтов	Добровольный обмен		

* Следует допускать возможность передачи части коррупционных доходов как вверх, так и вниз по административной лестнице. В первом случае обеспечивается лояльность руководства, во втором координация коррупционной транзакции и молчание.

** Возможная продажа должностей («кормление») цементирует систему коррупционных отношений.

Коррупции может быть подвержен любой человек, обладающий дискреционной властью – властью над распределением каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, экзаменатор, врач и т.д.). Главным стимулом к коррупции является возможность получения экономической прибыли (ренты), связанной с использованием властных полномочий, а главным сдерживающим фактором – риск разоблачения и наказания. Этой болезнью болеют как отдельные граждане, так и целые подконтрольные государству системы (33, с. 27).

Большинство специалистов признают общественную опасность коррупции: она угрожает верховенству закона, демократии и правам человека, стабильности демократических институтов и моральным устоям общества, искажает действия конкурентных механизмов, оказывает влияние на экономический рост в результате неэффективного перераспределения ресурсов. Снижается эффективность принятия управленческих решений и государственной политики в целом. Коррупционные платежи предполагают смещение границы нормативной прибыльности бизнес-проекта вверх для выплаты скрытых рент. Внешне это проявляется в отказе от менее рентабельных и долгосрочных проектов в пользу более краткосрочных с быстрой отдачей. В целом суммарное воздействие коррупции выражается в занижении нормы накопления, что вряд ли совместимо с задачами повышения темпов экономического роста и модернизации страны. Взаимосвязь типов коррупции, предмета коррупционных трансакций и экономического эффекта представлена в табл. 2 (30).

Коррупция, как глобальное социальное явление, постоянно развивается, приобретая новые черты и особенности. Для современной коррупции характерны следующие тенденции: политизация (перемещение во властные структуры); экспансия (случайные коррупционные связи становятся все более устойчивыми и в итоге трансформируются в мощные коррупционные сети); интернационализация и глобализация (денежные потоки, связанные с коррупционными сделками, все в меньшей степени поддаются контролю со стороны национальных правоохранительных органов)¹; расши-

¹ Руководство немецкой компании «Daimler» призналось в даче взяток государственным чиновникам в 22 странах, в том числе в России. Министерство юстиции США предъявило автопроизводителю обвинение в даче взяток на общую сумму 56 млн. долл. для получения крупных государственных заказов. Что касается

рение сферы легализации коррупции (придание видимости законности коррупционным сделкам). Расширяется и спектр разнообразных способов взятничества и их маскировки (25, с. 134).

Традиционно подходы к исследованию коррупции делятся по научно-отраслевому признаку (правовой, экономический, социологический и т.д.), т.е. коррупция является объектом изучения различных общественных наук, применяющих различный инструментарий и использующих собственный понятийный аппарат. «Именно поэтому существующий сегодня анализ коррупции напоминает калейдоскоп, каждый поворот которого открывает свою картинку коррупции, при этом часто распадающуюся на отдельные фрагменты» (51, с. 6). Вместе с тем необходимо отметить все более широкое распространение междисциплинарного подхода к исследованию коррупции.

Остановимся на некоторых отраслевых подходах к анализу коррупции. Экономическая наука, обратившаяся к исследованию коррупции в конце 1960-х годов (ранее исследованием этой проблемы занимались преимущественно правоведы), рассматривает коррупцию с точки зрения ее воздействия на процесс аллокации ресурсов. При этом экономисты исходят из предпосылки о рациональном поведении участников коррупционной сделки (т.е. решение дать или принять взятку опирается на расчет затрат и выгод).

Одним из основных инструментов экономического анализа коррупции является модель «принципал-агент-клиент» (отношения поручения), в которой в качестве принципала выступает государство (или общество), в качестве агента – государственный служащий, выполняющий волю принципала, и в качестве клиента – физические или юридические лица. Деятельность агента, обладающего дискреционной властью, плохо поддается контролю принципала, не обладающего всей полнотой информации о действиях агента, поэтому, когда интересы агента и принципала не совпадают, агент может пожертвовать интересами последнего в угоду собственным (см.: 2; 13; 40; 51 и др.).

России, то речь идет о нарушениях, совершенных с 1998 по 2008 г. немецким экспортным подразделением концерна Daimler Export and Trade Finance GmbH и российским ЗАО «Мерседес-Бенц Рус».

Министерство юстиции США полагает, что представители этих двух организаций дарили госслужащим дорогие подарки или просто переводили на их счета крупные суммы денег. «Это делалось с помощью офшорных банковских счетов, третьих лиц и вводящей в заблуждение ценовой политики. Эти организации воспринимали подкуп как способ ведения бизнеса», – говорится в заявлении министерства. По документам деньги проходили как скидки или комиссионные платежи (55).

Таблица 2 (30)

**Предмет коррупционной трансакции,
релевантные и общие эффекты**

Типы коррупции	Основание	Релевантный эффект	Общий эффект
Низовая административная (первый вид)	Услуга; ускорение законного решения. Обход санкции за нарушение законодательства	Перераспределение личных доходов, вытеснение индивидов с низкими доходами из потребления государственных услуг, снижение их качества, социальные конфликты	Ухудшение состояния институциональной среды функционирования бизнеса, создание и воспроизводство инфраструктурных ограничений. Рост неопределенности, связанный с непредсказуемым изменением правил игры, а также отсутствием механизма координации и защиты коррупционных трансакций. Ухудшение качества государственного управления. Снижение доверия общества к государству
Низовая административная (второй вид)	Административные барьеры	Перераспределение прибылей в личный доход (вычет из инвестиций), повышение уровня неопределенности. Воспроизводство ошибок первого и второго рода, снижение качества регулирования. Создание спроса на «захват государства»	
Верховая административная	Распределение государственных расходов, захват частных активов чиновниками	Переход бюджетных средств в руки фирм, искажение структуры государственных расходов в пользу высокозатратных проектов в ущерб улучшению поддержания существующей инфраструктуры, снижение эффективности государственных текущих и инвестиционных расходов, снижение качества реформы государственного сектора	
Коррупция с «захватом государства» (верховая коррупция)	Перераспределительные преимущества	Перераспределение власти, расходных полномочий, смещение целей управления в пользу интересов узкой группы, создание благоприятных условий для развития административной коррупции (ухудшение качества защиты прав собственности и контрактов, рост административных барьеров)	

Эта модель используется при анализе коррупции сторонниками различных экономических теорий. Так, теории прав собственности используют ее (коррупцированный агент на основе отношений поручения продает права, которыми он фактически, но незаконно владеет) при трактовке коррупции как нелегального и гибкого средства перераспределения или присвоения прав собственности (51, с. 35).

Приверженцы теории общественного выбора строят модели коррупции, опираясь как на теории поиска ренты, под которой понимается непроизводительная деятельность, основанная на «расходе редких ресурсов ради получения искусственно созданного трансферта» (13, с. 36), так и на модель «принципал-агент-клиент». Рассматривая коррупцию как особую форму ренты, они объясняют неблагоприятные действия индивида его стремлением к достижению единственной цели – максимизации благосостояния в мире ограниченных ресурсов за счет получения выгоды от вмешательства государства в экономику (введение различных ограничений, регулирующих и контролирующих правил). При этом ни моральные соображения, ни общественное давление не оказывают на его поведение никакого влияния, единственным сдерживающим фактором является страх наказания (51, с. 36). В этой трактовке коррупция представляет один из «провалов» государства, т.е. следствие его неспособности обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

Представители неоклассической школы исходят из того, что коррупция служит рациональным способом оптимизации издержек, а разные агенты используют различные виды капитала: политический, административный, экономический. Целью коррупционных сделок является не только получение материальной выгоды, но и переизбрание на выборную должность, сохранение места в административной иерархии, новые деловые возможности (2, с. 37). Однако все традиционные неоклассические модели коррупции не учитывают влияния систем доминирования и легитимации, кодексов, обычаев, жизненных кредо и групповых идеологий на процесс воспроизводства экономического общества. В этом плане оппонентами неоклассиков выступают экономисты-институционалисты, экономсоциологи, социальные антропологи.

С институциональной точки зрения коррупция является разновидностью оппортунистического поведения чиновника, возникающей вследствие высокого уровня асимметрии информации между

гражданами (принципалами) и чиновниками (агентами) (30). Выбор коррупции как формы экономического поведения осуществляется из совокупности имеющихся легальных и нелегальных вариантов, определяемых сформировавшимися в обществе институтами, т.е. «правилами игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданными человеком ограничительными рамками, организующими взаимоотношения между людьми (29, с. 17). Таким образом, коррупционная деятельность возникает и воспроизводится в конкретных условиях в конкретной институциональной среде. Включенность коррупции в экономические и социальные институты воздействует как на сложившиеся институты, так и на возможные направления и скорость их изменения.

Разнообразие факторов, влияющих на процесс формирования институтов (норм), в частности коррупции, В. Полтерович разделяет на три группы: фундаментальные, организационные и социетальные. К фундаментальным факторам относятся ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы, к организационным – действующие законы и инструкции, к социетальным – исторически обусловленные сложившиеся стереотипы социального взаимодействия, нормы бюрократического поведения (40, с. 31–32; 37, с. 6).

Превращение коррупции в норму в бюрократической системе зависит от таких фундаментальных факторов, как зарплата бюрократов и других членов общества, системы контроля и наказания за коррупцию (организационные факторы), готовность коллег и клиентов сотрудничать при вымогательстве и даче взяток, либо, напротив, противодействовать коррупции (социетальные факторы) (37, с. 6).

Экономсоциологи изучают коррупцию с позиций участников коррупционного процесса, не ограничивая их поведение рамками рациональности и с учетом исторических и культурных условий (2, с. 38). Они исходят из того, что масштабы коррупции определяются не калькулируемой рациональностью индивида, а идеологическими установками и социальными нормами, сложившимися в обществе. Оценка одних и тех же явлений, их восприятие в обществе на разных этапах истории могут быть различными. Отношение общественного мнения к коррупции также меняется от страны к стране и от культуры к культуре. Существуют различия, даже разрыв, и в восприятии коррупции общественным мнением в целом и элитами в частности.

В последние годы в России начал развиваться социально-антропологический подход, хорошо известный на Западе, но пока не распространенный в нашей стране. Сторонники этого направления, изучая оценку самими индивидами повседневных социальных практик, показывают, что представления о коррупции различаются в зависимости от социального и культурного контекста. Логика бюрократической организации в не-западных странах может совершенно не соответствовать доминирующей социокультурной логике. Более того, смешение логик и разнородных правил приводит к образованию противоречивых конфликтогенных норм (5, с. 57–59).

Таким образом, антропологический подход в изучении коррупции, рассматривающий социальные феномены в контексте того общества, где они имеют место с учетом присущих данному обществу представлений и интерпретаций, позволяет расширить представление об этом феномене, выйти за рамки узкого идеологизированного дискурса, доминирующего сегодня в дискуссиях о коррупции (5, с. 6).

Причины коррупции в современной России

Как показывают многочисленные исследования, коррупция в каждой стране порождается сложной системой взаимосвязанных факторов, за счет действия которых она приобретает определенные национальные особенности.

Прежде всего, не стоит забывать, что коррупция в России (как, впрочем, и в других странах) имеет свои исторические корни.

Зарождение «легальной» коррупции в России относится к IX–X вв., когда возникает институт «кормления»: отдельные должностные лица не получали денежное содержание из государственной казны, их должно было полностью содержать местное население. Несмотря на то что эта система была в основном ликвидирована в период правления Ивана Грозного в ходе земской реформы 1555–1556 гг., многие ее традиции в деятельности местных органов власти сохранились на долгие годы.

Кормление трансформировалось в лихоимство (подкуп за действия, нарушающие законодательство) и мздоимство (за действия без нарушения закона). К XV в. лихоимство и мздоимство уже образовывали систему взяточничества, коррупции. Первым законом, определившим наказание судей за взятку, явился «Судебник» 1497 г., который запрещал лицам, участвовавшим в процессе, да-

вать «посул» судьям и приставам. С XVI в. известно и новое проявление взяточничества – вымогательство.

Хотя взяточничество вызывало недовольство населения, массовых выступлений и протестов именно по этому поводу практически не было. Известен всего один такой эпизод, относящийся ко времени правления царя Алексея Михайловича (бунт 1648 г. в Москве), в результате которого значительная часть города была сожжена, а царь вынужден был приказать казнить наиболее одиозных взяточников (1, с. 46).

Массовым явлением коррупция в России становится к XVIII в. Петр I пытался бороться с ней репрессивными мерами вплоть до смертной казни. Однако ближайший сподвижник Петра – князь А. Меншиков был и крупнейшим коррупционером. Вымогательством, воровством, взятками, шантажом любимец Петра составил огромное по тем временам состояние¹.

В дальнейшем постоянно делались попытки если и не уничтожения, то хотя бы уменьшения масштабов коррупции. Об этом свидетельствуют многочисленные указы Елизаветы Петровны, Екатерины II, Александра I, Александра II, а также создание различных комитетов для изучения причин лихоимства и выработки мер по его искоренению.

Власти в разное время применяли различные наказания для виновных: от небольшого штрафа или снятия с должностей до вечной ссылки с вырыванием ноздрей и отнятием «всего имения» или смертной казни. Тем не менее к началу XX в. взятки и прочие проявления коррупции по-прежнему процветали. Исследователь начала века П. Берлин объясняет это тем, что в России «взяточничество неразрывно сплелось и срослось со всем строем и укладом политической жизни» (цит. по: 6). Продолжавшаяся на протяжении веков параллельная практика борьбы со взяточничеством, с одной стороны, и развращения высших слоев чиновничества с помощью щедрой раздачи даров «прислужившимся» – с другой, способствовала закладыванию психологических основ взяточничества и казнокрадства. В этих условиях многие жители России веками ориентировались в своем стремлении к благосостоянию не на собственность, а

¹ И в европейских странах еще в середине XIX в. государственная должность рассматривалась как частная собственность, приносившая значительную прибыль, что не считалось коррупцией (5, с. 18). Этические, организационные и политико-правовые основы толкования коррупции в современном понимании начали формироваться только в конце XIX в.

на власть. Именно власть предоставляла в пользование и распоряжение собственность, допускала к «кормушке» и лишала ее.

Взятничество и казнокрадство были тесно связаны с политической благонадежностью. На эти преступления власть смотрела сквозь пальцы в обмен на политическую лояльность. «Веками формировавшаяся наследственная идеология чиновников привела к тому, что они уже, наверное, на генетическом уровне понимали: в определенных пределах правительство позволяет им пользоваться своим должностным положением, “кормиться у дел”, тем самым дает дополнительный заработок; главное, оставаться верным трону» (цит. по: 1, с. 48).

В советский период понятие коррупции как таковое отсутствовало. Коррупция сводилась к взяточничеству, которое считалось пережитком прежнего режима. Тем не менее советское общество было глубоко коррумпировано, как с точки зрения функционирования политической и экономической систем, так и в плане девальвации моральных и гражданских ценностей. Дефицит товаров и закрытость общества давали чиновникам огромную власть. Советская номенклатура активно злоупотребляла своим статусом для получения привилегий и доступа к товарам и услугам, запретным для остального населения. Клиентские отношения выражались чаще всего не в денежной форме, а в обмене товарами или услугами. Личные связи пронизывали все уровни экономики, все республики и области СССР.

Поскольку отсутствие частной собственности серьезно ограничивало возможности личного обогащения, коррупция в СССР приобрела специфические черты, которые до сих пор отражаются на менталитете россиян. Главная ценность состояла не в накоплении имущества, а во власти. Аппаратчики защищали свое место в системе и устраняли из нее «чужих». Таким образом, клиентелизм был основной чертой советского политического и административного аппарата. И в современной России патронаж остается мощным инструментом в руках руководства – как в центре, так и на местах. И в новых условиях конкуренции для захвата рынка или получения того или иного разрешения недостаточно денег – не менее важно быть членом сети, принимать правила «патронажа» (17).

Фактором, потенциально предопределяющим коррупцию в России, является, как это ни парадоксально, обеспеченность страны природными ресурсами, которая, с одной стороны, служит базой для экономического развития и может способствовать снижению кор-

рупции, а с другой – провоцирует рентоориентированное поведение лиц, желающих получить доступ к природным ресурсам (15, с. 24).

Выявлена следующая закономерность – чем выше в экономике доля сырьевых отраслей, тем выше коррупция, и наоборот. Интегральный показатель экономического потенциала в развитых странах на 64% формируется за счет человеческого капитала и на 20% – сырьевых ресурсов. В России все наоборот: 72% – сырьевой фактор и лишь 14% – человеческий капитал (25, с.137). Отечественные олигархи во многом стали таковыми за счет, по существу, бесплатной и безнаказанной эксплуатации природных ресурсов и присвоения природной ренты. Кроме того, спецификой России с ее явно сырьевым перекосом экономики является неконтролируемое обращение дополнительных денежных масс, связанных с высокими ценами на энергоносители на мировом рынке, что в свою очередь укрепляет теневой сектор экономики.

Основным специфическим фактором, определяющим характер развития коррупционных отношений в современной России, является деформация государственной сферы в период перехода к рыночным отношениям. Быстрое и беспорядочное изменение «правил игры» в процессе выхода из советской системы, «номенклатурная» приватизация крупных предприятий и другой государственной собственности, выгоды от которой получили люди, поддерживающие друг с другом дружеские или деловые отношения еще с советских времен, привели к росту коррупции (такой рост наблюдался в переходный период и в других постсоциалистических странах).

Рассматривая взаимодействие власти и бизнеса в процессе реформирования экономики, экономисты Всемирного банка Дж. Хэллман, Дж. Джонс и Д. Кауфманн выделили три типа коррупции: «захват государства», влияние на государство и административная коррупция (27).

Под «захватом государства» понимается воздействие на формирование основных правил игры (т.е. законов, положений, правил и инструкций) с помощью незаконных и «непрозрачных» частных платежей государственным должностным лицам. Влияние – это способность фирмы воздействовать на формирование правил игры без подкупа должностных лиц (благодаря таким факторам, как размер фирмы, ее значение для национальной или региональной экономики, доля государства в пакете акций и продолжительность отношений с государственными чиновниками). Администра-

тивная коррупция выражается во взятках государственным должностным лицам не для введения новых правил, а для обеспечения искаженного применения действующих правил, законов или ограничений, наложенных на деятельность фирмы государством.

«Захват государства» достиг значительных масштабов в странах, где отсутствовали достаточные гарантии прав собственности и сдерживались процессы экономической либерализации. К этой стратегии прибегали в основном фирмы, созданные после начала рыночных реформ, стремившиеся с помощью подкупа компенсировать слабости нормативной базы своей деятельности, укрепить свои права собственности, недостаточно обеспеченные государством. На стратегию влияния опирались либо приватизированные, либо оставшиеся в государственной собственности предприятия, сохранившие устойчивые связи со структурами с надежными правами собственности (27).

Основным источником коррупционных платежей служила теневая экономика, получившая широкое распространение во всех сферах хозяйственной деятельности: неучтенными (и не учитываемыми) деньгами очень просто распоряжаться. Поэтому, отмечает Ю.Г. Наумов, можно с уверенностью утверждать, что доля теневой экономики в экономике прямо определяет и уровень коррупции (25, с. 137).

В этой связи ряд специалистов рассматривают коррупцию как болезнь государственной власти, показатель плохого управления, «силу трения», которую приходится преодолевать обществу при решении поставленных им задач, как «энтропию» общественной системы, т.е. меру внутренней неупорядоченности, меру неопределенности. При этом частные проявления коррупции выступают индикаторами неэффективности в конкретных сферах регулирования, в конкретных зонах взаимоотношений, точках соприкосновения между властью и обществом (44).

Такими точками являются в частности несовершенство законодательства и системы регламентации деятельности чиновников, неэффективность организации системы управления; неправильная постановка задач; неверное определение функций государственной власти (в первую очередь исполнительной); исполнение государством избыточных функций (43, с. 2).

О запутанности и противоречивости российского законодательства написано и пишется очень много. Напомним хотя бы о том, как совсем недавно выяснилось, что в соответствии с Тамо-

женным кодексом рыбы, выловленную в российской экономической зоне, необходимо растаможивать в российском же порту (что мешает развитию рыбной отрасли) (46, с. 7). Это свидетельствует не только об отсутствии согласованности в действиях органов исполнительной власти, но и единой цели этих действий и в целом о неэффективности управления. Власти часто сами устанавливают такие правила, которые стимулируют поиск вариантов их обхода. Иначе говоря, «издержки выполнения закона» значительно превышают «издержки его нарушения».

Одновременно затягивается принятие многих действительно необходимых для борьбы с коррупцией законов, как в свое время было с ФЗ «О противодействии коррупции»¹. До сих пор не принят Закон «О лоббировании», который должен создать правовое поле для исключения коррупционных схем продвижения законопроектов, обеспечивающих тем или иным структурам материальные и иные преимущества, но противоречащих интересам общества и государства².

Большие возможности для безнаказанной коррупции создает отсутствие ответственности власти за принимаемые решения. В российских законах, включая Конституцию РФ, наделяющих исполнительную власть множеством функций, нигде не упоминается функция «ответственности» — и вообще достижения цели — власть лишь «вырабатывает политику» и «контролирует» других субъектов процесса (43, с. 2).

¹ Работа над антикоррупционным законом оказалась весьма длительной. Первая его версия вышла в 1992 г. под названием ФЗ «О борьбе с коррупцией». Этот закон действовал почти 10 лет. Но вместе со сменой дальнейшего курса развития России появилась необходимость в его обновлении. Новый проект ФЗ «О противодействии коррупции» поступил на рассмотрение в Госдуму в ноябре 2001 г., а принят был лишь в декабре 2008 г. Невольно возникает вопрос: кому это выгодно?

² Лоббирование по сравнению с коррупцией имеет более «общий» характер: в случае успешного лоббирования всем существующим и будущим участникам определенного рынка удастся избежать введения невыгодных для них правил, тогда как в случае коррупционной сделки выгоду получает лишь одна конкретная фирма. Кроме того, в случае лоббирования, принятое властями решение в пользу лоббистов имеет более долговременный характер. Государству намного труднее принять вновь заблокированный лоббистами закон, а в случае коррупционной сделки чиновник, которому заплатили один раз за какую-либо услугу, может снова попросить или даже потребовать взятку.

Вспомним в связи с этим хотя бы о проблемах нехватки мест в детских садах (в 1990-е годы во времена демографической ямы многие здания, в которых они размещались, власти продали коммерческим структурам, передали другим организациям, руководствуясь своими сиюминутными интересами), точечной застройки, уничтожения или «реконструкции» архитектурных памятников в Москве, решения о которых власти принимали, исходя из интересов инвесторов (точнее, своих собственных), но отнюдь не населения.

С феноменом безответственности власти тесно связаны и проблемы прозрачности властных решений и общественного контроля за их принятием и реализацией. Отсутствие прозрачности, скрытость властных отношений и принимаемых решений – не просто благоприятное условие или благоприятный фон для коррупции, а ее самостоятельная причина (25, с. 136).

Такие факторы коррупции, как недоверие граждан к государственной власти и отсутствие системы защиты граждан от ее злоупотреблений, также в немалой степени поддерживаются безответственностью государства.

По данным Левада-Центра, более 1/5 жителей страны полагают, что федеральное правительство «коррупцировано, действует в первую очередь в своих собственных интересах». В ноябре 2008 г. доля высказавших соответствующую точку зрения составила 23% и не изменилась по сравнению с ноябрем 2006 г. Аналогичные результаты были получены в том же году Фондом изучения общественного мнения (ФОМ). Опрос показал, что властям/руководству/администрации регионов доверяют лишь 36% россиян, в то время как не доверяют 51%. Еще ниже оказался уровень доверия респондентов к властям/руководству/администрации городов (поселков, сел), в которых они проживают: этим властным структурам доверяют 32% опрошенных, а не доверяют 45%. Крайне низким оказался уровень доверия к силовым и правоохранительным структурам в регионах: соотношение (в %) между доверяющими и не доверяющими судам составило 29:40, милиции, правоохранительным органам, прокуратуре – 27:55 и ГИБДД – 23:51 (50, с. 123).

Парадоксальность российской коррупции, отмечает С. Кордонский, состоит в том, что она становится системой действий членов гражданского общества, которая позволяет им добиваться своих целей вопреки государственным нормам, правилам и законам и использует для удовлетворения своих потребностей чиновников. Последние, являясь такими же членами гражданского обще-

ства, пользуются служебными возможностями для удовлетворения собственных потребностей.

Государство пытается нейтрализовать коррупцию, создавая различные организации, призванные с ней бороться, в том числе и организации гражданского общества. Однако если через эти организации можно «решать проблемы», они очень быстро превращаются в конторы, которые плодят коррупцию. А если проблемы в них решать нельзя, то и значение этих организаций нулевое. Борясь с коррупцией, государство, считает С. Кордонский, по сути, борется с гражданским обществом. И наоборот, избирательно поддерживая организации гражданского общества, государство плодит коррупцию (14).

Одной из причин коррупции специалисты считают включение государственных структур и политической элиты в отношения собственности и механизмы распределения капиталов и товарно-денежных потоков, в то время как государство должно только устанавливать правила игры на рынке, не становясь его обычным участником, преследующим индивидуальный интерес (43, с. 2; 25, с. 136). Таким образом, государство само порождает коррупцию.

Хотя многие специалисты к факторам коррупции относят низкую зарплату чиновников, влияние этого фактора на уровень коррупции, учитывая статистические данные о соотношении средних зарплат государственных служащих и остальных граждан, представляется довольно спорным.

По данным Росстата, в докризисный период зарплаты государственных служащих в России росли высокими темпами – за 2000–2009 гг. зарплата чиновников увеличилась в 10 раз. В то же время увеличивался разрыв между средними зарплатами в России и доходами чиновников. В 2000 г. средний оклад в госорганах составлял 2712,1 руб., в то время как по стране – 2223,4 руб. в месяц. По итогам 2009 г. в региональных органах власти зарплата выросла по сравнению с 2008 г. на 4,4% и достигла 34,4 тыс. руб., тогда как средняя номинальная зарплата по стране составила около 18,8 тыс. руб., т.е. сократилась на 2,8% (54). Однако, как показывает практика, в этот период коррупция в стране не сокращалась, а росла. Таким образом, четкая причинно-следственная связь между коррупцией и низкой зарплатой чиновников не прослеживается. Сходные результаты выявлены и в других странах, хотя международные организации упорно рекомендуют повышать зарплату чиновников для снижения коррупции. Тем не менее высокая зарплата скорее делает чиновников не более честными, а более «дорогими», т.е. поднимает цену взятки (9, с. 14).

Живучесть коррупционных отношений во многом объясняется двойственностью общественного сознания, в котором присутствуют две взаимосвязанные социальные установки: коррупционная зависимость, при которой коррупция воспринимается как неотъемлемый атрибут образа жизни в России, и коррупционная готовность, означающая психологическую установку на решение различных проблем с помощью подкупа. Восприятие коррупции как «социальной нормы» в свою очередь формирует психологическую готовность давать взятки и брать их. По данным социологических опросов, 30% респондентов одобряют тех, кто берет взятки, а 54% — тех, кто их дает (28). Многие граждане смирились и не воспринимают коррупцию как какое-то серьезное зло: оно стало чем-то обыденным, привычным, само собой разумеющимся; бытует мнение, что если даже поменять всех чиновников на других, ситуация практически не изменится. Пройдя путь «коррупционной социализации» и будучи твердо уверенным, что только с помощью взятки его проблема будет решена, человек, ощущая стыд (18% респондентов), унижение (17%) и даже негодование (около 20%), все-таки идет на сделку с совестью; лишь 11,5% вступивших в коррупционные связи никаких угрызений не испытывают, правда, около 5% из числа тех, кто давал взятки, испытывали страх (33, с. 30).

По данным Центра региональной социологии Института социологии РАН, проводившего в 2007 г. опрос, специально посвященный отражению проблем коррупции и борьбы с ней в сознании россиян, они осуждают, прежде всего, коррупцию среди высших должностных лиц (злоупотребления высокопоставленных политиков и бюрократов), но относительно терпимо относятся к низовой коррупции. Объективно это стимулирует высокий уровень развития последней, поскольку низовая коррупция является питательной почвой для развития верхушечной. В то же время массовое сознание россиян недооценивает негативные последствия коррупции: в преимущественно негативном ее эффекте убеждены лишь 2/5 граждан, треть россиян считают коррупцию явлением с нулевым эффектом, а 15% полагают, что коррупция в целом даже приносит пользу (32).

Коррупция, как и любое другое социальное явление, создает условия для собственного воспроизводства, за счет, во-первых, роста численности бюрократического аппарата; во-вторых, превращения коррупции в норму поведения в чиновничьей среде. В 1995–2006 гг. количество чиновников в России выросло почти в

1,5 раза, достигнув 1577,2 тыс. человек (50, с. 118). При этом результативность их деятельности, оцениваемая по произведенному ВВП, оказалась одной из самых низких среди 19 европейских стран. По своему абсолютному значению она составила всего 51,5% среднего невзвешенного значения показателя по этим странам (606,7 тыс. евро в расчете на одного руководителя и законодателя) (50, с. 123).

В коррупционной системе практически нельзя получить должность, связанную с использованием публичных возможностей, не входя в систему круговой поруки (25, с. 135). Как и в прошлом, власть покупает чиновника возможностью жить на не совсем легальный доход. Безусловно, есть огромное число абсолютно честных и порядочных чиновников, но существует негласное правило игры: «химичить» можно в определенных пределах в обмен на лояльность (почему никто не считает расходы). В результате российское чиновничество в настоящее время представляет собой изолированную от общества группу, которая развивается по своим собственным законам и не может рассматриваться в качестве нанятых обществом работников для выполнения функций государственного управления. До формирования веберовской «рациональной бюрократии» России предстоит проделать немалый исторический путь (50, с. 124, 132).

Масштабы и особенности проявления коррупции в современной России

Исследованиями уровня коррупции занимаются многие международные, а также российские организации. Одним из наиболее популярных сравнительных рейтингов коррупции является индекс восприятия коррупции (ИВК), рассчитываемый ТИ¹. В 2007 г. Россия

¹ Некоторые российские специалисты указывают на то, что различные межстрановые рейтинги индексов коррупции являются примером «отчетливого игнорирования исторического и социального контекста коррупционных взаимодействий». Согласно этим рейтингам, наименее коррумпированными являются развитые страны Запада, а в «отстающих» оказываются развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, включая Россию. «Смысл этих рейтингов состоит в формировании идеологии западного законопослушания методом сравнения с коррумпированным, варварским не-Западом», хотя их составители преследуют вполне прагматичные цели – протестировать мир на предмет надежности инвестиций (2, с. 40).

занимала в нем 143-е место из 180 стран (ИВК – 2,3 балла). В 2008 г. она опустилась на 147-е место с ИВК 2,1 балла (что аналогично 2000 г., хотя тогда страна находилась на 82-м месте в мире). В 2009 г. Россия переместилась на 146-е место (ИВК – 2,2 балла). Самый высокий рейтинг за период 1996–2009 гг. был у России в 2004 г. (2,8)¹, относительно высокие рейтинги зафиксированы также в 2002–2003 и в 1996 г. (2,7 и 2,58 соответственно) (60).

Эти данные свидетельствуют о том, что особых изменений в масштабах коррупции в России в последние годы не наблюдается. При оценочной шкале от 1 до 10 и изменении числа изучаемых стран (от 158 в 2005 г. до 180 в 2008 г.) колебания в несколько десятых трудно считать принципиальными изменениями. Таким образом, начиная с середины 1990-х годов Россия последовательно оценивается внешними наблюдателями как страна с высоким уровнем коррупции.

По различным оценкам, экономический ущерб от коррупции достигает 20–40 млрд. руб. в год (31). В целом масштабы отечественной коррупции оцениваются Генеральной прокуратурой в 240 млрд. долл. (20, с. 110), а по оценкам Фонда ИНДЕМ только объем деловой коррупции вырос в 2001–2005 гг. с 33 до 316 млрд. долл., а средний размер взятки – с 10,2 до 135,8 тыс. долл. (47, с. 6). Согласно данным «PricewaterhouseCoopers», 71% российских и иностранных компаний, работающих в стране, стали в 2008 г. жертвами «экономических преступлений», что вдвое превышает средний уровень остальных стран БРИК – Бразилии, Индии и Китая – и на 12% больше, чем показало исследование 2007 г. (18).

По данным Г. Сатарова, в 2005 г. доля коррупционных сделок, приходящихся на каждую ветвь власти, от общего числа таких сделок составляла: законодательная власть – 7,1%, исполнительная – 87,4, судебная – 5,5%. Это, по его мнению, свидетельствует и о фактическом уничтожении разделения властей, и об униженном положении двух ветвей власти, встроенных в вертикаль исполнительной власти, и о предельной зарегулированности экономики (48).

¹ Любопытные данные о связи динамики ИВК со среднегодовыми ценами на нефть приводит главный экономист ИК «Тройка Диалог» Е.Гавриленко, отмечая, что наименьший уровень коррупции был зафиксирован в России в 2004 г., когда цена на нефть составляла 34,18 долл. за баррель. Наихудший ИВК Россия получила в 2008 г. при среднегодовой цене нефти в 95,1 долл. за баррель (23). Однако ИВК России за 2009 г., когда цены на нефть значительно упали, остался практически неизменным.

С точки зрения бизнеса наиболее коррумпированными ведомствами в России являются государственные учреждения, занимающиеся выдачей различных лицензий и выделением квот, бюджетными трансфертами, обслуживанием бюджетных счетов, зачетом долгов, государственными закупками, регистрацией коммерческих организаций, проведением земельной реформы и т.д. Только в 2006–2007 гг. из государственных закупок на общую сумму в 4 трлн. руб. «украден каждый четвертый рубль, т.е. потери от воровства достигают 1 трлн. руб., что составляет порядка 40 млн. долл.» (цит. по: 20, с. 110).

Растет и коррупция на бытовом уровне. По данным доклада ТИ «Глобальный барометр коррупции в 2009 году»¹, в России количество людей, в течение последнего календарного года хотя бы раз дававших взятку, выросло с 17% в 2007 г. до 31% в 2009 г.² (57, с. 24; 58, с. 32). Практически такие же данные дают опросы ФОМ, согласно которым около 30% граждан России осознают, что за последний год принимали участие в коррупционных действиях (28).

Отвечая на вопрос о степени коррумпированности различных институтов, россияне признали наиболее коррумпированными органы государственной власти и местного самоуправления, поставив им оценку 4,5 по пятибалльной шкале (5 баллов – чрезвычайно высокий уровень коррупции) (58, с. 29). По данным ТИ, в России (как, впрочем, и в других странах) лидерами низовой коррупции являются правоохранительные органы, сферы здравоохранения, образования, регистрирующие органы, суды. Эти данные совпадают с оценками российских специалистов. Результаты опроса ВЦИОМ, проведенного в 2008 г., показали, что наиболее коррумпированными сферами и институтами общества россияне считают ГИБДД (33%), власть на местах (28%), милицию (26%). За ними следуют «все об-

¹ Фактически это исследование – всемирный опрос общественного мнения, выясняющий, как люди воспринимают коррупцию в своих странах. Данный опрос проводился в 69 странах, в нем участвовало более 73 тыс. человек (58, с. 2).

² Для сравнения: по данным ТИ, в среднем лишь 5% жителей европейских стран давали взятку в течение прошедшего года, чтобы решить личную проблему или получить услугу. Однако если говорить о конкретных странах ЕС, то тут разброс по этому показателю довольно значителен. Первые места по уровню бытовой коррупции занимают Литва (30% взяткодателей), Греция (18%), Румыния и Чехия (по 14%). В то же время в странах «старой Европы» уровень бытового взяточничества составляет 1–2% (58, с. 32).

щество в целом» (23%), «сфера медицины» (16%) и «образование» (15%)¹, федеральная власть и судебная система (по 15%) (12, с. 8).

По признанию главы Верховного суда РФ В. Лебедева, самыми коррумпированными по итогам приговоров 2008 г. являлись сотрудники милиции, врачи и преподаватели. В 2008 г. в правоохранительные органы поступило около 38,5 тыс. заявлений о преступлениях коррупционного характера, более 30 тыс. дел были направлены в суд (11). В основном речь идет о мелких взятках, сумма которых не превышает 1 тыс. долл. В 2009 г. в судах за получение взяток было осуждено 2300 человек. Причем в 38% случаев сумма взятки не превышала 500 руб., в 29% – составляла 500–3000 руб., и лишь в 1,5% случаев размер взятки превышал 1 млн. руб. (34 приговора) (28).

В 2009 г. следственные органы расследовали более 40 тыс. преступлений коррупционной направленности, совершенных чиновниками. Всего за минувший год поймано за руку более 8 тыс. чиновников, совершивших преступления против государственной власти, интересов службы. Уголовные дела о 16 тыс. преступлений направлены в суды. Среди основных статей, по которым привлекаются к ответственности чиновники: служебный подлог – около 9 тыс. преступлений, получение взятки – почти 7 тыс., злоупотребление должностными полномочиями – более 5 тыс. фактов, нецелевое расходование бюджетных средств – около 300 (7).

По данным департамента экономической безопасности МВД России, в 2009 г. средний размер взятки в России превысил 23 тыс. руб., хотя в 2008 г. составлял 9 тыс. руб., а в 2009 г. 23 тыс. руб., т.е. увеличился в 2,5 раза (42). Эти данные резко расходятся с приведенными выше данными Г. Сатарова, относящимися к более раннему периоду и к деловой коррупции. Вероятнее всего это связано с тем, что правоохранительные органы ловят в основном мелких взяточников, тогда как крупные остаются в тени. Это подтверждает председатель СКП А. Бастрыкин, указывая на то, что «по-прежнему многие коррупционеры обладают иммунитетом от уголовного преследования, и процедура их привлечения к уголовной ответственности занимает значительное время (от одного до двух

¹ По экспертным оценкам, граждане России тратят 1,5 млрд. долл. на оплату «бесплатных» медицинских услуг (26) и 4 млрд. долл. – на взятки в системе образования (16).

лет), что дает им возможность оказывать давление на участников уголовного процесса (24).

Отечественные специалисты, признавая, что «уровень коррупции в России уже гораздо выше, чем следовало бы иметь при достигнутом показателе ВВП на душу населения» (9, с. 16), подчеркивают ее системный, даже системообразующий, характер. Почему же коррупция так живуча в России?

В начальный период реформирования экономики предполагалось, что коррупция – лишь необходимый и неизбежный этап в истории России на пути к рыночным отношениям, она снизится или исчезнет сама собой по мере формирования важнейших рыночных институтов, демократизации общества и возобновления экономического роста. Однако эти ожидания не оправдались.

В 1990-е годы вымогательства носили хотя и массовый, но децентрализованный характер, чиновники выполняли роль обслуживающего персонала, получая мзду за сделки, о которых договорились участники рынка, или решая их проблемы. Но постепенно начала складываться система вертикальных каналов концентрации коррупционных средств. С конца 1990-х годов. в России происходит процесс централизации коррупции, превращение ее в полуправовую политико-экономическую государственную систему. В сформировавшуюся коррупционную пирамиду свой вклад вносят все уровни властной иерархии. При этом невыполнение обязательств по насыщению вертикальных каналов «откупными» становится несовместимым с пребыванием в системе.

Централизованная коррупция, как правило, превращается в неформальный институт защиты прав собственности. Институциональная коррупция удобнее для бизнеса, чем массовая практика децентрализованных поборов, поскольку сокращаются время и издержки на поиск информации о способах решения проблем. Складываются устойчивые расценки на услуги власти, зависящие от размера ренты, которая может быть присвоена за счет получения нужного решения или потеряна при неполучении этого решения; времени, в течение которого может быть получена рента; котировки (статуса) места чиновника, получающего оплату за услугу, во властной иерархии (3, с. 7).

Например, размер взятки за рассмотрение документов Центробанком составляет 500 тыс. долл., за перевод бюджетных средств – 5% от суммы перевода, за снижение таможенной пошлины 30–50% от суммы, на которую снижена пошлина, за получение госзаказа

частной компанией – 20% от суммы проекта (12, с. 7). «Видимо поэтому, бизнес, платя все больше, демонстрирует все меньшую склонность к протесту: стабильность системы примиряет с ее неэффективностью» (2, с. 45). Однако президент РСПП А. Шохин считает, что коррупционное предложение обусловлено высокими альтернативными издержками бизнеса по сравнению с транзакционными коррупционными издержками. Если бы это не было выгодно бизнесу, не приносило выигрыша в прибыли, то бизнес «не совал бы конверты» (52).

Фактически отказавшись от провозглашавшегося курса на конкурентный капитализм, власть перешла от сценария олигархического капитализма 1990-х годов к его государственно-корпоративному варианту, для которого характерны участие государства в разных формах в решениях, принимаемых рыночными агентами, что ставит крупные корпорации в зависимость от решений власти, ее проекта развития экономики. При этом такой вариант предусматривает не конструирование институтов конкуренции, а создание формальных и неформальных правил подчинения бизнеса государству («захват бизнеса властью»). Хотя любое государство вынуждено мириться с определенным уровнем коррупции, государственно-корпоративная модель рынка создает значительно больший, чем конкурентный рынок, коррупционный потенциал в результате роста полномочий чиновников в ходе общего усиления роли государства в экономике (2, с. 45–47).

За полтора десятилетия, подводит итог Ю. Латов, российская коррупция эволюционировала от «африканской» (первая половина 1990-х годов) к «азиатской»¹ (вторая половина 1990-х – начало

¹ Азиатская модель: коррупция – привычное и общественно приемлемое культурное и экономическое явление, связанное с функционированием государства. Такая модель порождается тотальным контролем государства над всеми сторонами жизни общества. Плата за решение проблем поступает регулярно и меняется редко, а фирмы могут спокойно вести дела, так как гарантия их спокойствия обеспечена на самом высоком уровне. И должностные лица, и заинтересованные предприниматели знают негласные правила игры и возможные последствия за их нарушения. Таким образом, использующие этот способ фирмы и предприниматели переводят свои переменные коррупционные издержки в разряд постоянных.

Африканская модель: власть продается «на корню» группе основных экономических кланов, договорившихся между собой, и обеспечивает надежность их существования политическими средствами. При этом преобладает модель переменных издержек коррупции, когда заинтересованные лица решают свои проблемы коррупционным способом по мере их возникновения, обращаясь к «нужным

2000-х годов). По его мнению, с середины 2000-х годов в России начался переход к являющейся продолжением «азиатской модели» «итальянской модели» коррупции, в рамках которой централизованный сбор «пожертвований» осуществляет не государственный аппарат, а политические партии (19).

А. Быстрова и М. Сильвестрос объясняют коррупционность современной России тем, что в странах, осуществляющих системный переход, сочетаются «старые» и «новые» институты и типы поведения. Поскольку страна находится в состоянии продолжительного системного перехода¹, институты, «отвечающие» за переход и соответствующие ему модели поведения, начинают доминировать в системе общественных отношений. Реализация интересов всех господствующих групп осуществляется в обход легально определенных правил и процедур. Более того, это становится обычной практикой. Наблюдаются тенденция сращивания в «единый лоббистский организм» на госкапиталистической основе ведомств и головных отраслевых корпораций, а также «приватизация» формально государственных институтов и превращение клиентарно-организованных частных и частно-корпоративных интересов практически в единственную действенную власть (6).

В. Полтерович также отмечает, что реформы 1990-х годов не учитывали массовую культуру, патернализм большинства населения и незрелость элиты. Реформаторы исходили из неверного противопоставления государства и рынка, не учитывая, что и эффективный рынок, и устойчивая демократия не могут существовать без развитого гражданского общества, без сети институтов саморегулирования. «При их отсутствии законность недостижима, поэтому рыночная свобода ведет к нечестной конкуренции и обогащению немногих, а демократия неизбежно отрицает себя, порождая авторитаризм» (35). Кроме того, решения слишком часто принимались

людям» (чиновникам) для решения своих проблем, выплачивая им за это соответствующее вознаграждение. В таких условиях заинтересованное лицо никогда не знает когда, сколько и кому придется платить (44; 19).

¹ Нельзя не согласиться с авторами, отмечавшими еще в начале 2000-х годов, что Россию, переживающую очередной «приступ» модернизации, можно отнести к числу стран, «стабилизированных в переходном периоде» (наряду с большинством стран Юго-Восточной Азии). По многим существенным характеристикам она напоминает крупные «страны-материки» Третьего мира, такие как Бразилия и Индия, а своей традицией мощной имперской государственности – Китай (не зря все эти страны позднее оказались объединенными понятием БРИК).

исходя из идеологических, а не прагматических соображений. Нередко во главу угла ставилось не достижение реальной эффективности, а следование принципам экономической свободы, уменьшения роли государства и т.д. Реформы стимулировали перераспределительную, а не производственную активность, при этом трансплантируемые, т.е. заимствуемые из иной институциональной среды, институты не только не прививались, но играли деструктивную роль в новой институциональной обстановке.

Именно существующий подход к трансформации институтов, считает Г. Сатаров, вносит наиболее весомый вклад в распространение коррупции, являющейся неким индикатором неэффективности управления, и ее рост в переходные периоды означает, что трансформация институтов сопровождается увеличением их неэффективности. Причина заключается в том, что трансформация институтов рассматривается как очередной управляемый проект заимствования институтов эффективных государств и перенесения их на почву неэффективных, тогда как в западных странах эффективные институты сформировались не в результате какого-то проекта, а вследствие естественного институционального развития. Институты возникали не как некие замкнутые объекты со своими формальными нормами, они одновременно обрастали многочисленными сопряжениями с другими институтами, неформальными практиками, традициями, особенностями общественного сознания и т.д. В результате эффективность конкретного института определялась не только (а зачастую — не столько) его формальным институциональным дизайном, но и многочисленными сопряжениями (47, с. 8–9).

Более того, в начале реформ вследствие резкого изменения макроэкономических условий, недостаточности государственного контроля, макроэкономической политики, направленной на подавление инфляции «любой ценой», и перераспределения переходной ренты резко возросла дифференциация доходов (индекс Джини с 1991 по 1994 г. увеличился более чем в полтора раза — с 0,26 до 0,41), что привело к формированию неэффективных устойчивых норм поведения — институциональных ловушек. К их числу наряду с бартером, неплатежами, уходом от налогов относится и коррупция. Чем более распространена коррупция, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного коррупционера (т.е. меньше трансакционные издержки, ассоциированные с неэффективной нормой).

В дальнейшем неэффективная норма закрепляется под действием трех механизмов: эффекта обучения (коррупционная деятельность совершенствуется, возникают коррупционные иерархии, развивается технология дачи взятки); эффекта сопряжения (неэффективная норма встраивается в систему других норм, сопрягается с ними; так, коррупция связана с уходом от налогов и лоббированием законов, что еще больше затрудняет борьбу с ней); культурной инерции (коррупция оказывается столь обычной и ожидаемой, что отказ от нее воспринимается как нарушение общепринятого порядка). Под воздействием этих механизмов уменьшаются транзакционные издержки коррупционного поведения и увеличиваются трансформационные издержки перехода к альтернативной норме. Коррупция «устраивает каждого», потому что к ней причастны «все остальные». Система оказывается в равновесии – в коррупционной ловушке. После того как ловушка сформировалась, возврат к начальным (дореформенным) условиям не приведет к ее разрушению: возникает так называемый «эффект гистерезиса», т.е. неспособность *экономической* системы, подвергшейся воздействию извне, вернуться в исходное состояние (38).

Если система с недостаточно развитой политической культурой оказывается в институциональной ловушке, улучшение важнейших институтов невозможно. Например, при повсеместном распространении коррупции индивидуальный отказ от коррупционных стандартов поведения невыгоден агентам, а координация их усилий невозможна из-за неразвитости политической системы и гражданского общества. В то же время неквалифицированная и коррумпированная бюрократия не может и не хочет проводить административную реформу; тем самым консервируются и низкая квалификация чиновников, и коррупционный характер системы (36, с. 7).

Каковы перспективы?

В российском государственном управлении и в правоохранительных органах доминирует правовой подход к борьбе с коррупцией. В публичных заявлениях политиков и государственных деятелей коррупция связывается с совершением преступлений, со взяточничеством, следовательно, с уголовным преследованием и арестами вовлеченных в такие действия должностных лиц. Однако репрессивная стратегия никогда не приносила устойчивого успеха. Конечно, правоохранительная машина должна работать эффективно

и поддерживать в потенциальных коррупционерах ощущение высокого риска наказания. Но одного этого недостаточно. В этом плане показателен опыт Китая: разработанные на его основе математические модели показывают циклический рост коррупции после каждой кампании борьбы с ней (49).

В целом же рецепты ограничения коррупции хорошо известны: восстановление внешнего контроля над бюрократией, т.е. возврат к полноценной политической конкуренции; формирование условий для свободного развития независимых СМИ, включая запрет на их учреждение органами государственного управления; предельная открытость властей; либеральный режим функционирования общественных организаций. Важно восстановить разделение ветвей власти с упором на самостоятельность судебной системы (47, с. 8).

В настоящее время институциональные реформы в России не удаются, поскольку страна находится в сети институциональных ловушек. Поэтому только поддерживая в течение определенного времени быстрый рост за счет промежуточной (переходной) системы институтов, когда трансплантированная «из прошлого» структура подвергается постепенной трансформации по определенному плану (возможно, в сочетании со стратегией «выращивания», т.е. приспособления и совершенствования института в «домашней» институциональной среде), можно улучшить качество управления, уменьшить масштабы теневого сектора и коррупции, укрепить законность, снизить административные барьеры и постепенно сделать рост самоподдерживающимся (36, с. 24; 39).

Что же сделано и делается в России в этом направлении?

Надо признать, что в последние годы наметились некоторые подвижки в сторону если не устранения, то сглаживания некоторых дефектов системы.

В 2008 г. был утвержден Национальный план противодействия коррупции и принят Федеральный закон «О противодействии коррупции». Меры, предусмотренные этими нормативными актами (контроль над доходами и имуществом должностных лиц, контроль за конфликтами интересов, антикоррупционная экспертиза нормативных актов, повышение прозрачности функционирования органов власти, совершенствование их системы и структуры, повышение прозрачности и эффективности управления государственным имуществом и ресурсами и т.д.), вписываются в рамки традиционных подходов и носят общий характер. Однако их реализация не привела к улучшению ситуации, поскольку они формулировались

ведомствами, стремящимися либо сохранить текущие возможности изъятия административной ренты, либо создать условия для перераспределения административной ренты в пользу высших звеньев иерархии государственного аппарата (30).

Исходя из соображения о том, что для успешной борьбы с коррупцией необходимо иметь два самостоятельных документа: стратегию и обновляемый каждые два года план в качестве инструмента ее претворения в жизнь, в апреле 2010 г. президент Д. Медведев подписал Указ «О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010–2011 годы». Этот документ утвержден в новой редакции по сравнению с 2008 г. редакции.

Эксперты оценивают этот документ неоднозначно. Г. Павловский считает, что разделение документа является в определенном смысле сменой концепции, переходом от популистской кампании, в значительной степени отвечающей на краткосрочные запросы общественного мнения, к серьезной войне против «крыш», в первую очередь квазигосударственных, т.е. самой возмутительной формы коррупции – превращения государственного учреждения в частное. Гораздо больший скепсис в отношении документа проявляет член научного совета Московского центра Карнеги Н. Петров, полагающий, что усилия государства по демонстрации борьбы с коррупцией связаны с вступлением России в Группу государств по борьбе с коррупцией (ГРЕКО), одной из рекомендаций которой является официальное закрепление системы мер по противодействию коррупции, состоящей из двух частей (21)

В марте 2009 г. была утверждена федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)», в которую в соответствии с Национальным планом противодействия коррупции включены дополнительные меры по профилактике коррупции на государственной службе, в частности разработка антикоррупционных стандартов для государственной и муниципальной службы в рамках единой системы запретов и ограничений, введение нового порядка представления государственными служащими сведений о своих доходах и имуществе и аналогичных сведений о членах семьи и т.д. Впервые предполагается проводить мониторинг общественного мнения об эффективности государственной службы (41). Но расходы чиновников по-прежнему контролю не подлежат.

Таким образом, «антикоррупционная» политика пока преимущественно ограничивается созданием «рамки» – принятием и распространением на все новые и новые группы чиновничества (в том числе на силовые элиты) норм, ограничивающих коррупцию (8).

В то же время государство демонстрирует стремление к активному внедрению интернет-технологий, способствующих повышению открытости и прозрачности государственного управления во всех областях. Поскольку компьютеризированные услуги на основе онлайн-технологий позволяют управлять решениями и действиями на расстоянии, деперсонализируют предоставление услуг и практически не оставляют возможностей для передачи взятки или подарка, стандартизируют все правила и процедуры, делая их максимально четкими, все это, как свидетельствует международный опыт, способствует искоренению коррупции.

В 2009 г. правительство обязало федеральные министерства и ведомства проводить через электронные аукционы все свои закупки. Для региональных и муниципальных властей такая обязанность возникнет с 2011 г. Предполагается, что абсолютная конфиденциальность электронных аукционов не позволит поставщикам вступать в сговор между собой, а заказчикам, не знающим, какие компании будут участвовать в аукционе, – оказывать на них какое-либо давление.

Вместе с тем эксперты сомневаются в том, что электронные аукционы смогут эффективно воспрепятствовать коррупции, поскольку пока в них присутствует человеческий фактор, нельзя исключить сговор между поставщиками или между поставщиками и заказчиками (53).

Предполагается, что уровень коррупции удастся снизить по мере реализации запущенного в декабре 2009 г. проекта «электронного правительства». Единый портал услуг должен работать по принципу «одного окна», предоставляя в электронном виде информацию и услуги как на федеральном (госрегистрация индивидуальных предпринимателей и юридических лиц), так и на местном уровне (замена паспорта или прием налоговых деклараций). Сейчас на портале можно найти перечень всех услуг, а также необходимые бланки для заполнения документов и даже попытаться получить заграничный паспорт. Однако эта процедура еще далеко не отработана, и избежать похода в отделение ФМС, очередей и общения с чиновниками не удастся. В феврале 2010 г. для ускорения и коорди-

нации усилий органов власти всех уровней в области создания «электронного правительства» была создана правительственная комиссия.

Вслед за президентом чиновники разных рангов выходят в Интернет, создавая онлайн-дневники и блоги, однако, по мнению комментаторов, делается это вовсе не для того, чтобы лучше понимать и быстрее реагировать на проблемы населения, а на самом деле с тем, чтобы подправить свой имидж перед электоратом и СМИ. Скорее всего именно с этой целью мэр Москвы Ю.Лужков обязал столичных чиновников разработать «состав, объем и периодичность» онлайн-дневников и блогов, которые они должны вести. При этом должны быть регламентированы абсолютно все пункты блогерства: когда писать, что писать, как часто, что «не выносить» и т.д. (22).

1 января 2010 г. вступил в силу ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». С принятием закона граждане должны стать уже не только сторонними наблюдателями осуществления государственной власти, но и непосредственными участниками, поскольку гарантированное право на доступ к информации органов власти и местного самоуправления предполагает реальное, а не формальное соблюдение принципа открытости и прозрачности власти и принципа соблюдения публичности власти.

В законе не конкретизирован перечень информации, доступ к которой ограничен, что может послужить лазейкой для отказа в предоставлении информации по запросу граждан; не решена проблема получения информации о деятельности органов власти и местного самоуправления СМИ; все контрольные функции над исполнением норм закона и на этот раз переданы именно тем, кто его должен исполнять. Тем не менее, по мнению экспертов, этот закон выводит Россию на новый уровень выстраивания отношений между властью, СМИ и обществом, свидетельствует о готовности власти к открытому диалогу с ними. Но состоится ли такой диалог и будет ли власть действительно открыта для общества, покажет время (45).

В качестве одной из основных мер по профилактике коррупции в Законе «О противодействии коррупции» предусматривалось формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению, в том числе путем антикоррупционной пропаганды. Однако «сегодня рассуждения о проблемах борьбы с коррупцией в России стали общим местом и оттого, в большинстве случаев, занятием демагогическим, своеобразным исполнением светского ритуала. К столь печальному выводу... приводит удручающее соотношение

агитационных, пропагандистских усилий власти, направленных на противодействие коррупции, и реальных результатов этой деятельности» (4, с. 3). Таким образом, к сожалению, антикоррупционная пропаганда – «задача на долгие годы, и вряд ли ближайшие поколения россиян будут жить в обществе, где антикоррупционное поведение, а также негативное отношение к даче взяток и взяточполучению, станет общепризнанной нормой поведения» (50, с. 131).

Весьма скептически оценивает возможность в скором будущем победить коррупцию и население страны. По данным ФОМ, 79% россиян оценивают уровень коррупции в России как высокий. При этом лишь каждый десятый участник опроса считает, что он снижается. Рост уровня коррупции фиксируют 38% наших сограждан. Всего 18% респондентов ожидают снижения уровня коррупции в ближайший год. Большинство опрошенных (53%) не ждут улучшений в этой сфере (34), что фактически совпадает с данными ТИ, показывающими, что 52% россиян считают борьбу правительства с коррупцией неэффективной (58, с. 33).

Список литературы

1. Бабенко В.Н. Коррупция в России: От обычаев и традиций к образу жизни? // Россия и современный мир. – М., 2009. – № 4 (65). – С. 44–61.
2. Барсукова С.Ю. Коррупция: научные дебаты и российская реальность // Ответственные науки и современность. – М., 2008. – № 5. – С. 36–47.
3. Барсукова С.Ю. Сращивание теневой экономики и теневой политики. – Режим доступа: http://mirrossii.ru/images/pubs/2009/04/12/0000329055/07_Bars_3_2006.pdf
4. Богданов И.Я., Голик Ю.В., Карасев В.И. Коррупция на современном этапе государственно-политического развития России / РАН. Ин-т социал.-полит. исслед. – М., 2008. – 101 с.
5. Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции / Сост. и отв. ред. Олимпиева И.Б., Панченко О.В. – СПб., 2007. – 234 с.
6. Быстрова А., Сильвестрос М. Феномен коррупции: некоторые исследовательские подходы. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Article/bustr_fenkorr.php
7. В РФ чиновники за год совершили более 40 тысяч преступлений. – Режим доступа: <http://bfin.ru/news/2010/02/09/v-rf-chinovniki-za-god-sovershili-bolee-40-tysjach-prestuplenij.html>

8. Виноградов М. Экватор или Рубикон? Итоги двухлетия президентства Дмитрия Медведева и вызов 2012 // Известия. – М., 2009. – 26 апреля. – С. 7.
9. Гуриев С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? // Вопросы экономики. – М., 2007. – № 1. – С. 11–18.
10. Д. Медведев. У коррупции в России очень уродливые формы. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/politics/07/11/2009/343738.shtml>
11. День международной борьбы с коррупцией: чем похвастает Россия? – Режим доступа: www.k2kapital.com 09.12.2009
12. Добренков В.И., Исправникова Н.Р. Коррупция: современные подходы к исследованию: Учеб. пособие / МГУ им. М.В. Ломоносова. Социол. фак. – М., 2009. – 207 с.
13. Елифанова Н. Исследование коррупции на основе методов экономической теории // Вопросы экономики. – М., 2007. – № 1. – С. 33–44.
14. Кордонский С. Государство, гражданское общество и коррупция. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?article=1168&numid=>
15. Коррупция в мире и международная стратегия борьбы с ней / Отв. ред В.А. Номоконов. – Владивосток, 2004. – 200 с.
16. Коррупция в образовании после внедрения ЕГЭ выросла в 20–25 раз! – Режим доступа: <http://www.e-vid.ru/index-m-192-p-63-article-26934.htm>
17. Коррупция в России: наследие советского режима и экономические реформы. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-20.shtml>
18. Коррупция обходится России в 318 миллиардов долларов – треть от ВВП. – Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/social/20091124/156673415.html>
19. Латов Ю.В. Какова институциональная динамика коррупции? – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/295407.html> 05.03.10
20. Магарил С.А. Бюрократия как отражение качества образования // Правовая и политическая культура России: Прошлое, настоящее, будущее. – Новосибирск, 2008. – С. 108–133.
21. Медведев объявил войну «крышам». – Режим доступа: http://www.ng.ru/politics/2010-04-15/1_corruption.html
22. Мир без большой политики // Московская неделя. – М., 2010 г. – 23 апреля – С. 3.
23. Названы самые коррумпированные профессии. – Режим доступа: <http://www.pravo.ru/review/view/7614/>
24. Наиболее коррумпированной в России остается правоохранительная сфера. – Режим доступа: <http://www.tass-ural.ru/lentanews/83052.html>
25. Наумов Ю.Г. Концепция антикоррупционного механизма в системе экономических отношений в России // Пространство экономики. Тетра еconomicus. – Ростов-на-Дону, 2009. – Т.7, № 3. – С. 133–143.

26. Неизлечимая болезнь: ВОЗ забила тревогу по поводу коррупции в здравоохранении и фармацевтике. – Режим доступа: <http://www.newizv.ru/health/news/2010-01-27/120693/>
27. Нестик Т.А. Коррупция и культура. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-2/n4-05.html>
28. Ни дать, ни взять (семинар ВШЭ). – Режим доступа: <http://opes.ru/1158284.html>
29. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М., 1997. – 190 с.
30. Овчинников М. Влияние финансового кризиса на реализацию антикоррупционной политики. – Режим доступа: <http://www.sigma-econ.ru/files/4501/Ovchinnikov.doc>
31. Откуда берется коррупция и что с ней делать? – Режим доступа: <http://www.crime.vl.ru/index.php?p=2597&more=1&c=1&tb=1&pb=1>
32. Отражение проблем коррупции в общественном сознании россиян. – Режим доступа: http://www.isras.ru/abstract_bank/1210259681.pdf 09.03.10
33. Охотский Е.В. Коррупция: Сущность, меры противодействия // Социологические исследования. – М., 2009. – № 9. – С. 25–33.
34. План Медведева по борьбе с коррупцией выглядит размыто. – Режим доступа: <http://light.finam.ru/news/article22907/default.asp>
35. Полтерович В. Страны, которым удалось из развивающихся стать развитыми, отвергали стандартные рецепты. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/vic.htm>
36. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – М., 2008. – № 4. – С. 4–24.
37. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – 37 с. – Режим доступа: http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ep99001.pdf
38. Полтерович В.М. На пути к новой теории реформ. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/vmp1.htm> 04.03.10
39. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/polt.htm>
40. Полтерович В.М. Факторы коррупции // Экономика и математические методы. – М., 1998. – Т. 34, № 3. – С. 30–39.
41. Президент Дмитрий Медведев подписал указ об утверждении федеральной программы реформирования и развития системы госслужбы. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/03/11/medvedev.html>
42. Размер взятки вырос в 2,5 раза. – Режим доступа: <http://finam.info/need/news2266C00001/default.asp>
43. Результаты исследования «Природа и структура коррупции в России» / ИнОП (при участии ЦЕССИ). – М., 2006. – 9 с. – Режим доступа: <http://www.inop.ru/page529/page519/>
44. Россия-2015: судьба коррупции и судьба России. – Режим доступа: <http://www.anti-corr.ru/indem/2015/Corr2015.htm>

45. Савинцева М.И. Правовое обеспечение информационной открытости в России по новому закону о доступе к информации. – Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/node/408>
46. Савиных А. Рыба ждет денег // Известия. – М., 2010 г. – 19 апреля – С. 1, 7.
47. Сатаров Г. Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики – М., 2007. – С. 4–10.
48. Сатаров Г. Коррупция – 6. – Режим доступа: <http://ej.ru/?a=note&id=8333>
49. Сатаров Г. Коррупция – 16. С надеждой. – Режим доступа: <http://ej.ru/?a=note&id=9003>
50. Смирнов С.Н. Российская бюрократия и ее роль в процессах модернизации // Мир России. – М., 2009. – № 4. – С. 115–139.
51. Социально-экономические аспекты коррупции: Пробл.-темат. сб. / РАН. ИНИОН. Отд. экономики; Отв. ред. и сост. – Жилина И.Ю. – М., 1998. – 158 с.
52. Тезисы президента РСПП А.Н. Шохина к выступлению на научном семинаре ГУ-ВШЭ «Теория и практика взаимодействия бизнеса и власти в России: Теневая экономика и коррупция в России и в мире». – Режим доступа: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=16765>
53. Федеральным министерствам утвердили перечень товаров, которые можно закупать только на электронных аукционах. – Режим доступа: <http://premier.gov.ru/premier/press/ru/4523/>
54. Чиновники стали дальше от народа на 83%. – Режим доступа: <http://pda.mk.ru/economics/article/2010/04/11/465940-legkaya-kazennaya-dolya.html>
55. Daimler признался в подкупе и заплатит штраф. – Режим доступа: http://ekhoplanet.ru/buisnesothers_print_30799_4886
56. Tanzi V. Осторожно: коррупция // Transition — Экономический вестник о вопросах переходной экономики. – М., 2004. – № 2. – С. 4–5. – Режим доступа: <http://www.cefir.ru/transition.html>
57. Baromètre mondial de la corruption 2007 / Transparency international. – Rapport. – 27 p. – Mode of access: http://www.transparency.org/content/download/27399/412580/file/GCB_2007_report_french.pdf
58. Baromètre mondial de la corruption 2009 / Transparency international. – Rapport. – 40 p. – Режим доступа: http://www.transparence-france.org/e_upload/pdf/global_corruption_barometer_2009pdf.pdf
59. Rapport mondial sur la corruption 2009: La corruption et le secteur privé / Transparency international. – 362 p. – Mode of access: <http://www.transparency.org/content/download/46185/739793>
60. Transparency international. – Mode of access: <http://www.transparency.org/tools/measurement>

Е.А. Пехтерева
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Опыт последних лет показывает, что кредит может выступать в качестве как одного из условий возникновения глобального финансового кризиса, приводящего к экономическому спаду в мировом масштабе, так и эффективного инструмента выхода из кризиса и катализатора оживления экономики.

**Теоретические аспекты роли финансов в обеспечении
экономического роста**

Важным фактором экономического роста в любой экономике является уровень развития ее финансовой системы в целом и банковского сектора в частности. Этот вопрос в экономической научной среде уже практически перестал быть спорным, хотя современные взгляды на финансы и, в частности, на кредит и его влияние на производство все еще неоднозначны. Наиболее ранние школы относят кредит к нейтральной категории по отношению к производству. Более поздние исследования признавали, что финансы и кредит могут выступить серьезной разрушительной силой в экономике. До недавнего времени многие эксперты и теоретики, специалисты в области экономики развития обходили в своих исследованиях тему влияния состояния финансовой системы страны на ее экономический рост, многие, признавая это влияние, считали, что роль финансового фактора сильно переоценивается. При этом нобелевский лауреат в области экономики М. Миллер считал, что вклад финансов в экономический рост настолько очевиден, что не стоит даже всерьез дискутировать по этому поводу (30, с. 4).

Современные исследования, проводимые специалистами международных финансовых организаций (МВФ, Всемирный банк), показывают, что уровень развития финансового сектора экономики непосредственно влияет на экономический рост.

Так, в исследовании специалистов МБРР А. Демергуч-Кунт и Р. Левина показано, что чем больше развита финансовая система в стране, тем лучше и эффективнее функционируют финансовые посредники, тем меньше финансовых ограничений испытывают предприятия, которым для расширения бизнеса недостаточно внутренних финансовых ресурсов в виде нераспределенной прибыли. Предприятиям всегда требуется внешнее финансирование, они являются нетто-заемщиками в любой экономике. А внешнее финансирование в достаточных объемах может обеспечить только хорошо работающая финансовая система. Эффективное функционирование финансовой системы облегчает производителям доступ к финансовым потокам, что способствует их развитию, положительно влияя тем самым на экономический рост.

А. Демергуч-Кунт и Р. Левин отмечают, что впервые зависимость долгосрочного роста и уровня развития финансов была выявлена Р. Голдсмитом в 1969 г., а затем его исследование было расширено и продолжено Р. Кингом и Р. Левиным в 1993 г.

Состояние финансовой системы прямо влияет на сбережения, инвестиционные решения и способность реализовать технологические инновации, тем самым стимулируя или тормозя экономический рост. На основе данных за 30 лет (1960–1989) по 77 странам и расчета показателя финансовой глубины (DEPTN – отношение совокупных активов банков к ВВП), применяя эконометрические методы обработки массивов данных, указанные авторы выявили статистически значимую и экономически существенную зависимость между уровнем развития финансовой системы и долгосрочным экономическим ростом.

Чем лучше развита финансовая система в стране, тем выше темпы роста ее экономики. Причем степень развития банковской системы и фондового рынка оказывают положительное влияние на экономический рост параллельно друг другу. Есть страны, в которых финансовым посредником выступает преимущественно фондовый рынок (например, США, Великобритания, Япония, Сингапур) и страны, в которых в силу исторических причин фондовый рынок развит слабее и основными финансовыми посредниками на рынке капиталов для предприятий являются банки (практически

все европейские страны, включая Россию). При этом показатель финансовой глубины, по мнению авторов исследования, позволяет достаточно точно рассчитать для каждой из исследованных стран темпы ее экономического роста в исследуемый период. То есть рассчитанный авторами показатель совпал с реальным. Тем самым авторы доказывают, что финансы в своем развитии не просто следуют за развитием экономики, а определяют его темпы (30, с. 19).

Авторы другого исследования, Е. Дабла-Норрис, Е. Керстинг, и Г. Вердье, изучили зависимость экономического роста от динамики производительности, измеряемой показателем совокупной производительности факторов производства (СПФП). Факторы, влияющие на СПФП, в свою очередь также определяют направление и темпы экономического развития. Важнейшим фактором производительности является технологический прогресс, который зависит от инновационной активности. Но инновационный процесс требует масштабных финансовых затрат, поскольку является дорогостоящим и рискованным. Обеспечить качественное финансовое обслуживание инновационных процессов в стране способна только развитая финансовая система. Таким образом, влияние уровня развития финансовой сферы на инновационную систему и далее – на СПФП прослеживается вполне определенно (29).

В исследовании специалистов МБРР на примере 36 промышленных отраслей в 41 стране за период 1980–1990-х годов также показана существенная положительная корреляция между финансовым развитием, измеренным показателем объема частного кредита по отношению к ВВП, и отраслевой динамикой роста СПФП (30, с. 29–33).

По мнению многих исследователей, финансовое развитие стимулирует конкуренцию, доступность финансирования содействует развитию предпринимательства. Исследование, проведенное в Бразилии и Мексике, показало, что ограничения роста финансовых посредников ведут к повышению уровня концентрации в промышленности и, тем самым, к снижению уровня конкуренции и производительности.

Исследования также подтверждают важность финансового развития для роста фирм и улучшения результатов их деятельности, особенно для малых предприятий, которые, как правило, испытывают недостаток средств и для которых доступ к финансированию жизненно необходим. Малые предприятия развиваются особенно динамично в условиях финансово продвинутой экономики, по-

скольку развитие финансовой сферы ослабляет финансовые ограничения для роста фирм.

Имеются свидетельства того, что положительное влияние финансового сектора ведет к снижению стоимости капитала и способствует его эффективному размещению. Отрасли, зависимые от финансирования, растут непропорционально быстрыми темпами в экономиках с развитыми финансами (29; 30, с. 33). Согласно ряду других исследований, финансовое развитие способствует перераспределению капитала в быстрорастущие и высокопроизводительные отрасли, и важность такого перераспределения нельзя недооценивать. Например, этим обстоятельством объясняются успехи последнего десятилетия, достигнутые в Китае и Индии.

В целом, обзор обширной литературы, проведенный специалистами МВФ и МБРР по данной тематике, показывает, что хорошо функционирующая финансовая система стимулирует конкуренцию, обеспечивает доступ производителей к финансовым ресурсам, снижает стоимость капитала и обеспечивает его эффективное перераспределение. В зрелых в финансовом отношении экономиках в силу развитой системы мониторинга и контроля за использованием привлеченных средств инновации локализуются в наиболее эффективных фирмах. Поэтому инновационная деятельность этих фирм приносит более значительные результаты по сравнению с результатами, которые достигаются фирмами, осуществляющими инновации в странах со слабым развитием финансов.

Чтобы показать прямую связь между производительностью и инновационной деятельностью, а также уровнем развития финансовой системы, обеспечивающей инновационным фирмам доступ к капиталу, специалисты МВФ построили свое исследование на основе производственной функции Кобба–Дугласа и положения, согласно которому производительность является положительной функцией инноваций. При этом они учитывали, что окупаемость инноваций может иметь различную динамику. В качестве источника информации авторы использовали «World Bank Enterprise Survey» за 2005–2007 гг., содержащий данные по 14 тыс. фирм из 63 стран (объем и структура активов, занятость, заработная плата, издержки производства, инновационная деятельность, ресурсы НИР и др.), а также другие страновые показатели финансового развития. На этой основе с использованием показателей многих отраслей промышленности и предприятий различного масштаба как развитых, так и развивающихся стран, в том числе данных о доступе к

финансированию, была прослежена связь между инновационной деятельностью фирм, определяемой как внедрение новых продуктов и процессов, и их производительностью.

Уровень финансового развития стран оценивался по ряду показателей, основным из которых явилось отношение объема частного кредита, определяемого как объем кредита, предоставляемого депозитными учреждениями частному сектору, к ВВП. Этот показатель дополнялся тремя другими показателями: капитализация фондового рынка (отношение объема капитализации к ВВП); финансовая открытость (отношение суммы заграничных активов и обязательств к ВВП); сводный показатель доступа к финансовым услугам (степень насыщенности банковскими филиалами в географическом и демографическом разрезах и др.).

Первый этап исследования (анализ регрессии производительности от различных показателей инновации и других параметров фирм) показал, что при прочих равных условиях фирмы, внедрившие новые продукты или процессы, являются более производительными. Инновации оказывают значимый экономический и статистический эффект на показатель выработки на одного рабочего (29, с. 12). Также было выявлено, что инновационные фирмы, как правило, являются крупными экспортерами и находятся в частной собственности отечественных или иностранных собственников. Эти результаты устойчивы при применении различных показателей инновационности и производительности (таких как выработка на одного рабочего и СПФП, рассчитанная на основе производственной функции). При введении показателей делового климата оказалось, что трудности финансирования, согласно оценке самих фирм, оказывают негативное воздействие на производительность, при этом более значимое, чем другие параметры, например, энергетическое снабжение, лицензирование и регулирование, уровень квалификации занятых.

Следующий этап исследования состоял в определении воздействия уровня финансового развития на взаимосвязь инноваций и производительности. Поскольку инновационный процесс является капиталоемким и, как правило, требует внешнего финансирования, естественно предполагать большую инновационность там, где финансовый сектор относительно более развит. Важно было, однако, установить связь этого развития с более высокой эффективностью инноваций. Один из аргументов в пользу такой связи основан на способности финансовой системы к оптимальному размещению

ресурсов капитала. В стране с развитым финансовым сектором больше вероятность того, что финансирование получают хорошие инновационные проекты, а не малоэффективные. Иначе говоря, финансовая система «отбирает» фирмы и проекты с наибольшим потенциалом производительности. Кроме того, хорошо функционирующие рынки капитала и институты стимулируют внедрение продуктивных технологий тем, что снижают риск ликвидности инвесторов, в том числе за счет инструментов хеджирования и других методов распределения риска.

Этот процесс отбора означает, что инновационная деятельность более эффективна в странах с высоким уровнем финансового развития. Чтобы протестировать эту гипотезу, была исследована связь между производительностью и инновационностью фирм путем включения в регрессию эффекта взаимодействия между уровнем развития финансового сектора и инновационной активностью фирм. Расчеты показали, что воздействие инноваций на производительность выше в финансово развитых странах, и эти результаты устойчивы по отношению к различным показателям производительности, инновационности и развитости финансового сектора.

Как показали результаты исследования, развитие финансового сектора имеет особо важное значение для инновационных фирм. Воздействие финансового развития оказывается более существенным для фирм отраслей высоких технологий, у них выше коэффициент взаимодействия между финансовым развитием и инновациями.

В целом исследование показало, что инновации во всех их проявлениях – новые продукты, технологии, улучшение и распространение существующих передовых технологий – играют решающую роль в подъеме производительности на уровне фирмы, их воздействие носит прямой и измеримый характер, но этот эффект опосредован финансовым сектором. Таким образом, фирмы извлекают максимальные выгоды от инноваций там, где хорошо развит финансовый сектор. По мнению авторов исследования, содействие технологическим инновациям и экономным методам производства, повышающим производительность, – основной канал воздействия финансов на экономический рост (29).

Российские экономисты также не остаются в стороне от обсуждения проблемы влияния финансов на экономический рост. Известный российский специалист по вопросам банковской деятельности О. Лаврушин считает, что для того, чтобы правильно оценить воздействие кредита на производство, а следовательно, на

экономический рост, важно обратиться к его свойствам. Современный кредит выражает движение ссудного капитала, с его помощью должна быть создана новая стоимость, обеспечено эффективное развитие экономики. Это означает, что кредит должен получить лишь тот субъект, который создает приращение к ссужаемой стоимости, то предприятие, которое функционирует эффективно. Работая на эффективное производство, кредит повышает производительное использование ресурсов. В отличие от собственных средств или государственного финансирования его нельзя просто потратить, его нужно вернуть с процентами. Без всякого преувеличения, считает О. Лаврушин, кредит является значительной производительной силой и «в современном государстве выступает главным источником экономического развития» (7, с. 24).

Следует добавить, что в тех экономиках, где основную роль в финансовой системе играют не фондовые рынки, а банки, на экономический рост существенно влияет уровень развития банковской системы (30). К таким экономикам относится Россия. В нашей стране именно банки выступают в качестве основных финансовых посредников. Фондовый рынок в России все еще недостаточно развит, поэтому большинство российских предприятий, когда им требуются дополнительные финансовые ресурсы, особенно для инвестиционных целей, обращаются именно за банковскими кредитами. Однако если посмотреть на данные Росстата об источниках финансирования инвестиций российскими предприятиями в 2008 г., мы увидим, что за счет кредитов банков-резидентов было профинансировано только 14,6% инвестиций в основной капитал. В докризисный 2007 г. эта цифра была практически такой же – 14,68%, в 2006 г. она составляла 13,8%. В 2000 г. только 4,4% инвестиций в основной капитал было осуществлено за счет банковских кредитов (18).

Несмотря на определенный прогресс, для страны с банковско-ориентированной финансовой системой это слишком мало. В развитых странах, таких как Япония, Германия, Франция, Италия и др., где банки также доминируют в качестве финансовых посредников, доля банковских кредитов в финансировании реальных инвестиций намного выше и составляет от 25 до 50% (33). При этом следует отметить, что в 2008 г. российские компании на 40% профинансировали свои инвестиции за счет собственных средств и на 60% за счет внешнего финансирования. Помимо банковских кредитов источниками внешнего финансирования в основной капитал для российских компаний стали: средства от эмиссии акций (0,7% всех инвестиций);

средства от выпуска корпоративных облигаций (0,08%); кредиты иностранных банков (2,5%); заемные средства других организаций (6,2%); бюджетные средства (21%); средства внебюджетных фондов (0,3%); средства вышестоящих организаций (13,7%). Можно сделать вывод, что банки в России действительно являются основными финансовыми посредниками, поскольку через банки предприятия привлекают значительно больше средств, чем от выпуска ценных бумаг. Однако услугами банков как основных агентов финансового посредничества российские фирмы пользуются слишком мало, предпочитая банковским кредитам собственные средства; предприятия с государственным участием широко пользуются средствами из госбюджета и от вышестоящих организаций (18).

Очевидно, что для большинства российских предприятий кредиты отечественных банков, так же как и средства, мобилизуемые на фондовом рынке, малодоступны. Большинство отечественных фирм, т.е. главным образом средние и малые предприятия, для развития бизнеса и финансирования инвестиций вынуждены использовать свои внутренние ресурсы, а также коммерческие кредиты от партнеров по бизнесу, в частности от иностранных партнеров и банков. Даже солидные российские акционерные компании платят весьма незначительные дивиденды или не платят их совсем, из года в год сохраняя всю нераспределенную прибыль как основной источник инвестиций.

Если говорить о малых предприятиях, то, по данным Российского банка развития, в составе ресурсной базы отечественного малого и среднего бизнеса (МСБ) банковские кредиты занимают 16%. На средства учредителей приходится 23%, а на собственную прибыль 61%. В развитых странах банковские кредиты составляют около 80% пассивов МСБ. Крупный бизнес из-за высокой стоимости кредитов отечественных банков активно заимствует средства на внешних рынках капитала, где имеется возможность привлечь более дешевые ресурсы на более длительный срок. В 2008 г. российские частные компании привлекли 198,1 млрд. долл. в качестве заемных средств нерезидентов, что составило 25% кредитов, привлеченных отечественными компаниями в качестве инвестиций в основной капитал. Еще 165 млрд. долл. привлекли сами банки. 65% ресурсов, привлеченных из-за рубежа, предоставлялось российским компаниям и банкам в виде кредитов. Это свидетельствует о том, что российские компании, нуждаясь в заемных средствах, значительную их часть вынуждены привлекать из-за рубежа. Расчеты

показывают, что для стабильного развития отечественной экономики объем кредитования должен стабильно возрастать на 25% в год (12, с. 36–37; 18).

В настоящее время в России банки, которые «должны вести экономический рост страны», в действительности пока «не являются основой развития экономики, а следуют за ее ростом... специализируются на перераспределении прибыли между предприятиями, а не превращают доходы в долгосрочные инвестиции в экономику», – такое мнение высказывал О. Выюгин еще в 2002 г., находясь на посту заместителя председателя Центрального банка России (2). С тех пор кардинальных сдвигов в этом вопросе не произошло. О. Лаврушин также считает, что в нашей стране кредит не играет существенной роли в решении насущных задач: ни в стимулировании инновационного развития, ни в модернизации капитальной базы, ни в развитии регионов, а также среднего и малого предпринимательства (7, с. 24).

Российский кредит: Текущие проблемы

Кредит, облегчая обмен, увеличивает массу обращающихся капитальных благ, привлекая их из сферы накопления и обращения. Между тем для России характерно восприятие кредита как денежного фактора вне связи с его значением для развития материального производства, что служит одной из причин его неразвитости, считает О. Лаврушин. В России кредит воспринимается преимущественно как фактор денежного предложения, а тот факт, что с помощью кредита создается также товарное предложение, противостоящее денежной массе, остается без должного внимания. Кроме всего прочего, представляется, что российское общество ориентировано в большей степени на развитие, основанное на первоначальном накоплении ресурсов, а затем на их использование. По такому пути шли многие государства, но в далеком прошлом. Использование кредита помогает не тратить время на ожидание накоплений, а реализовывать намеченные планы на пути экономического развития.

Монетарные власти России понимают кредит как фактор усиления инфляции. Опасение справедливое в условиях долгосрочных кредитных вложений. В России же кредиты преимущественно краткосрочные, которые быстро погашаются и могут усилить инфляцию, лишь застревая в каналах обращения в виде про-

сроченной задолженности (7, с. 25). А. Милюков, исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков, придерживается мнения, что именно сокращение, а не расширение кредитования на практике приводит к росту инфляции. Снижение объемов реального кредитного портфеля на 1% в течение двух месяцев приводит к росту месячной инфляции в России на 0,29–0,31%. Это объясняется нехваткой оборотных средств, при которой компании закладывают дефицит долговых ресурсов и их высокую стоимость в цены товаров и услуг, завышая их (13, с. 16, 18; 12, с. 36). Именно нехватка рублевых средств на внутреннем рынке не позволяет российским банкам в достаточном объеме кредитовать национальную экономику, что делает финансовые ресурсы, номинированные в рублях, дорогими и короткими. Это заставляет крупные компании и банки активно выходить на внешний рынок капитала, а средние и малые предприятия – закладывать стоимость дорогих кредитов в цену товаров и услуг, либо развиваться путем самофинансирования.

Возникает порочный круг, когда нехватка финансовых ресурсов в экономике ограничивает рост производства и развитие конкуренции, провоцируя инфляцию. Банк России, чтобы контролировать ее рост, проводит сдерживающую денежно-кредитную политику, фактически толкая компании на очередное повышение цен (13, с. 16).

Положение усугубляется тем, что внутренние ресурсы, в частности международные резервы, из-за инфляционных опасений размещаются на внешних финансовых рынках.

До кризиса считалось, что расширение кредитования будет играть негативную роль для экономики России, так как может привести к значительному росту инфляции. Предполагалось, что снижение объемов кредитования приведет к снижению инфляции и, как следствие, к снижению процентных ставок по кредитам (13, с. 18). Подобные представления прямо или косвенно отражаются в проводимой в России денежно-кредитной политике, которая де-факто, по мнению О. Лаврушина, стала исключительно денежной, поскольку кредитным отношениям с точки зрения воздействия на экономику уделяется слишком мало внимания (7, с. 25).

Основным инструментом денежно-кредитной политики является, как известно, ставка рефинансирования Центрального банка. С помощью ставки рефинансирования регулируются количество денег в обращении, объемы кредитования, а следовательно, и экономический рост. Понижение ставки рефинансирования означает

удешевление заемных средств и стимулирование экономического роста. Повышение ставок обычно вызвано беспокойством по поводу высокой инфляции и желанием сократить поступление денег в банковскую систему. Российская ставка рефинансирования до кризиса, когда банки не так критически зависели от поддержки ЦБ, а реальный сектор – от доступности банковских кредитов, служила для банков скорее индикатором ситуации на рынке. В условиях кризиса, когда кредиты ЦБ банкам стали для них практически единственным источником средств, проблема величины ставки рефинансирования стала очень острой.

В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» задачами Банка России являются не ценовая стабильность (как у Европейского центрального банка и центральных банков стран – членов ЕС), не поддержание стабильности финансовой системы (как у Банка Японии) и не поддержание макроэкономического равновесия (ФРС США). Тем более Центробанк не обязан поддерживать экономический рост (6; 13, с. 14). В его официально провозглашенные задачи входят поддержание курса рубля и борьба с инфляцией. Этим и объясняется высокий уровень ставки рефинансирования. Таким образом, денежно-кредитная политика в России сводится к обеспечению рублевыми ресурсами деятельности экспортеров и содействию сохранению положительного сальдо платежного баланса. Курсовая политика продолжает оставаться доминирующей по отношению к денежно-кредитной.

До начала кризисных явлений считалось, что такая политика отвечает интересам наибольшего круга экономических агентов, так как стабильный рост цен и объемов продаж продукции отечественных экспортеров способствовали росту ВВП и доходов бюджета. Ситуация изменилась с падением активности на мировых рынках: приток иностранной валюты в Россию сократился, началось снижение деловой активности. При этом ставки по кредитам для бизнеса оставались запредельными: при ставке рефинансирования 13% в конце 2008 – начале 2009 г. ставки по кредитам бизнесу составляли от 15 до 30%. В результате падение производства в России в первом полугодии 2009 г. составило 15% (17, с. 71).

Только в период кризиса в 2009 г. Банк России начал проводить активную политику по управлению процентными ставками в экономике: к апрелю 2010 г. ставка рефинансирования была понижена с 13 до 8,0%. В то же время в США и Японии центральные

банки рефинансируют под 0,25 и 0,1%. Сторонники жесткой политики ЦБ считают, что если даже ЦБ завалит банки рублями, они вряд ли дойдут до бизнеса. У банков будут веские причины отказывать в кредитах. Риски предприятий реального сектора в кризисной ситуации не поддаются четкой оценке. Но и получив кредиты предприятия просто будут тратить деньги не на производство, а на операционные расходы, поскольку изначальные проблемы промышленности коренятся не в нехватке средств, а в падении спроса, который снижением ставки восстановить нельзя. Максимум, чего можно достичь раздачей денег, – облегчение жизни крупным компаниям, которые смогут решить проблему выплаты внешних долгов. Есть мнение, что в обмен на это экономика рискует получить новый виток инфляции и девальвации, который будет губительным для экономики и, в конце концов, заставит Центробанк еще туже затянуть гайки (6). Возражением служит тот факт, что в период кризиса центральные банки всех стран были вынуждены предоставлять дополнительную ликвидность банковской системе, значительно расширяя банкам чистые кредиты. При этом нигде в мире, в том числе и в России, эта мера не привела к взрыву инфляции.

Политика Центрального банка естественно определяет направление и условия развития банковской системы в России, формирование которой по рыночным принципам до сих пор не завершено. Об этом свидетельствуют низкая транспарентность деятельности российских банков, неэффективное управление рисками, во многом спекулятивный и краткосрочный характер кредитных операций, острый дефицит долгосрочных ресурсов, низкий уровень банковских технологий, недостаточный профессиональный уровень персонала и сильная зависимость хозяйственной стратегии банков от интересов учредителей и крупных корпоративных клиентов (1, с. 15). Все это в какой-то мере объясняет, почему российские предприниматели так мало пользуются кредитами банков.

На 01.01.2010 в России действовало 1058 банков. На долю активов 200 крупнейших из них приходится 93,9% совокупных активов и 91,7% собственного капитала российских банков. При этом на пять крупнейших банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и Банк Москвы) приходится около 46,2% совокупных активов банковской системы и 49,3% совокупного капитала (20, с. 13).

Важнейшей проблемой российской банковской системы является крайне низкий уровень капитализации. В марте 2009 г. в рамках антикризисных мер в Федеральный закон «О банках и бан-

ковской деятельности» были внесены изменения, предусматривающие повышение требований к капиталу банков. С 1 января 2010 г. размер собственного капитала банка должен составлять не менее 90 млн. руб., а с 1 января 2012 г. – не менее 180 млн. руб. (23, ст. 11). Более жесткие требования к банкам выдвинул в ноябре 2009 г. министр финансов Российской Федерации А. Кудрин, который заявил, что в конце 2010 г. готов выступить с законодательной инициативой о повышении в течение пяти лет минимального размера капитала банков до 1 млрд. руб. В результате число банков в России может сократиться более чем вдвое. Если поправки по увеличению минимального капитала банков до 1 млрд. руб. будут внесены в закон, для российских банков будет установлена нижняя планка по капиталу, в четыре раза превышающая требования Базельского комитета по банковскому надзору (5 млн. евро).

В настоящее время 214 российских банков имеют капитал менее 180 млн. руб. Мнения экспертов о необходимости увеличения размеров собственного капитала банков разошлись. Некоторые, в частности президент «Альфа-банка» П. Авен, считают, что для России вообще достаточно 200–300 банков вместо нынешней тысячи. Президент Ассоциации региональных банков «Россия» А. Аксаков выступает против идеи повышения требований к капиталу, так как считает, что рынок должен сам определять, какие банки должны на нем остаться, а какие исчезнуть. По мнению многих банкиров, даже требование в 1 млн. евро было непомерно высоким в реальных условиях России, невыполнимым для большинства банков и абсолютно убийственным для региональных банков (4).

Повышение требований к размерам собственного капитала банков мотивируется целью очистить рынок от неэффективных банков, а также от кредитных организаций, которые занимались сомнительными операциями. Однако многие специалисты полагают, что добиться этого можно было и другим способом, например, повысив полномочия ЦБ, дав ему возможность жестче контролировать денежные потоки.

В Ассоциации российских банков (АРБ) считают, что при принятии данных поправок к закону не было принято во внимание следующее.

– Подавляющее большинство региональных банков с капиталом менее 180 млн. руб. не имеют нареканий со стороны Банка России и функционируют не менее десяти лет.

– Малые региональные банки формируют основу предложения банковских услуг для малого и среднего бизнеса.

– Сам рынок вытесняет недостаточно эффективные банки. При этом зачастую эти банки не ликвидируются, а поглощаются более крупными банками.

– По данным на 1 июня 2009 г., в 13 субъектах Российской Федерации вообще отсутствуют банки с размером собственного капитала более 180 млн. руб., а в 14 субъектах зарегистрировано по одному банку с размером собственных средств более указанной суммы.

– По данным АРБ в настоящее время в регионах сокращается филиальная сеть многими федеральными банками, включая Сбербанк, что, естественно, ведет к сокращению доступа населения и малого бизнеса к кредитным ресурсам. Наряду с непростой экономической ситуацией это делает крайне неопределенными перспективы восстановления экономического роста в значительном числе субъектов Российской Федерации (13, с. 33–34).

Однако и противники, и сторонники повышения требований к размерам собственного капитала банков согласны с тем, что повышение капитализации в банковском секторе неизбежно и необходимо. Тем не менее справедливо также и то, что сокращение числа банков ведет к ограничению конкуренции. Многими специалистами признается факт отсутствия справедливой конкуренции между банками, что напрямую связано со скрытой поддержкой государства отдельных крупных банков (2; 21, с. 89).

Конкуренция в банковском секторе и экономический рост

Низкий уровень конкуренции в российском банковском секторе – один из наиболее существенных факторов, влияющих на стоимость кредитных ресурсов. Ставки по корпоративным кредитам, предлагаемые российскими банками, завышены – они содержат слишком большой спрэд, т.е. маржу прибыли. Это свидетельствует о наличии монопольной власти на рынке.

Конкуренцию на банковском рынке обычно измеряют с помощью двух показателей – показателя концентрации (ННІ, индекс Херфиндаля-Хиршмана, или СЗ, доля рынка, принадлежащая трем крупнейшим банкам) и спрэда процентных ставок (наличие большого спрэда свидетельствует о низком уровне ценовой конкуренции на рынке, возможном сговоре между небольшим количеством доминирующих банков). При этом показатели концентрации рос-

сийского банковского рынка не такие большие: $HHI = 8\%$, $C3 = 38\%$. Эти цифры свидетельствуют об умеренной концентрации на российском банковском рынке по сравнению с развитыми странами: например, в Канаде $HHI = 14\%$, $C3 = 54\%$, в Италии эти показатели равны, соответственно, 4 и 27%, в Великобритании – 6 и 34, в Германии – 3 и 22, в Швейцарии – 26 и 72% (14, с. 47). Столь небольшие показатели концентрации в российском банковском секторе связаны с тем, что формально в России на данный момент существует большое количество банков и общий размер их активов достаточно велик, но фактически очень многие из этих организаций не занимаются банковской деятельностью и существуют ради совершенно других целей, а в реальной банковской конкуренции участвует весьма ограниченное количество банков.

Поэтому истинный уровень конкуренции на российском рынке банковских услуг отражает другой показатель – процентная маржа, или спрэд процентных ставок по кредитам. Маржа рассчитывается как усредненный показатель разницы между ставками по кредитам и по депозитам. Банк России регулярно публикует средние уровни процентных ставок российских банков по кредитам и по депозитам, поэтому можно рассчитать уровень маржи в 2008 и 2009 гг. В 2009 г. процентная маржа для российских банков составила 6,7%, в 2008 г. – 6,4%. При этом, в соответствии с данными Всемирного банка («World Development Indicators online») и отчетом Европейского центрального банка о показателях банковской системы, средняя банковская маржа в Канаде в 2008 г. составила 3,23%, в Японии – 1,32, в США примерно 3,4, в странах Евросоюза 0,9%. Можно видеть, таким образом, что российские банки имеют очень высокую процентную маржу, не свойственную конкурентным банковским рынкам (31, 34).

Это связано с тем, что на российском рынке банковских услуг доминируют несколько крупных банков, которые либо принадлежат государству в значительной части, либо так или иначе контролируются им. Наиболее крупными государственными банками являются Сбербанк (60,3% акций принадлежат Банку России), ВТБ (85,5% принадлежит Российской Федерации в лице Росимущества), Газпромбанк (41,72% – Газпром, 38,37% – Росимущество), Россельхозбанк (100% – Российская Федерация в лице Росимущества) и Банк Москвы (48,11% – Департамент имущества города Москвы). Именно эти банки стали крупнейшими банками России по размеру активов на конец 2009 г. Все они – из числа бывших советских

спецбанков, а также банков, учрежденных при муниципальных органах управления и при крупных государственных предприятиях в советское время. Доминирующее положение этих пяти банков сложилось исторически – в 90-е годы, в ходе становления рыночных отношений в России и формирования современной российской банковской системы.

Сбербанк России унаследовал крупнейшую сеть филиалов по всей стране, поскольку в советское время Сбербанк был единственным банком, обслуживающим население и принимавшим частные депозиты, имел практически эксклюзивное право на эту деятельность. Это уже само по себе ставит Сбербанк в более выгодные условия по сравнению со всеми остальными банками – ресурсная база в виде депозитов населения у Сбербанка всегда была несоизмеримо больше, чем у какого-либо другого банка в России. И не только из-за большего охвата территории в плане филиальной сети, но также и из-за того, что до 2004 г. – до введения системы страхования вкладов – Сбербанк был единственным банком, вклады в котором полностью гарантировались государством. В эпоху нестабильности, особенно после кризиса 1998 г., надежность вкладов была решающим фактором для многих граждан в вопросе выбора банка, которому можно доверить свои сбережения. Разумеется, более обширная ресурсная база обеспечивала Сбербанку намного более широкие возможности кредитования по сравнению с любой другой кредитной организацией на российском рынке, особенно в отношении крупных корпоративных заемщиков. За счет этого Сбербанк смог сильно упрочить свои позиции и стать крупнейшим банком России, а также Центральной и Восточной Европы.

На втором месте после Сбербанка по числу отделений следует Внешторгбанк (ВТБ), который в 2001 г. при поддержке ЦБ выкупил практически всю филиальную сеть обанкротившегося Мостбанка, которая была достаточно крупной и разветвленной. Так сформировался второй крупнейший российский банк – и по активам, и по числу отделений.

Что касается Газпромбанка, то его ресурсная база тоже долгое время в разы превышала ресурсы рядовых частных банков – поскольку ни у одного частного банка не было материнской компании такого неимоверного размера, как Газпром, и ни у одного частного банка не было таких огромных остатков на счетах «корпоративных клиентов» (в лице самого Газпрома, который одновре-

менно являлся учредителем), за которые, помимо всего прочего, не нужно было платить рыночный процент.

Россельхозбанк и Банк Москвы заняли свое положение при поддержке своих собственников – соответственно, федеральных и муниципальных органов власти. Эти банки в эксклюзивном порядке принимают участие в огромных национальных и муниципальных проектах, что обеспечивает им ресурсы и прибыль, недоступные по своим масштабам для частных банков.

Однако такие структурно-исторические особенности пяти крупнейших на сегодняшний день российских банков – не единственный фактор их преимущества на рынке. Второй важнейшей причиной их доминирования является эксклюзивное обслуживание счетов государственного бюджета. Правда, это касается только четырех из пяти крупнейших банков, у Газпрома и без бюджетных средств никогда не было проблем с дешевыми ресурсами. А вот Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк и Банк Москвы получили очень существенные конкурентные преимущества, когда государство размещало бюджетные средства – в части его доходных статей – именно в этих банках. При этом частные банки были вынуждены покупать финансовые ресурсы на рынке, где существуют единые рыночные ставки для всех. Сейчас уже средства госбюджета в основном сосредоточены в Федеральном казначействе РФ, но в первой половине 2000-х годов они проходили через счета госбанков. В отдельных госбанках, таких как Сбербанк и ВТБ, в начале 2000-х годов бюджетные средства достигали половины пассивов (16, с. 46). Это обеспечило госбанкам огромные конкурентные преимущества перед частными банками, например, возможность получать огромные прибыли, которые инвестировались в расширение бизнеса, либо возможность демпинговать – чтобы заполучить крупнейших клиентов, предложив им ставку по кредиту на один процентный пункт ниже. Правда, это не вело к общему снижению кредитных ставок, поскольку в процессе взаимоотношений с крупными заемщиками госбанки постепенно повышали кредитные ставки обратно, а частные банки все меньше могли участвовать в конкурентной борьбе за крупнейших заемщиков – просто потому, что с каждым годом все меньше могли конкурировать по объему ресурсов. Все это позволило крупнейшим государственным банкам нарастить свои активы и расширить клиентскую базу, что еще сильнее увеличило разрыв между ними и рядовыми частными кредитными организациями.

Третий фактор усиления позиций крупнейших государственных банков – политика Центрального банка, направленная на вытеснение с рынка небольших, но достаточно жизнеспособных частных банков. Одним из инструментов этой политики было ужесточение требования к минимальному размеру капитала банков.

Очевидно, что малые и средние предприятия России нуждаются в банках-партнерах, более или менее соответствующих им по размеру, поскольку крупные банки, как известно, неохотно работают с малым и средним бизнесом. У многих российских предприятий все еще нет необходимости в таких крупных кредитах, которые способен выдавать только банк с капиталом в 1–2 млн. евро. Поэтому возможно, что повышение требований к капиталу преждевременно и стоит ужесточать эти требования по мере роста реальных потребностей российских предприятий, а также сохранить небольшие банки, которые еще не достигли капитала на уровне 2 млн. евро, но при этом добросовестно и эффективно работают в своих регионах с малыми и средними предприятиями.

Необходимо, однако, отметить, что государственные и окологосударственные банки, конечно, не единственные конкурентоспособные игроки на российском рынке, с ними могут побороться за клиентов некоторые достаточно крупные частные российские банки, такие как Альфа-банк и Промсвязьбанк, а также некоторые иностранные банки, которые тоже занимают все более сильные рыночные позиции, например, Райффайзенбанк и Юникредит Банк.

Но все же указанные российские и иностранные частные банки являются, скорее, последователями в рыночной конкуренции, в то время как крупнейшая пятерка банков, контролируемых государством, безусловно лидирует в силу своих чрезвычайно крупных размеров и явных конкурентных преимуществ в виде огромных разветвленных филиальных сетей, эксклюзивного доступа к дешевым ресурсам, а также лояльного отношения государства и монетарных властей. Если посмотреть перечни заявок в тендерах на предоставление кредитов крупнейшим российским предприятиям, например, крупнейшим энергокомпаниям, таким как МРСК Урала¹, – там можно увидеть в основном все ту же «большую пятерку» – Сбербанк, Газпромбанк, Банк Москвы, ВТБ. Изредка в этих тендерах можно проследить участие Альфа-банка, некоторых

¹ ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала и Волги», которая была отделена от РАО «ЕЭС России» в 2005 г.

других частных банков, но они редко выигрывают у госбанков право на предоставление кредитов. В сфере крупного корпоративного кредитования конкуренция по-прежнему существует разве что между указанными крупнейшими госбанками, но такая конкуренция далека от рыночной и допускает возможность ценового сговора, поскольку участников слишком мало, и, кроме того, они во многом имеют общего собственника.

Рынок кредитов для средних предприятий чуть более конкурентен, но частным банкам и здесь достаточно сложно конкурировать с крупнейшими госбанками, которые во многом задают уровень ставок также и на этом рынке. Возможно, именно поэтому отечественные предприятия сталкиваются с такими высокими процентами по кредитам и в агрегированных процентных ставках на российском банковском рынке содержится столь большая маржа по сравнению с другими странами.

Не удивительно, что в период острой фазы кризиса предоставленные банковскому сектору Банком России ресурсы на поддержание ликвидности изначально были сконцентрированы преимущественно в госбанках. Так, если в начале 2009 г., в разгар кризиса, на госбанки приходилось около 60% всех кредитов Банка России, то к февралю 2010 г. эта доля превысила 72%. Большая часть задолженности банков перед ЦБР сейчас приходится на долгосрочный субординированный кредит Сбербанку. Но и без учета этого кредита госбанки аккумулируют около 50% краткосрочного рефинансирования (28).

Таким образом, ситуацию на российском рынке банковских услуг можно охарактеризовать как несовершенную олигополистическую конкуренцию. Очевидно, что отдельные банки концентрируют рыночную власть и могут влиять на цены. Это негативно влияет на российскую экономику, поскольку и предприятия, и частные лица сталкиваются с завышенными ценами на финансовые ресурсы – по сравнению с рыночной ставкой процента, что затрудняет движение свободных финансовых средств к тем, кто испытывает в них наибольшую потребность. Предприятия недополучают кредиты для финансирования инвестиций, домохозяйства недополучают средства в виде потребительских кредитов. Все это тормозит экономический рост и научно-технический прогресс в стране.

Банки и малый бизнес

Малый и средний бизнес в любой стране обладает потенциалом двигателя инновационных перемен и экономического роста. Предприятия малого бизнеса быстрее приспособляются к текущей ситуации в экономике. При наличии финансовых ресурсов малые предприятия могут оперативно отреагировать на возникновение спроса на те или иные товары и услуги. Хорошие перспективы повсеместно имеют предприятия потребительского рынка: розничные и мелкооптовые магазины и торговые сети, небольшие предприятия сферы услуг. Среди производителей наиболее успешно развиваются небольшие компании пищевой и химической промышленности, пекарни, колбасные цехи, фасовочные линии и подобные модульные структуры. Во многих странах Европы малые и средние предприятия (МСП) создают около 70% ВВП и 60% занятости, в США – свыше 40% ВВП. В России на долю МСП приходится лишь 15% ВВП и 20% занятости. Долгие годы их рост в стране отличался очень слабыми темпами. Бурный рост 90-х годов в период массового создания МСП сменился скромными показателями прироста в 5–10% в год. Необходимость создания «экономики малого предпринимательства» широко признана, в том числе и самим банковским сообществом (15, с. 23). Однако, по мнению экспертов, Россия сможет приблизиться к уровню европейских стран не ранее 2020 г. (10; 27, с. 44).

Доступность кредита – одно из основных условий развития малого и среднего предпринимательства. Специалисты считают, что малый и средний бизнес – очень перспективный сегмент банковского кредитования, в котором риски ниже, чем в потребительском секторе, маржа выше, чем в сегменте кредитования крупных корпоративных клиентов, доля «плохих» долгов в среднем по рынку не превышает 6% (5, с. 37).

Однако если накануне кризиса многие отечественные банки начинали активно работать с малыми предприятиями именно из-за возможности получения более высокой маржи, то сейчас такие возможности призрачны. Рентабельность операций предпринимателей резко упала, так как малый бизнес в основном работает на высококонкурентных рынках. В этих условиях кредитоваться под 25–30% мало кто может себе позволить, так как в лучшем случае малое предприятие работает сейчас с рентабельностью 5–6%, в

худшем – вообще без прибыли. Текущие ставки кредитования отпугивают потенциальных клиентов.

На фоне общего снижения кредитного портфеля банкам приходится либо снижать ставки, либо отказываться от активной работы с МСП. Ставка по новым кредитам действительно начинает немного снижаться. Лидером снижения ставок стал Сбербанк, чья ставка (15%) является наиболее привлекательной при умеренных (близких к среднерыночным) требованиях к потенциальным заемщикам. На Сбербанк в 2009 г. приходилось 60% рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Средняя ставка кредитования в остальных банках также несколько снизилась и составила в феврале 2010 г. 20,8%. Тенденции к снижению ставок были зафиксированы и Центробанком РФ. В частности, доля банков, сообщивших о снижении ставок по кредитам населению и малому бизнесу, превысила 25%, а еще около 10% банков снизили комиссии (26, с. 43).

Вместе с тем, поддаваясь общей тенденции снижения ставок, многие банки сохраняют достаточно жесткие требования к заемщикам, например, в плане гарантий возврата кредита. Так, залоговый дисконт вырос с 20 до 40%. При этом банки привлекают к оценке собственных оценщиков, всячески занижая стоимость залога. Именно залог сегодня является камнем преткновения при получении банковского финансирования для малого бизнеса. При этом по договорам, заключенным накануне кризиса и во время него, банки отказываются пересматривать и снижать ставки, и малый бизнес даже сейчас продолжает платить по действующим кредитам 30 и 40% годовых. По опросу Российского банка развития (РосБР), в этих условиях более 80% малых предприятий не планируют пользоваться кредитами в течение ближайшего времени (8).

Реальностью сегодняшнего дня для малого бизнеса является то, что целью кредитования стало не столько финансирование развития, сколько сохранение бизнеса, поддержание ликвидности компании. Вложения в основной капитал теперь сводятся к неотложной замене выходящего из строя оборудования. В 2009 г. 66% всех банковских кредитов малому бизнесу было выдано на срок до 12 месяцев (в 2008 г. на такой срок выдавалось 46% кредитов). Однако и в кризисное время для многих компаний кредит означает возможность развить бизнес и повысить конкурентоспособность (5, с. 38).

Относительно недорогие кредиты МСП могут получить в банках, работающих по Программе финансовой поддержки малого и среднего бизнеса Российского банка развития, реализация которой

была начата еще в 2004 г. Программа работает уже в 78 субъектах Российской Федерации из 83. В ней участвуют порядка 100 банков и 45 инфраструктурных организаций. За время работы программы было распределено примерно 32 млрд. руб. Цель РосБР к концу 2010 г. выйти на цифру 100 млрд. руб. По прогнозам экспертов, рынок кредитования МСП к концу года может вырасти на 10–15%. Однако, по оценкам специалистов, средства, распределенные РосБР, составляют лишь 1% даже от кризисной потребности малого бизнеса (25).

Сам РосБР не кредитует малые и средние предприятия напрямую, а предоставляет фондирование в этих целях банкам-партнерам по стоимости 9,5–10,5%. Кредиты предпринимателям в рамках программ РосБР предоставляются по ставке 15% на срок до пяти лет. В настоящее время в структуре портфеля кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса банками – партнерами РосБР, преобладают кредиты в размере от 10 до 50 млн. руб.

В 2009 г. РосБР разработал и запустил новую Программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, на которую государством было выделено 30 млрд. руб. В рамках этой программы бизнесу предлагаются новые кредитные продукты: «Рефинансирование», «Инвестирование», «Софинансирование», «Лизинг начинающим предпринимателям», которые призваны увеличить объемы финансирования малого и среднего бизнеса, предоставить более удобные продукты предприятиям производственного сектора, в том числе реализующим проекты в области инноваций и модернизации (26, с. 43).

Рассматривая проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, следует отметить, что альтернативой банковскому кредитованию МСП может стать система микрофинансирования. Сегодня это один из наиболее эффективных и популярных инструментов обеспечения экономического роста как в развитых, так и в развивающихся экономиках. Главной задачей этого финансового инструмента является оказание базовых финансовых услуг населению и начинающим представителям малого и среднего бизнеса.

В мировой практике микрофинансирование подразумевает не только выдачу небольших кредитов и займов. Оно включает целый ряд специфических услуг, таких как быстрый заем, экспресс-кредит, кредит наличными, кредит без залога, кредит без поручителей и др., которые пользуются большой популярностью у представителей малого бизнеса. Наряду с этим микрофинансирование представляет собой оказание широкого ассортимента микрофинан-

совых услуг: это и микрорасчетные системы, и микровклады, и микрострахование, и денежные микропереводы, и прочие услуги, рассчитанные на мелких и небогатых клиентов.

Характерной особенностью микрофинансирования по сравнению с традиционной банковской практикой является отсутствие жестких формальных и бюрократических требований к получателю. Здесь не требуется предоставление множества разнообразных справок и прочих бумаг. Деньги выдаются без залога и без поручителей, а также без учета кредитной истории. Это особенно важно для начинающих мелких бизнесменов, большинство из которых на момент обращения в микрофинансовую организацию попросту не имеет никакой кредитной истории, а также активов, которые можно было бы предоставить в залог.

Микрофинансовые институты оказывают услуги предпринимателям, дополняя услуги коммерческих банков и укрепляя тем самым всю финансовую систему. Условия, выставляемые коммерческими банками, нередко оказываются непосильными для предпринимателей (особенно это касается обеспечения кредита). Учреждения микрофинансирования, осуществляя мелкие по масштабам обычного банка финансовые операции, которые не являются привлекательными для коммерческих банков, существенно расширяют доступ к финансовым ресурсам.

В последние годы микрофинансирование интенсивно развивается во всем мире – и в богатых, и в бедных странах. Несмотря на то что в большинстве случаев оно пользуется активной государственной поддержкой, данный вид финансовой деятельности не является проявлением некоей благотворительности, как ошибочно полагают многие. Микрофинансирование – это один из видов коммерческой деятельности, направленный на получение прибыли. В частности, проценты за пользование предоставленными финансовыми средствами выше, чем у традиционных банковских кредитов и займов. Это обусловлено тем, что в себестоимость услуг по микрофинансированию закладываются дополнительные риски, связанные с отсутствием материального обеспечения. Ведь кредитование малого бизнеса, как уже отмечалось выше, зачастую осуществляется без залога и без поручителей, при этом поданные заявки рассматриваются в максимально короткие сроки, и нередко финансовые ресурсы предоставляются в виде кредита наличными (т.е. получатель может даже не иметь банковского счета).

Одним из главных социально-экономических преимуществ микрофинансирования является то, что этот финансовый инструмент позволяет людям открыть собственное дело, стать активными участниками системы экономических отношений, повысить благосостояние свое, своей семьи, а также наемных работников. Таким образом, микрофинансирование в настоящее время представляет собой один из самых важных и эффективных инструментов экономического роста (11).

Правительством РФ одобрен законопроект о микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях, который в ближайшее время будет внесен в Госдуму. К микрокредитам отнесены кредиты до 1 млн. руб., предоставляемые малым предприятиям и физическим лицам. Микрофинансовые организации не будут обладать правом привлекать депозиты населения. Ожидается, что реестр организаций будет определять Министерство финансов. Подобная практика принята во многих странах мира.

По идее, принятие законопроекта откроет малому бизнесу и физическим лицам доступ к быстрым кредитам. Все микрофинансовые организации, независимо от организационно-правовой формы, будут отнесены к инфраструктуре поддержки малого и среднего бизнеса, а значит, смогут участвовать в федеральных и региональных программах, направленных на развитие малого предпринимательства в России. После принятия закона в качестве микрофинансовых организаций смогут работать коммерческие, государственные и муниципальные фонды поддержки малого бизнеса. Уже сейчас спрос на микрокредиты очень большой. Емкость российского рынка микрокредитования оценивается в ближайшие три года в 150 млрд. руб. По оценкам экспертов, микрокредитами уже пользуются около 400 тыс. предпринимателей, причем их число за последние годы возросло более чем в пять раз (9).

Финансирование экономического роста: Перспективные проблемы

К сегодняшнему дню российская банковская система завершила один из труднейших периодов в своем развитии. Стремительный рост ее активов в последнее десятилетие сменился стагнацией: активы банковской системы в 2009 г. выросли на 5,0%, а с поправкой на переоценку активов в иностранной валюте – всего на 3,7%, что практически на порядок меньше, чем среднегодовой темп

их роста за период 2000–2008 гг. в 36,8%. Отметим, что при этом падение номинального ВВП привело к увеличению показателя «активы/ВВП» до 75%.

После прохождения наиболее острой фазы кризиса в октябре 2008 – январе 2009 г. банковская система перестала испытывать дефицит ликвидности. Стало очевидным, что господдержка банковского сектора была избыточной. Погашение долга перед Банком России стало основным направлением использования ресурсов банками в 2009 г. На эти цели было направлено 1,9 трлн. руб., или почти 60% задолженности на 2010 г. Доля средств денежных властей к началу 2010 г. снизилась до 5% от совокупного объема банковских пассивов по сравнению с 12% в 2009 г. А уже к началу февраля 2010 г., за исключением субординированного кредита Сбербанку, задолженность банков сократилась до 0,6 трлн. руб. Частные банки более активно, чем государственные, избавляются от дорогой господдержки: к февралю 2010 г. они погасили уже почти 80% от максимального уровня задолженности, тогда как госбанки – только 63%. При этом даже в условиях снижения процентных ставок (в течение 2009 г. Банк России снизил ставку рефинансирования с 13 до 8,75% годовых, в начале 2010 г. до 8%, а 1 июня до 7,75%, что является историческим минимумом для России) банки практически не пользовались возможностями рефинансирования задолженности перед ЦБР по более низким ставкам. Это подтверждает отсутствие критических проблем с ресурсным обеспечением банков в течение большей части 2009 г. (28).

Одной из основных угроз для финансовой стабильности банковской системы в 2009 г. считался ее масштабный внешний долг. Общий объем последнего по состоянию на 1 января 2009 г. составлял 166 млрд. долл., из которых почти треть (53 млрд. долл.) должна была быть погашена в 2009 г. Всего за счет иностранных пассивов к началу 2009 г. было сформировано свыше 16% банковских активов. В течение 2009 г. банкам, тем не менее, удалось рефинансировать около 40% выплат по внешнему долгу, а часть выплат была перенесена на 2010 г. В 2010 г. банкам предстоит выплатить заметно меньше средств, чем в 2009 г., – около 30 млрд. долл., или менее четверти от объема внешней задолженности. Уменьшение задолженности банков перед Центральным банком и внешним миром означает, что в 2010 г. практически исчезнет потребность в отвлечении ресурсов на выплаты по займам и другим долгам. В 2009 г. на погашение внешних займов и кредитов Центробанку банки по-

тратили более 3 трлн. руб., что на 20% превысило объем средств, привлеченных в прошлом году от предприятий и населения, и составило 57% от общего объема ресурсов, перераспределенных через банковскую систему. В 2010 г. на эти цели будет использовано не более 1,3 трлн. руб. Это означает, что банки будут испытывать все большее давление со стороны растущей ресурсной базы, не находящей спроса на кредитном рынке.

Снижение деловой активности одновременно с высокими процентными ставками способствовало решению серьезной структурной проблемы российской банковской системы – сокращению разрыва между кредитами и депозитами нефинансового сектора. К осени 2008 г. этот разрыв достиг опасного уровня: объем кредитов нефинансовому сектору превысил величину средств на клиентских счетах и депозитах на 4,5 трлн. руб., более чем в полтора раза превысив все собственные средства банков. К началу же 2010 г. этот разрыв был фактически ликвидирован за счет стагнации кредитования и устойчивого роста депозитной базы. Подобная ситуация в принципе создает реальную финансовую основу для экономического роста. Действительно, разница между ставками по кредитам и депозитам позволяет компенсировать стоимость обслуживания вкладов населения: по данным ЦБ, в январе 2010 г. их средние показатели составляли 13,9 и 9,1% соответственно. Однако это лишь теоретическая возможность: объемы привлеченных депозитов и выданных кредитов не в пользу банков. Так, за прошлый год банки приняли на обслуживание около 1,6 трлн. руб. новых, дорогих депозитов. А кредитов, потенциального источника доходов, выдали меньше на 9,5 млрд. руб. (22).

По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), значимость вкладов населения как источника ресурсной базы за прошлый год возросла. Доля депозитов граждан в банковских пассивах на 1 января 2010 г. составила 25,4% (для сравнения: на начало 2009 г. – 21,1%). Активнее всех – в полтора раза интенсивнее, чем по системе в целом, – средства населения привлекали многофилиальные сетевые банки: прирост депозитов в прошлом году составил у них 40,8% против средневзвешенных 26,8%. На втором месте по темпам привлечения денег граждан (39,6%) оказались банки со 100%-ным иностранным капиталом. Однако почти 80% притока вкладов обеспечили всего 20 крупнейших розничных банков, привлекавших средства по ставкам выше 14% годовых. Им придется

нести основные потери процентной маржи (доля Сбербанка в этом сегменте снизилась с 51,8 до 49,4%).

Начиная со второго полугодия 2009 г. банки снижали ставки по депозитам. При этом меньше всего руки связаны как раз у госбанков, к которым вкладчики испытывают доверие уже в силу самого факта близости к власти. У остальных банков возможности для маневра со ставками более ограничены. Тем не менее 54 из 100 крупнейших кредитных организаций в прошлом году снизили ставки по депозитам. По оценкам специалистов, процентные риски по системе в целом отсутствуют. Однако для отдельных банков проблема потери процентной маржи, а соответственно, и чистой прибыли, остается актуальной. Помочь банкам могло бы оживление кредитования (22).

В 2010 г. банковский сектор потенциально имеет гораздо меньшие ресурсные ограничения. Вместе с тем поступление банковских кредитов в реальный сектор экономики по-прежнему затруднено – сохраняется разрыв между низкой рентабельностью реального сектора и его спросом на долгосрочные ресурсы, с одной стороны, и краткосрочными и недешевыми банковскими пассивами – с другой. Снижение стоимости банковских ресурсов несколько смягчило, но не разрешило эту проблему.

Несмотря на благоприятные внешние условия восстановительного роста российской экономики и главное достижение 2009 г. в виде однозначной инфляции, банки не стремятся осуществлять долгосрочные вложения в реальный сектор. В результате в корпоративном секторе деньги по-прежнему доступны не всем, кому они нужны, несмотря на избыточную ликвидность. С другой стороны, даже у тех, кому они доступны, интересных инвестиционных проектов практически единицы. По мнению специалистов, компании пока не видят четко своего будущего, у них нет понимания относительно дальнейшего спроса на их продукцию, и они не развивают свой бизнес, не занимаются модернизацией и не берут в долг новых денег, а только отдают старые долги (27).

Банки к своим потенциальным клиентам относятся настороженно, хотя заявляют, что готовы кредитовать всех добросовестных заемщиков. Однако очевидно, что шансов получить недорогое финансирование все же больше у компаний нефтегазовой и энергетической отраслей. Так, Альфа-банк, например, готовится финансировать амбициозные программы энергетических компаний, которые инвестируют большие средства в восстановление и увеличение

мощностей в России. В ближайших планах Сбербанк – участие в синдицированном кредите крупнейшей нефтяной компании Татарстана «Татнефть». Всего речь идет о сумме до 2 млрд. долл., а доля Сбербанк предположительно составит до 500 млн. долл.

Представители частных банков в ближайшее время не прогнозируют существенного роста кредитных портфелей даже при условии снижения ставок по кредитам из-за отсутствия фундаментальных прорывов в экономике. Как отметил один из руководителей Альфа-банка, движение средств на финансовом рынке будет «отражать, в первую очередь, перетекание портфелей и кредитов из менее эффективных банков в более эффективные» (19).

Пессимизм банков базируется, в частности, на сомнениях в системном характере снижения инфляции. Действительно, в условиях, когда государство ежегодно и значительно увеличивает тарифы на продукцию естественных монополий (определяя тем самым рост издержек производителей) и крайне неэффективно улучшает бизнес-климат (определяя низкую конкуренцию на товарных рынках), замедление темпов инфляции обусловлено почти исключительно резким сжатием внутреннего спроса. Рост предпринимательской активности и расширение потребительского спроса (за счет увеличения доходов и усиления кредитования) неизбежно приведут к ускорению инфляции, снижая эффективность выданных ранее, в условиях низкой инфляции, долгосрочных и относительно дешевых кредитов.

Одной из основных альтернатив кредитованию в 2009 г. для банков стали вложения в ценные бумаги – общий объем вложений банков в долговые ценные бумаги увеличился за год на 1488 млрд. руб. Помимо более высокой ликвидности, вложения в облигации обладают еще одним преимуществом перед простым кредитованием: под них проще получить рефинансирование. Однако для корпоративных заемщиков эмиссии долговых обязательств так и не стали полноценной заменой банковскому кредитованию. Из общего прироста в 2009 г. банковского портфеля облигаций лишь около четверти (399 млрд. руб.) пришлось на долговые обязательства небанковского сектора.

Основным направлением вложений банков в долговые обязательства в 2009 г. стали государственные ценные бумаги (федеральные и муниципальные), а также обязательные банковские резервы. Эти три сегмента банковских портфелей выросли за год на 870 млрд. руб. – почти на 60% от общего прироста банковских

вложений в облигации. Еще на 120 млрд. руб. увеличились покупки облигаций других банков – это те средства, которые остались в банковском секторе и выполняют роль межбанковского кредитования и расширения залоговой базы.

Объем эмиссий облигаций небанковских корпораций в 2009 г. вырос относительно 2008 г. почти в три раза – с 251 до 737 млрд. руб. Однако по сравнению с объемами кредитного рынка рынок облигаций до сих пор остается практически незначимым – он составляет всего лишь 4% от объема вновь выданных в 2009 г. кредитов. В этом еще раз находит подтверждение тот факт, что в России финансовый рынок имеет банковскую направленность.

Таким образом, и сегодняшний восстановительный рост российской экономики, и ее возможный инновационный прорыв будут в весьма ограниченной мере поддержаны банковским кредитованием. Сохраняющаяся осторожность банков относительно эффективности долгосрочных вложений в российскую экономику может быть преодолена реальным решением институциональных проблем, связанных с базовыми характеристиками бизнес-климата, а также предоставлением целевого и адекватного задачам экономического роста государственного фондирования. Специалисты считают, что вопрос достаточного насыщения роста реального сектора банковскими кредитами должен стать специальным и важнейшим направлением государственной экономической политики.

Еще одной важнейшей задачей, которую российской банковской системе предстоит решать в ближайшие годы, является «расчистка» балансов от «плохих» долгов. Формально доля просроченных кредитов нарастала весь 2009 г., превысив 6% по корпоративным кредитам и почти достигнув 7% по розничным. Соотношение «резервы на возможные потери/кредиты» достигло 9,9% по розничным кредитам и 10,8% по корпоративным. В 2009 г. на формирование резервов на возможные потери пришлось свыше 80% заработанной банками прибыли (в 2008 г. – 52%, в 2007 г. – около 20%). Однако реального объема «плохих» долгов не знают ни сами банки, ни их заемщики, поскольку значительная часть выданных в 2009 г. кредитов шла на рефинансирование ссудной задолженности в надежде на общее восстановление нормальной экономической ситуации и улучшение финансового состояния заемщиков банков.

Специалисты Банка России считают, что ничего катастрофического с просрочкой не происходит и сейчас государству абсолютно незачем вмешиваться в процесс и тратить деньги на расчистку

банковских балансов от плохих долгов. В кризисный период просрочка увеличивалась на 20% в месяц, с конца 2009 г. ее рост остановился, а с марта 2010 г. наблюдается сокращение на 2,4% в месяц (без учета Сбербанка).

Банковская система действительно в состоянии постепенно самостоятельно решить проблему плохих долгов. Это подтвердило исследование, проведенное по заказу Агентства по страхованию вкладов. Но, как предупреждает глава АСВ А. Турбанов, в результате банки окажутся обескровлены. «Капитал некоторых организаций будет практически нулевой, у некоторых будет отрицательным. Активными кредиторами экономики они быть не смогут» (25).

Для поддержания жизнедеятельности экономики банкам дополнительный капитал не потребуется, но развития без него не будет. Для фундаментального роста экономики докапитализировать банки придется. При этом ответственность должно брать на себя государство как заинтересованная в высоких темпах роста сторона, считает президент Альфа-банка П. Авен (15; 25).

Представители банковского сообщества предлагают государству несколько путей решения проблемы. Один из них – докапитализировать банки дешевыми субординированными кредитами (при этом государство может войти в капитал банка, а через три года выйти из него через IPO). Можно ввести льготное налогообложение при капитализации прибыли. В Ассоциации российских банков предлагают Центральному банку стать источником среднесрочного кредитования и закрепить это законодательно, что позволит снизить ставки по кредитам бизнесу через инструменты рефинансирования.

Еще один возможный внутренний источник длинных денег – безотзывные вклады, закон о которых до сих пор так и не принят. При действующем гражданском законодательстве все вклады населения, даже срочные, по существу являются вкладами до востребования. Граждане могут снять их в любой момент, если посчитают, что риск утраты дохода меньше риска утраты всего вклада. По европейскому законодательству, если банк и гражданин договорились разместить и принять вклад на определенный срок, то эти условия не пересматриваются. Если вкладчику срочно понадобятся деньги, банк может выдать ему кредит под обеспечение этого вклада. Внесение изменений в ГК по этому поводу специалисты считают оправданным, особенно в условиях действия системы страхования вкладов. Банки в таком случае получают гарантированный источник

длинных денег, который может быть использован на цели кредитования (25).

В ближайшие годы специалисты ожидают достаточно слабую динамику большинства показателей банковского сектора. Совокупные активы банков могут вырасти на 10–12%. Основным источником фондирования банков, как и в прошлом году, станут счета и депозиты клиентов. При этом вклады населения могут вырасти, в зависимости от сценария развития экономики, на 20–25%, а средства корпоративных клиентов – на 15–20%. Прирост иностранных пассивов банковского сектора, считают специалисты, будет близким к нулю, а объемы задолженности перед денежными властями сократятся в 1,5–2 раза. Рост собственного капитала будет во многом обусловлен потребностью в дополнительном наращивании резервирования по кредитному портфелю и, таким образом, будет зависеть от решения проблемы «плохих» долгов (28).

Исходя из этих параметров роста ресурсной базы, можно предположить, что банки будут располагать приблизительно 2–2,5 трлн. руб. свободных средств. Указанный объем будет способен потенциально увеличить совокупный кредитный портфель банковского сектора на 13–17%. Однако эффективность использования этих средств на кредитование экономики и их распределение между розничным и корпоративным сегментами рынка будет зависеть от целого ряда факторов: динамики «плохих» долгов, качества восстановительного роста экономики, темпов роста реальных доходов населения и др. При этом кредитный рынок будет конкурировать за ресурсы с рынком долговых обязательств, прежде всего государственных и внешних (как основным направлением инвестирования в иностранных валютах). Вероятнее всего объем кредитования банками населения вырастет в 2010 г. на 5–8%, а корпораций – на 12–15% (28). Специалисты при этом подсчитали, что для ускорения возврата российской экономики к докризисному уровню развития объем кредитования уже в 2010–2012 гг. должен увеличиваться на 20–30% ежегодно (13, с. 19).

Всемирный банк в докладе об экономике России прогнозирует рост ВВП РФ в 2010 г. на 5,5%, в 2011 г. – на 3,5%. В то же время специалисты Всемирного банка считают маловероятным значительное увеличение инвестиций в основной капитал из-за избытка производственных мощностей и жестких условий кредитования. «Темпы экономического роста в 2011 г. будут в значительной степени зависеть от способности банковского сектора предоставлять

долгосрочные кредиты предприятиям для того, чтобы стимулировать рост инвестиций в основной капитал», говорится в докладе (3).

Таким образом, кризис продемонстрировал, что источником восстановления российской экономики при не очень развитом фондовом рынке может и должно стать восстановление и расширение банковского кредита. В дальнейшем при адекватной государственной политике этот источник может и должен стать движущей силой модернизации экономики и экономического роста.

Список литературы

1. Андрюшин С., Кузнецова В. Банковский сектор России и пути его реформирования // Вопросы экономики. – М., 2009. – № 7. – С. 15–30.
2. Выюгин О.В. В ЦБ России считают, что банки должны вести экономический рост страны. Олег Выюгин отвечает на вопросы РИА «Новости». – Режим доступа: <http://bankir.ru/news/article/1127544?print=1>
3. Всемирный банк повысил прогноз роста ВВП РФ в 2010 г. до 5–5,5%. – Режим доступа: <http://bankirussia.ru/bp/15739-vsemirnyj-bank-povyсил-prognoz-rosta-vvp-rf-v.html>
4. В этом году исчезнет сто кредитных организаций. – Режим доступа: <http://bankirussia.ru/bp/15236-v-yetom-godu-ischeznet-sto-kreditnyx-organizacij.html>
5. Кашкин В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское дело. – М., 2010. – № 4. – С. 36–42.
6. Кияткин А. Низкая ставка ЦБ // Ведомости. – М., 2009. – 30 марта. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/smartmoney/article/2009/03/30/10369>
7. Лаврушин О. Кредит и экономический рост // Банковское дело. – М., 2010. – № 1. – С. 24–27.
8. Малый бизнес не спешит в банки за кредитами на собственное развитие. – Режим доступа: http://www.rosbr.ru/ru/small_business/financing/?pid
9. Микрофинансирование // Эксперт Онлайн. – 2010, 31 марта. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/news/2010/03/31/microfinans/>
10. Микрофинансирование малого бизнеса: подведены итоги 2009 года. Чего ждать завтра? – Режим доступа: http://www.sofp.ru/FILES/fl182_70.doc
11. Микрофинансирование – эффективный инструмент экономического роста. – Режим доступа: <http://www.micfin.ru/publications/ecofin/microfinancing-the-effective-tool-of-economic-growth.html>
12. Милюков А.И. Кредитование в России: некоторые уроки кризиса // Банковское дело. – М., 2010. – № 5. – С. 36–39.

13. Модернизация банковской системы России в посткризисный период: банкизация как необходимое условие: Доклад АРБ. – М.: Квартет-Пресс, 2010. – 78 с.
14. Моисеев С.Р. Конкуренция в российском банковском секторе // Банковское дело. – М., 2007. – № 8. – С. 43–49.
15. Киевский В.Г. Нужна новая философия экономического развития: Интервью вице-президента АРБ, члена Экспертного совета Комитета Госдумы РФ по финансовому рынку В.Г.Киевского журналу «Банковское дело» // Банковское дело. – М., 2009. – № 10. – С. 21–23.
16. Попков В.В. О поддержке равноправной конкуренции на рынке банковских услуг // Деньги и кредит. – М., 2001. – № 5. – С. 46–47.
17. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития // Вопросы экономики. – М., 2009. – № 9. – С. 71–92.
18. Росстат: Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B07_56/IssWWW.exe/Stg/02-07.htm
19. Снижение продолжается // Эксперт Online. – 2010. – 23 апреля. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/news/2010/04/23/decrease/>
20. Состояние банковского сектора российской экономики. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8461
21. Съезд АРБ: курс на модернизацию банковской системы // Банковское дело. – М., 2010. – № 5. – С. 88–93.
22. Тальская М. Госбанки пошли на обгон // Эксперт. – М., 2010. – № 14. – Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2010/14/gosbanki_poshli_na_obgon/
23. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» 17-ФЗ от 3 февраля 1996 г. – Режим доступа: <http://www.genon.ru/GetAnswer.aspx?qid=30dc99ee-46da-4c09-af3a-f7f86d79453e>
24. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/status_functions/law_cb.pdf
25. Финансирование бизнеса: решили не одалживаться. Российский банк развития. – Режим доступа: http://www.rosbr.ru/ru/small_business/financing/?pid=3714
26. Хорошев С.С. Что мешает банкам кредитовать МСБ // Банковское дело. – М., 2010. – № 4. – С. 42–44.
27. Шохина Е. Кредиты возвращаются // Эксперт Online. – 2010. – 9 апреля. – Режим доступа: http://www.expert.ru/articles/2010/04/09/kreditu_vozvraschaut/
28. Экономический рост – возможны варианты // Центр стратегических исследований Банка Москвы. – Режим доступа: http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=27955
29. Dabla-Norris E., Kersting E., Verdier G. Firm productivity, innovation, and financial development. – Wash.: IMF, 2010. – (IMF working paper; WP/10/49).

30. Demirgüç-Kunt A., Levine R. Finance, financial sector policies, and long-run growth. – Wash.: World bank, 2008. – (Policy research working paper; 4469).
31. European Central Bank, statistics, consolidated banking data. – Mode of access: <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/aggr/html/index.en.html>
32. Nabi M.S., Saliman M.S. Institution, banking developement, and economic growth // Developing economics. – Tokyo, 2009. – Vol. 47, N 4. – P. 436–457.
33. Popov V. The financial system in Russia compared to other transition economies: The Anglo-American versus the German-Japanese model // Comparative economic studies. – L., 1999. – N 1. – Mode of access: [http://www.nes.ru/~vpopov/ documents/ FINSYS.pdf](http://www.nes.ru/~vpopov/documents/FINSYS.pdf)
34. World development indicators online // World bank. – Mode of access: www.worldbank.org

Экономические и социальные проблемы России

Сборник научных трудов

2010 № 2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Редактор-составитель выпуска –
кандидат экономических наук **Минервин** Иосиф Георгиевич

Художественный редактор Т.П. Солдатова
Технический редактор Н.И. Романова
Компьютерная верстка О.В. Егорова
Корректор О.В. Шамова

Гигиеническое заключение

№ 77.99.6.953.П.5008.8.99 от 23.08.1999 г.

Подписано к печати 12/VIII – 2010 г. Формат 60х84/16

Бум. офсетная № 1. Печать офсетная Свободная цена

Усл. печ. л. 9,75 Уч.-изд. л. 8,4

Тираж 300 экз. Заказ № 131

Институт научной информации по общественным наукам РАН,
Нахимовский проспект, д. 51/21, Москва, В-418, ГСП-7, 117997
Отдел маркетинга и распространения информационных изданий
Тел/Факс (499) 120-45-14
E-mail: market@INION.ru

Отпечатано в типографии ИНИОН РАН
Нахимовский проспект, д. 51/21,
Москва, В-418, ГСП-7, 117997

042(02)9

