

**Главный редактор** Владимир МАУ

д. э. н., PhD (Econ.), проф., ректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС) (Москва, Россия)

## Редакционная коллегия

Абел АГАНБЕГЯН, академик РАН, д. э. н., проф., заведующий кафедрой экономической теории и политики РАНХиГС (Москва, Россия)

Игорь БАРЦИЦ, д. э. н., проф., директор Института государственной службы и управления РАНХиГС (Москва, Россия)

Кристаллина ГЕОРГИЕВА, PhD (Econ.), проф. Университета национального и мирового хозяйства (София, Болгария), комиссар Евросоюза по международному сотрудничеству, гуманитарной помощи и кризисному реагированию (Брюссель, Бельгия)

Джек ГОЛДСТОУН, PhD (Econ.), проф., директор Центра глобальной политики, Университет Джорджа Мэйсона (Фэрфакс, США)

Сергей ДРОБЫШЕВСКИЙ, д. э. н., доцент, директор по научной работе ИЭП им. Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)

Елена КАРПУХИНА, д. э. н., проф., советник ректора РАНХиГС (Москва, Россия)

Лоуренс КОТЛИКОФФ, PhD (Econ.), проф. экономики, Бостонский университет (Бостон, США)

Юрий КУЗНЕЦОВ, к. э. н., заместитель главного редактора (Москва, Россия)

Вадим НОВИКОВ, старший научный сотрудник РАНХиГС (Москва, Россия)

Александр РАДЫГИН, д. э. н., проф., декан экономического факультета РАНХиГС (Москва, Россия)

Джеффри САКС, PhD (Econ.), проф., директор Института Земли, Колумбийский университет (Нью-Йорк, США)

Сергей СИНЕЛЬНИКОВ–МУРЫЛЕВ, д. э. н., проф., ректор Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России, проректор РАНХиГС, заместитель главного редактора (Москва, Россия)

Юрий ТИХОМИРОВ, д. э. н., проф., главный научный сотрудник Центра публично-правовых исследований Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ (Москва, Россия)

Дэниэл ТРЕЙЗМАН, PhD (Econ.), проф., факультет политических наук, Калифорнийский университет (Лос-Анджелес, США)

Владимир ФАМИНСКИЙ, заместитель главного редактора (Москва, Россия)

Ксения ЮДАЕВА, PhD (Econ.), первый заместитель председателя Центрального банка РФ (Москва, Россия)

Вениамин ЯКОВЛЕВ, член–корр. РАН, д. э. н., проф., Советник Президента РФ по правовым вопросам (Москва, Россия)

**Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации  
и Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара**

Издается при поддержке Всемирного банка

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

**Франсуа БУРГИНЬОН**, проф. Парижской школы экономики (Париж, Франция)

**Андрей ВОЛКОВ**, д. э. н., проф. Московской школы управления «Сколково» (Москва, Россия)

**Евгений ГАВРИЛЕНКОВ**, д. э. н., проф., управляющий директор, главный экономист инвестиционной компании «Сбербанк КИБ» (Москва, Россия)

**Алан ГЕЛБ**, PhD (Econ.), старший научный сотрудник Центра глобального развития (Вашингтон, США)

**Герман ГРЕФ**, к. э. н., президент, председатель правления Сберегательного банка РФ (Москва, Россия)

**Марек ДОМБРОВСКИЙ**, PhD (Econ.), проф., Центр социально-экономических исследований (Варшава, Польша)

**Владимир ДРЕБЕНЦОВ**, к. э. н., главный экономист группы ВР по России и СНГ (Москва, Россия)

**Александр ДЫНКИН**, д. э. н., проф., академик РАН, директор Института мировой экономики и международных отношений РАН (Москва, Россия)

**Леонид ЕВЕНКО**, д. э. н., проф., декан Высшей школы международного бизнеса Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва, Россия)

**Александр ЖУКОВ**, к. э. н., первый заместитель Председателя Государственной Думы Федерального Собрания РФ (Москва, Россия)

**Михаил ЗАДОРНОВ**, к. э. н., президент — председатель правления ВТБ24 (Москва, Россия)

**Сергей КАРАГАНОВ**, д. э. н., проф., декан факультета мировой экономики и мировой политики НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

**Михаил КОПЕЙКИН**, д. э. н., проф., член правления, заместитель председателя государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (Москва, Россия)

**Алексей КУДРИН**, д. э. н., проф., декан факультета искусств и гуманитарных наук Санкт-Петербургского государственного университета (Санкт-Петербург, Россия)

**Энн КРЮГЕР**, PhD (Econ.), проф. Школы международных исследований им. П. Нитца Университета Дж. Хопкинса (Вашингтон, США)

**Джон ЛИТВАК**, PhD (Econ.), ведущий экономист Всемирного банка в Нигерии (Вашингтон, США)

**Елена ЛОБАНОВА**, д. э. н., проф., декан Высшей школы финансов и менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва, Россия)

**Аугусто ЛОПЕЗ-КЛАРОС**, PhD (Econ.), директор офиса по глобальным индикаторам и аналитике Всемирного банка (Вашингтон, США)

**Прадип МИТРА**, PhD (Econ.), консультант в офисе главного экономиста Всемирного банка (Вашингтон, США)

**Сергей МЯСОЕДОВ**, доктор социологических наук, проф., проректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, декан Института бизнеса и делового администрирования (Москва, Россия)

**Рустем НУРЕЕВ**, д. э. н., проф., заведующий кафедрой экономического анализа организаций и рынков факультета экономики НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

**Александр РОМАНОВ**, д. м. н., проф., член-корреспондент Российской академии медицинских наук, главный врач ФГУ «Центр реабилитации» Управления делами Президента РФ (Москва, Россия)

**Сергей СТЕПАШИН**, д. ю. н., проф. (Москва, Россия)

**Алексей УЛЮКАЕВ**, д. э. н., Министр экономического развития Российской Федерации (Москва, Россия)

**Александр ХЛОПОНИН**, заместитель Председателя Правительства Российской Федерации (Москва, Россия)

**Теодор ШАНИН**, д. э. н., PhD (Sociol.), действительный член Российской академии сельскохозяйственных наук, проф. Манчестерского университета, президент Московской высшей школы социальных и экономических наук (Москва, Россия)

**Андрей ШАСТИТКО**, д. э. н., проф., директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва, Россия)

**Сергей ШАТАЛОВ**, д. э. н., заместитель Министра финансов Российской Федерации (Москва, Россия)

**Игорь ШУВАЛОВ**, к. э. н., первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации (Москва, Россия)

**Револьд ЭНТОВ**, академик РАН, д. э. н., проф., главный научный сотрудник Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)

**Евгений ЯСИН**, д. э. н., проф., научный руководитель НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

Спонсорская поддержка оказана компанией ВР



ISSN 1994–5124

# **EKONOMICHESKAYA POLITIKA**

[ECONOMIC POLICY (Moscow, Russian Federation)]

**Vol. 10 No 6 December 2015**

**Editor in Chief** Vladimir MAU

Dr. Sci. (Econ.), PhD (Econ.), Prof., Rector of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA),  
(Moscow, Russian Federation)

**Editorial board**

Abel AGANBEGYAN, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof., RANEPA  
(Moscow, Russian Federation)

Igor BARTSITS, Dr. Sci. (Law), Prof., Director of the International Institute of Public Administration and Management, RANEPA (Moscow, Russian Federation)

Sergey DROBYSHEVSKY, Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., scientific director, Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russian Federation)

Vladimir FAMINSKY, Deputy–Editor–in–Chief (Moscow, Russian Federation)

Jack GOLDSTONE, PhD (Econ.), Hazel Professor of Public Policy, Director, Center for Global Policy, George Mason University (Fairfax, USA)

Kristalina GEORGIEVA, PhD (Econ.), Assoc. Prof., University of National and World Economy (Sofia, Bulgaria); European Commissioner for International Cooperation, Humanitarian Aid and Crisis Responses (Brussels, Belgium)

Elena KARPUKHINA, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Advisor to the Rector, RANEPA  
(Moscow, Russian Federation)

Laurence KOTLIKOFF, PhD (Econ.), William Fairfield Warren Prof., Prof. of Economics, Boston University (Boston, USA)

Yuriy KUZNETSOV, Cand. Sci. (Econ.), Deputy–Editor–in–Chief  
(Moscow, Russian Federation)

Vadim NOVIKOV, Senior Researcher, RANEPA (Moscow, Russian Federation)

Alexander RADYGIN, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Dean of the Faculty of Economics, RANEPA  
(Moscow, Russian Federation)

Jeffrey SACHS, PhD (Econ.), Prof., Director of the Earth Institute, Columbia University  
(New York, USA)

Sergey SINELNIKOV–MURYLEV, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Rector, Russian Academy of Foreign Trade of the Ministry of Economic Development; Vice–Rector, RANEPA; Deputy–Editor–in–Chief (Moscow, Russian Federation)

Yury TIHOMIROV, Dr. Sci. (Law), Prof., Chief research associate, Public Law Research Center, Russian Governmental Institute of Legislation and Comparative Law  
(Moscow, Russian Federation)

Daniel TREISMAN, PhD (Econ.), Prof., Department of Political Science, University of California (Los Angeles, USA)

Veniamin YAKOVLEV, Corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Dr. Sci. (Law), Prof., Legal advisor of the President of the Russian Federation  
(Moscow, Russian Federation)

Ksenia YUDAEVA, PhD (Econ.), First Deputy Chairman, Central Bank of RF  
(Moscow, Russian Federation)

**The Russian Presidential Academy  
of National Economy and Public Administration  
and Gaidar Institute for Economic Policy**

With the support by the World Bank

Οικονομία • Πολιτικά

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ • POLITIKA

## EDITORIAL COUNCIL:

- François BOURGUIGNON**, PhD (Econ.), Prof., Paris School of Economics (Paris, France)
- Vladimir DREBENTSOV**, Cand. Sci. (Econ.), BP group chief economist for Russia and the CIS (Moscow, Russian Federation)
- Alexander DYNKIN**, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Director of the Institute of World Economy and International Relations (Moscow, Russian Federation)
- Revoid ENTOV**, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Chief fellow, the Gaidar Institute of Economic Policy (Moscow, Russian Federation)
- Leonid EVENKO**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Dean of the Faculty of the Higher School of International Business, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russian Federation)
- Eugeny GAVRILENKOV**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., National Research University Higher School of Economics, Managing director and chief economist of the investment company «Sberbank CIB» (Moscow, Russian Federation)
- Alan GELB**, PhD (Econ.), Senior Fellow, Center for Global Development (Washington, USA)
- Herman GREF**, Cand. Sci. (Econ.), Chairman of the Savings Bank of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Marek DABROWSKI**, PhD (Econ.), Prof., the Center for Social and Economic Research (Warsaw, Poland)
- Sergey KARAGANOV**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Dean of the Faculty of World Economy and International Affairs, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)
- Alexander KHLOPONIN**, Deputy Prime Minister of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Mikhail KOPEIKIN**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., National Research University Higher School of Economics, Deputy Chairman of Vnesheconombank – Bank for Development and Foreign Economies affairs (Moscow, Russian Federation)
- Anne KRUEGER**, PhD (Econ.), Prof., Paul H. Nitze School of Advanced International Studies, Johns Hopkins University (Washington, USA)
- Alexey KUDRIN**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Dean of the Faculty of Arts and Human Sciences, St. Petersburg State University (St. Petersburg, Russian Federation)
- John LITWACK**, PhD (Econ.), Lead Economist, World Bank in Nigeria (Washington, USA)
- Elena LOBANOVA**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Dean of the Graduate School of Finance and Management, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russian Federation)
- Augusto LOPEZ-CLAROS**, PhD (Econ.), Prof., Director of Global Indicators and Analysis, World Bank (Washington, USA)
- Pradeep MITRA**, PhD (Econ.), consultant of the Chief Economist, Europe and Central Asia Region, World Bank (Washington, USA)
- Sergey MYASOJEDOV**, Dr. Sci. (Sociol.), Prof., Vice-Rector of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russian Federation)
- Rustem NOUREEV**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)
- Alexander ROMANOV**, Dr. Sci. (Medic.), Prof., Corresponding Member of the Russian Academy of Medical Sciences, Federal Rehabilitation Centre under the Business Administration of the President of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Teodor SHANIN**, Dr. Sci. (Econ.), PhD (Sociol.), Prof., Full Member of Russian Academy for Agricultural Science, Rector of the Moscow School of Social and Economic Sciences, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russian Federation)
- Andrey SHASTITKO**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russian Federation)
- Sergey SHATALOV**, Dr. Sci. (Econ.), Deputy Finance Minister of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Igor SHUVALOV**, Cand. Sci. (Jur.), First Deputy Prime Minister of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Sergey STEPASHIN**, Dr. Sci. (Jur.), Prof. (Moscow, Russian Federation)
- Alexey ULYUKAYEV**, Dr. Sci. (Econ.), PhD (Econ.), Minister of Economic Development of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Andrey VOLKOV**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., the Moscow School of Management Skolkovo (Moscow, Russian Federation)
- Yevgeny YASIN**, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Scientific Director of National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)
- Mikhail ZADORNOV**, Cand. Sci. (Econ.), President-Chairman of VTB24 (Moscow, Russian Federation)
- Alexander ZHUKOV**, Cand. Sci. (Econ.), Deputy Chairman of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Sponsorship provided by BP



# СОДЕРЖАНИЕ

## Экономическая политика

### Практика

- Илья ПРИЛЕПСКИЙ  
Влияние бюджетной политики на сальдо текущего счета  
и реальный курс рубля **7**

### Теория

- Владимир КОМАРОВ  
Стратегия экономического развития: время обновить парадигму? **24**

### История

- Сергей НЕВСКИЙ  
Экономическая политика союзников в послевоенной  
Западной Германии (1945—1947 годы) **40**

## Экономика государственного сектора

- Владимир ЮЖАКОВ, Елена ДОБРОЛЮБОВА, Олег АЛЕКСАНДРОВ  
Как оценить результативность реализации государственных  
программ: вопросы методологии **79**

- Роман АФАНАСЬЕВ  
Оценка эффективности расходов субъектов Российской Федерации  
в рамках государственных программ **99**

## Экономика инноваций

- Марк ЛЕВИН, Ксения МАТРОСОВА  
Управление инновациями с учетом рекламы и комплементарности  
общественного и частного уровней технологий **109**

- Кирилл БУКИН  
Диффузия инноваций: модель эволюционных процессов **133**

- Нина ОДИНГ, Лев САВУЛЬКИН  
Оценка представителями инновационных компаний Казани  
уровня развития инновационной экономики в Татарстане **144**

## Аналитика и прогноз

- Мария КОКОРЕВА, Азиза УЛУГОВА  
Корпоративное управление и политика финансирования  
компаний: обзор исследований **160**

## Экономика здравоохранения

- Игорь ШЕЙМАН, Светлана ТЕРЕНТЬЕВА  
Международное сравнение эффективности бюджетной  
и страховой моделей финансирования здравоохранения **171**

## Экономика транспорта

- Дмитрий АГАФОНОВ, Оксана МОЗГОВАЯ  
Роль инфраструктуры в формировании рынка пригородных  
пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте в РФ **194**

- Содержание журнала за 2015 год **205**

# **C O N T E N T S**

## **Economic Policy**

### **P r a c t i c e**

- Ilya PRILEPSKIY  
Impact of Fiscal Policy on Current Account and Real Exchange Rate  
of Rouble **7**

### **T h e o r y**

- Vladimir KOMAROV  
The Strategy of Economic Development: Is It Time to Update  
the Paradigm? **24**

### **H i s t o r y**

- Sergey NEVSKIY  
Economic Policy of Aliens in Post-War West Germany (1945—1947) **40**

## **Economics of Public Sector**

- Vladimir YUZHAKOV, Elena DOBROLYUBOVA, Oleg ALEXANDROV  
How to Evaluate Public Programs Effectiveness: Issues of Methodology **79**

- Roman AFANASIEV  
Cost Efficiency Assessment of RF Regional Budgets Performed  
in Frames of State Programs **99**

## **Economics of Innovations**

- Mark LEVIN, Ksenia MATROSOVA  
Innovation Management. The Case of Advertising and Complementarity  
of Public and Private Level of Technology **109**

- Kirill BUKIN  
Diffusion of Innovations: A Model of the Evolutionary Processes **133**

- Nina ODING, Lev SAVULKIN  
Tatarstan Innovative Economy Development: Evaluation of Kazan  
Innovative Companies Representatives **144**

## **Analytics and Forecast**

- Maria KOKOREVA, Aziza ULUGOVA.  
Corporate Governance and Financing Policy of the Company:  
Recent Evidence **160**

## **Economic Policy and Healthcare**

- Igor SHEIMAN, Svetlana TERYTYEVA  
International Comparison of the Effectiveness of Budget  
and Insurance Models of Healthcare Financing **171**

## **Economics of Transport**

- Dmitry AGAFONOV, Oksana MOZGOVAYA  
The Infrastructure Role in the Development of Russian Commuter  
Rail Service Market **194**

- Contents of the Journal 2015** **205**

# ВЛИЯНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА САЛЬДО ТЕКУЩЕГО СЧЕТА И РЕАЛЬНЫЙ КУРС РУБЛЯ

## Илья ПРИЛЕПСКИЙ

кандидат физико-математических наук,  
руководитель направления  
«Международная экономика»,  
Экономическая экспертная группа  
(109012, Москва, Ветошный пер., д. 5/4).  
E-mail: iprilepskiy@eeg.ru

## Аннотация

В работе изучается влияние бюджетной политики в России на сальдо текущего счета и реальный обменный курс. Установлено, что ухудшение баланса расширенного бюджета в 2003—2013 годах внесло значимый вклад в наблюдавшуюся в этот период тенденцию к сокращению профицита текущего счета. Более подробный анализ показывает, что это сокращение происходило преимущественно по каналу увеличения импорта из-за дополнительного расширения внутреннего спроса, связанного с фискальной экспансией, в то время как вклад мягкой бюджетной политики в укрепление реального эффективного курса рубля за рассматриваемый период был незначительным.

**Ключевые слова:** бюджетная политика, сальдо текущего счета, реальный обменный курс.

**JEL:** F41, H62.

Ойковочса • Политика

OIKONOMIA • POLITIKA

П р а к т и к а

## Введение

**В** период после кризиса 2008—2009 годов, на фоне смены режима курсовой политики Банка России в пользу отказа от масштабных валютных интервенций и возврата фискальной политики к принципам консервативного бюджетного планирования (проявившегося, в частности, в законодательном закреплении бюджетного правила), обострилась дискуссия относительно целесообразности применения подобных «традиционных» принципов макроэкономической политики в российских условиях. В частности, представители бизнеса заявляли о «чрезмерно высоком» курсе рубля, ставящем под угрозу внешнюю конкурентоспособность производства в ряде секторов (прежде всего металлургии и химической промышленности), и одновременно — об излишней жесткости бюджетной политики, сдерживающей внутренний спрос и тормозящей развитие инфраструктуры. Оппоненты подобной точки зрения в ответ указывали на ее противоречивость, отмечая, что дальнейшая фискальная экспансия приведет к сохранению тенденции к сокращению сальдо текущего счета (рис. 1), к укреплению реального курса (прежде

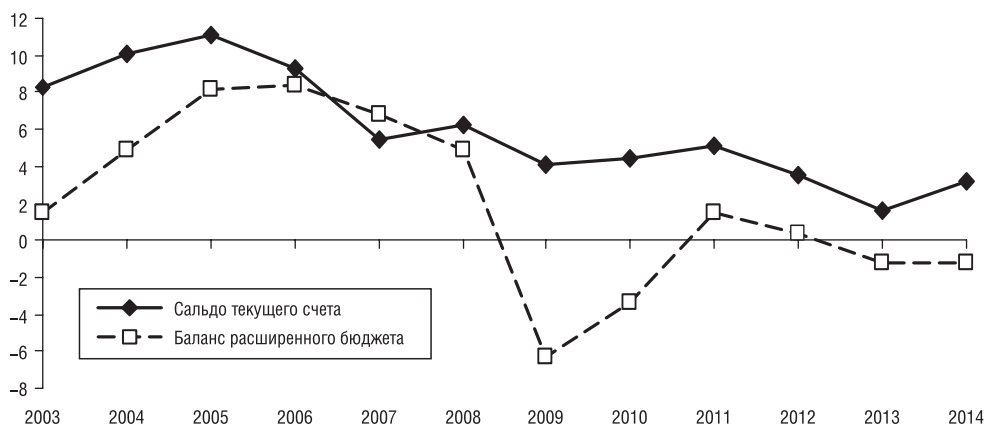


Рис. 1. Динамика сальдо текущего счета и бюджетного баланса (% ВВП)

всего по каналу повышения инфляции) и тем самым — к снижению экспортного потенциала.

В настоящее время, на фоне резкого падения цен на нефть и ослабления рубля, подобная дискуссия отошла на второй план. Однако можно ожидать ее возобновления в среднесрочной перспективе, особенно с учетом часто высказываемой в последние месяцы точки зрения, что «недостаточный уровень расходов и стерилизация доходов нефтегазовых фондов не позволили сделать российскую экономику более самодостаточной и устойчивой к внешним шокам». В связи с этим актуальной представляется задача более подробного анализа механизмов взаимосвязи показателей бюджетной политики и внешнего сектора и эмпирической оценки степени выраженности этих механизмов для России.

## 1. Обзор литературы

В существующей литературе можно условно выделить два подхода к рассмотрению влияния бюджетной политики на счет текущих операций и реальный курс, которые можно назвать «балансовым» и «ценовым». Первый подход основан на тождестве:

$$CA = S - I = (T - G - I_G) + (Y - C - I_{pr} - T), \quad (1)$$

где:  $CA$  — сальдо текущего счета,  $S$  — национальные сбережения,  $I$  — инвестиции ( $I_G$  — государственные,  $I_{pr}$  — частные),  $C$  — частное потребление,  $G$  — госзакупки,  $T$  — налоги,  $Y$  — выпуск; тем самым видно, что бюджетный баланс (первая скобка в (1)) представляет собой важную компоненту внешнего баланса.

Второй — ценовой — подход, в свою очередь, основывается на интерпретации реального курса как соотношения цен на неторгуемые и торгуемые товары (в предположении о выполнении «закона одной



цены» для торгуемых товаров) и исследовании различий во влиянии тех или иных мер бюджетной политики на эти цены:

$$RER = \frac{P}{eP^*} = \frac{P_T^\alpha P_{NT}^{1-\alpha}}{eP_T^{\alpha} P_{NT}^{1-\alpha}} = \left( \frac{P_T}{eP_T^*} \right) \left( \frac{P_{NT}/P_T}{(P_{NT}^*/P_T^*)} \right)^{1-\alpha} \sim (P_{NT}/P_T)^{1-\alpha}. \quad (2)$$

Исторически балансовый подход возник существенно раньше ценового: еще в эпоху «золотого стандарта» экономисты имели четкое представление о том, что наращивание госзаимствований способствует формированию внешнеторгового дефицита и, соответственно, зависимости от притока зарубежного капитала (во многом именно с подобными представлениями была связана низкая популярность мер фискального стимулирования в начальный период Великой депрессии). Положительная корреляция бюджетного и внешнего балансов была характерной чертой и получивших позднее распространение кейнсианских моделей. В частности, модель IS-LM-BP предсказывает (в случае несовершенной мобильности капитала) укрепление курса национальной валюты и ухудшение внешнеторгового баланса в ответ на фискальную экспансию для режимов как фиксированного, так и плавающего обменного курса. Фактически лишь неоклассические модели ставят под сомнение значимость связи бюджетных показателей с сальдо текущего счета (поскольку в их рамках, как правило, рациональные экономические агенты реагируют на снижение нормы сбережений государства повышением нормы частных сбережений в целях межвременного сглаживания потребления, ожидая роста налогов в будущем). Однако полностью эта связь исчезает лишь в случае выполнения принципа рикардианской эквивалентности, что на практике крайне маловероятно (с учетом неполной рациональности экономических агентов, наличия кредитных ограничений, конечного горизонта планирования и др.). В этой связи уместно отметить, что, хотя пик популярности неоклассических моделей пришелся на 1980—1990-е годы, в этот же период получила широкое распространение концепция «двойного дефицита» (бюджета и текущего счета; прежде всего — вследствие возникновения подобной ситуации в США).

Эмпирические оценки влияния бюджетного баланса на сальдо текущего счета (в процентах ВВП) характеризуются широким разбросом (соответствующий коэффициент в регрессиях второго показателя на первый варьирует от 0 до 1) в зависимости от рассматриваемой выборки стран, изучаемых эпизодов («непрерывный» временной период либо отдельные фискальные консолидации/экспансии), используемых индикаторов (наблюдаемые либо циклически скорректированные данные). В целом для эмпирических результатов имеют место следующие тенденции.

1. При «непрерывном» рассмотрении оценки коэффициента регрессии, как правило, получаются невысокими и лежат в диапазоне 0,1—0,4 [Bussiere et al., 2010; Chinn, Ito, 2007; Gagnon, 2011]. Авторы

соответствующих работ обычно объясняют подобные низкие значения большим вкладом «неоклассического» межвременного эффекта: в ответ на фискальную экспансию многие экономические агенты снижают потребление, ожидая роста налогов в будущем. Вместе с тем исследователи МВФ отмечают [IMF, 2011], что при «непрерывном» рассмотрении оценка оказывается смещенной вследствие проблемы эндогенности: например, в условиях перегрева экономики можно ожидать улучшения бюджетного баланса (без какой-либо модификации фискальной политики) и сокращения внешнего, что при оценивании будет оказывать понижающее влияние на получаемый коэффициент. Использование циклически скорректированного показателя бюджетного баланса не в полной мере решает эту проблему, поскольку, например, при наличии «пузырей» на рынках активов улучшается и этот индикатор (вследствие роста бюджетных поступлений от налогообложения инвестиционных доходов). Подобный подход применяется, в частности, в процедуре, используемой МВФ при оценке внешних дисбалансов [Phillips et al., 2013], при этом для снижения проблемы эндогенности дополнительно используются инструментальные переменные (в частности, долгосрочное среднее бюджетного баланса); результирующая оценка коэффициента корреляции для 49 исследуемых экономик составляет 0,3. Более точные оценки позволяет получить так называемый исторический анализ: прямое выявление эпизодов смягчения/ужесточения фискальной политики, не связанных с циклическими соображениями, с последующим сравнительным анализом динамики бюджетного и внешнего балансов только для этих эпизодов. Экспертами МВФ [Devries et al., 2011] был проведен подобный анализ для стран ОЭСР, показавший, что фискальная консолидация в размере 1 п.п. ВВП приводит к улучшению сальдо текущего счета на 0,6 п.п. на 2-летнем и на 0,5 п.п. — на 5-летнем горизонте (для сравнения — при проведении непрерывного анализа с использованием циклически скорректированного показателя бюджетного дефицита для среднесрочного горизонта оценка составляла 0,1 п.п., а для долгосрочного не отличалась значимо от 0).

2. Коэффициент влияния бюджетного баланса на внешний сильно варьирует в зависимости от индивидуальных страновых характеристик. В частности, в работе [Nickel, Vansteenkiste, 2008] отмечается, что при низком уровне госдолга (< 36% ВВП) этот коэффициент составляет 0,45; при среднем (36—90% ВВП) лежит в диапазоне от 0,16 до 0,31, а при более высоких значениях становится отрицательным и незначимым. Авторы интерпретируют этот результат как «повышение степени рациональности экономических агентов» при высоком уровне госдолга; в исследовании [Ali Abbas et al., 2010] подобному эффекту дается альтернативное, «кейнсианское» объяснение: если при низких уровнях госдолга фискальная экспансия стимулирует приток капитала ввиду ожиданий увеличения темпов роста ВВП (и, соответственно, имеет место ухудшение сальдо текущего счета), то при высоком уровне

госдолга доминирует эффект роста премии за риск, провоцирующего отток капитала. Другая переменная, оказывающая значимое влияние на коэффициент влияния, — степень внешнеторговой открытости экономики; в частности, в исследовании [Corsetti, Muller, 2006] установлено, что для «более открытой» канадской экономики коэффициент составляет 0,4, а для «более закрытой» американской — 0,2.

Завершая обзор литературы по «балансовому» подходу, опишем кратко результаты оценок влияния изменения бюджетной политики отдельно на сбережения и инвестиции, а также на экспорт и импорт. Исторический анализ МВФ показывает, что в среднем фискальная консолидация номинальной величиной в 1 п.п. ВВП приводит (на двухлетнем горизонте) к увеличению национальных сбережений на 0,35 п.п. ВВП (государственные сбережения растут на 0,6 п.п., а частные снижаются лишь на 0,25 п.п., что еще раз демонстрирует несоблюдение принципа рикардианской эквивалентности); инвестиции сокращаются на 0,3 п.п. (практически полностью за счет негативной динамики госинвестиций). Физические объемы экспорта увеличиваются в среднем на 1% в среднесрочной перспективе и на 0,5% в долгосрочной, при том, что физические объемы импорта сокращаются на 1%. При этом если снижение импорта в значительной степени связано со сжатием внутреннего спроса (составляющего в среднем 1% на двухлетнем горизонте), то улучшение динамики экспорта обусловлено главным образом ослаблением реального курса.

Реакция реального курса на изменение фискальной политики исследовалась во многих теоретических и эмпирических работах («ценовой» подход, основанный на соотношении (2)). В неоклассической литературе конца 1980-х — начала 1990-х годов превалировала идея о том, что увеличение госрасходов вызывает временное укрепление реального курса (в связи с ростом спроса на неторгуемые товары, что приводит к повышению их цен —  $P^{NT}$  — в соотношении (2)), в то время как в долгосрочной перспективе эффект оказывается нулевым, так как равновесные значения курса определяются лишь факторами предложения; см., например: [Froot, Rogoff, 1995]. В более поздних исследованиях была отмечена необходимость отдельного рассмотрения госпотребления и госинвестиций в разрезе стороны не только спроса (то есть того, какая часть госрасходов по этим компонентам приходится на торгуемый и неторгуемый сектора), но и предложения (того, как госинвестиции влияют на накопленный уровень капитала в экономике и на производительность). Например, в работе [Galstyan, Lane, 2009] было установлено, что госинвестиции приводят к укреплению курса в долгосрочной перспективе, если их эффект выше для торгуемого сектора (одновременно с точки зрения и капитала, и производительности); в обратной ситуации наблюдается ослабление курса, а в промежуточной (например, если эффект для производительности выше в торгуемом секторе, а для капитала — в неторгуемом, что часто имеет место при инвестициях в инфраструктуру) теоретическое

моделирование не может дать однозначного ответа о динамике курса. Более подробное рассмотрение, включающее исследование переходной динамики, было проведено в работе [Chatterjee, Mursagulov, 2012]. Если госинвестиции предполагают расходы преимущественно на товары торгуемого сектора, то в кратко- и среднесрочной перспективе наблюдается ослабление курса (на фоне повышения цен на торгуемые товары и постепенного перетока частного капитала в торгуемый сектор в ожидании роста производительности), сменяющееся в долгосрочной перспективе укреплением (эффект Балассы—Самуэльсона). В противном случае динамика оказывается еще более сложной: быстрый рост зарплат в неторгуемом секторе (с учетом невозможности мгновенного увеличения капитала) обуславливает избыточное укрепление курса в краткосрочном периоде, сменяющееся коррекцией в среднесрочном периоде и новым эпизодом роста в долгосрочном (так как увеличение капитала госсектора оказывает положительное давление на производительность в торгуемом секторе). Соотношение нового и старого равновесного значений курса определяется исключительно капиталоемкостью секторов: если она выше для торгуемого сектора, то имеет место повышение, в противном случае — снижение. Авторы указывают также на высокую чувствительность результатов к источникам финансирования госинвестиций: если в этих целях используются не паушальные (как предполагалось выше), а пропорциональные налоги на выпуск в торгуемом (неторгуемом) секторе, то имеет место, соответственно, монотонное ослабление (укрепление) реального курса. Это связано с тем, что эффект налогового дестимулирования частных инвестиций в затрагиваемом секторе компенсируется экстернальным эффектом увеличения капитала в госсекторе на производительность.

Как видим, величина и знак влияния госрасходов на курс определяются значительным числом факторов, и в этой связи неудивительно, что соответствующие эмпирические оценки характеризуются значительным разбросом. Для государственного потребления в большинстве работ коэффициент влияния на курс оказывается положительным: увеличение госзакупок на 1 п.п. ВВП приводит к укреплению курса на 0,8—2,3% ([Benetrix, Lane, 2013] для стран Еврозоны; [Caputo, Fuentes, 2012]) в краткосрочной (1—2 года) перспективе; для долгосрочного горизонта он составляет от 0 (что соответствует неоклассическим представлениям) до 3% [Ricci et al., 2008]. В то же время в некоторых случаях оценка оказывается значимо отрицательной ([Benetrix, Lane, 2013] для стран с плавающим режимом обменного курса). Что касается госинвестиций, в работе [Benetrix, Lane, 2013] их эффект на курс для стран Еврозоны оценивается как значимо положительный (увеличение на 1% ВВП приводит к укреплению курса на 1,5% как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе), в исследовании [Galstyan, Lane, 2009] для стран ОЭСР — как незначимо отрицательный; результаты [Caputo, Fuentes, 2012] указывают на существенные

различия между развитыми странами (для которых коэффициент положителен и незначим) и странами с формирующимися рынками (для которых ослабление курса значимо отрицательно и превышает 4%). Добавим, что в некоторых работах проводилось также исследование влияния отдельных статей функциональной классификации госрасходов на курс, в частности [Philips et al., 2013] получают (для выборки, включающей и развитые, и развивающиеся страны), что увеличение расходов на здравоохранение на 1% ВВП приводит к укреплению реального эффективного курса на 1,8%, а [Caputo, Fuentes, 2012] — что аналогичное по размеру расширение социальных трансфертов не оказывает значимого влияния на курс в развитых странах и обуславливает его укрепление на 1—2% для стран с формирующимися рынками.

Противоречивые результаты упомянутых выше эмпирических исследований (касающихся связи бюджетной политики как с сальдо текущего счета, так и с реальным курсом) не позволяют проводить «перенос» оценок с широкой выборки стран на конкретную экономику, что повышает актуальность отдельного анализа временных рядов для России. Известные к настоящему моменту работы касаются преимущественно анализа влияния агрегированных показателей бюджетной политики на обменный курс. [Spatafora, Stavrev, 2003] приходят к выводу о незначимости подобного влияния, в то время как в работах [Oomes, Kalcheva, 2007; Сосунов, Ушаков, 2009] фискальные переменные входят в долгосрочное коинтеграционное соотношение для реального эффективного курса (соответственно, увеличение госрасходов и сокращение депозитов правительства в Центробанке на 1% приводит к укреплению курса на 1,3—1,6 и 0,044%). В настоящей работе проводится более подробный анализ данной проблематики, включающий:

- оценку взаимосвязи бюджетного баланса и сальдо счета текущих операций для России («балансовый» подход);
- анализ влияния фискальных переменных (госрасходов, бюджетного баланса, чистого кредита Центробанка расширенному правительству, характеризующего объем средств, сберегаемых правительством на депозитах в ЦБ) на реальный эффективный курс рубля («ценовой» подход). При этом проводится рассмотрение и по госрасходам в целом, и по их отдельным компонентам — с точки зрения как использования ВВП (госпотребления и госинвестиций), так и функциональной классификации.

## 2. База данных

Анализ в рамках балансового подхода проводится на квартальных данных (I квартал 2003 года — IV квартал 2013 года). Нижняя граница ряда определяется доступностью данных Федерального казначейства по исполнению расширенного бюджета; верхняя — особенностями динамики платежного баланса в 2014 году, связанными с геополитической напряженностью и санкциями в отношении России.



Анализ в рамках ценового подхода проводится как для квартальных, так и для месячных данных для периода с января 2004 года по декабрь 2013 года. Нижняя граница ряда определяется доступностью рядов Росстата по занятости в отдельных отраслях экономики, необходимых для вычисления показателя дифференциала производительности труда в торгуемом секторе между Россией и ее торговыми партнерами (используемого в большинстве современных эмпирических исследований в качестве одного из фундаментальных факторов динамики реального обменного курса, как прокси для эффекта Балассы—Самуэльсона в предположении о слабой межстрановой вариации производительности труда в неторгуемом секторе). Описание основных используемых переменных приведено в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

## Используемые данные

Переменная	Описание	Источник
CA	Сальдо текущего счета (% ВВП)	Банк России, Росстат
REER	Реальный эффективный курс рубля	Банк России
BB	Баланс расширенного бюджета (% ВВП)	Федеральное казначейство, Росстат
G_RATIO	Госпотребление (% ВВП)	Росстат
IG_RATIO*	Госинвестиции (% ВВП)	Росстат
R_RATIO	Расходы расширенного бюджета (% ВВП)	Федеральное казначейство, Росстат
R_ECON_RATIO	-/- по направлениям «национальная экономика», «оборона и безопасность», «правоохранительная деятельность»	Федеральное казначейство, Росстат
R_SOC_RATIO	-/- по направлению «социальная политика»	Федеральное казначейство, Росстат
TOT	Условия торговли	Росстат
URALS	Цена на нефть марки <i>Urals</i> (дефлированная по ИПЦ США)	Росстат, Бюро трудовой статистики США
DIFFPROD	Дифференциал производительности труда в торгуемом и неторгуемом секторах	см. Приложение 1
NC	Чистый кредит Банка России расширенному правительству (дефлированный ИПЦ)	Банк России

\* Подробности вычисления этой и ряда других переменных приведены в Приложении 1.

### 3. Результаты расчетов

#### *Балансовый подход*

В связи с ограниченным объемом данных оценивание связи сальдо текущего счета и баланса расширенного бюджета проводилось на «непрерывном» интервале квартальных данных, что, как следует из сделанного выше обзора эмпирических работ, может приводить к занижению коэффициента. Переменные *CA* и *BB* имеют первый порядок интеграции (результаты соответствующих тестов приведены

в Приложении 2). Коинтеграционное соотношение между ними оценивалось на основе метода Энгла—Грейнджера; оно имеет вид:

$$CA = 0,039 + 0,367 \times BB + 0,029 \times dummy\_Q1 + 0,033 \times dummy\_Q4. \quad (3)$$

(0,009)      (0,094)      (0,009)      (0,012)

Отметим, что при оценивании была учтена сезонность: коэффициент при фиктивной переменной первого квартала оказывается значимым (положительным) для сальдо текущего счета при его регрессии на квартальные фиктивные переменные (ввиду низкого объема импорта); аналогично, коэффициент при фиктивной переменной IV квартала оказывается значимым (отрицательным) для бюджетного баланса вследствие повышенного объема госрасходов. Гипотеза о наличии единичного корня в остатках регрессии отвергается на 5- или 10-процентном уровне значимости в зависимости от спецификации теста Энгла—Грейнджера (с критическими значениями из работы [MacKinnon, 2010], см. Приложение 2).

На основании (3) можно сделать вывод о том, что смягчение бюджетной политики вносит значимый вклад в сокращение сальдо текущего счета: так, за период 2003—2013 годов его можно оценить в 1 п.п. из 6,6 п.п. ВВП (баланс расширенного бюджета за этот же период сократился на 2,7 п.п. ВВП). С точки зрения баланса сбережений и инвестиций подобная негативная тенденция означает: (1) повышение зависимости частного сектора от внешних заимствований, что, в свою очередь, увеличивает риски, связанные с остановкой притока капитала (наблюдавшейся на практике, по разным причинам, в конце 2008 года и в 2014 году), — обострение валютных дисбалансов в финансовой системе, рост рыночных ставок и снижение кредитования; (2) недостаточное сбережение государством нефтегазовых доходов в суверенные фонды, что сокращает возможности проведения контрциклической политики в сценарии падения цен на нефть (через Резервный фонд) и уменьшает объем ресурсов, доступных для покрытия дефицита пенсионной системы (в Фонде национального благосостояния). Разумеется, российская ситуация с сальдо текущего счета является далеко не такой острой, как, например, в странах Прибалтики и на «периферии» Еврозоны в 2003—2007 годы (где сокращение сальдо привело к формированию дефицита от 8% ВВП и выше; в итоге эти экономики оказались в числе наиболее пострадавших от кризиса 2008—2009 годов и его последствий). Тем не менее эксперты МВФ в рамках процесса оценки внешних дисбалансов стран G20 в последние годы регулярно указывают на то, что сальдо текущего счета РФ меньше фундаментального (равновесного) значения; по состоянию на 2013 год расхождение достигало 3 п.п. ВВП [IMF, 2014]. В связи с этим представляет значительный интерес вопрос о механизмах этого сокращения с точки зрения ВВП по использованию: играло

ли превалирующую роль укрепление реального курса (приводящее к ухудшению динамики экспорта и ускорению динамики импорта) либо расширение внутреннего спроса, стимулирующее импорт; результаты соответствующего исследования обсуждаются ниже.

### Ценовой подход

Оценка влияния бюджетной политики на обменный курс проводилась как на квартальных, так и на месячных данных (в первом случае использовался «точный» показатель условий торговли, во втором случае как прокси для этого показателя использовались цены на нефть в постоянных долларах). Во все регрессии, помимо условий торговли, в качестве фундаментальных факторов, влияющих на обменный курс, включался дифференциал производительности труда (положительный коэффициент при котором отражает эффект Балассы—Самуэльсона) и один из фискальных показателей.

На квартальных данных удалось выявить значимое влияние лишь двух фискальных показателей: чистого кредита ЦБ расширенному правительству и госинвестиций (табл. 2). По первому показателю фактически имеет место подтверждение результата статьи [Сосунов, Ушаков, 2009], и соответствующая количественная оценка также оказывается близкой: уменьшение чистого кредита расширенному правительству (дефлированного на ИПЦ) на 1% ассоциируется с осла-

Т а б л и ц а 2

Коинтеграционные векторы при оценивании на квартальных данных

	(1)	(2)	(3)
ln(TOT)	0,424*** (0,036)	0,274*** (0,034)	0,563*** (0,153)
ln(DIFFPROD)	0,354*** (0,067)	0,558*** (0,047)	-0,123 (0,289)
ln(INCI)	-0,048*** (0,010)		
IG_RATIO		4,290*** (0,914)	
G_RATIO			5,440*** (1,981)
LM-тест на автокорреляцию	0,68	0,53	0,34
Тест Харке—Бера на нормальность	0,20	0,11	0,22
Тест на гетероскедастичность	0,45	0,53	0,11
Критерий Акаике	-5,50	-5,56	-5,54
Логарифм функции правдоподобия	117	119	110
Число наблюдений	39	39	39

*Примечания.* Зависимая переменная — логарифм реального эффективного курса. Все регрессии содержат один лаг, константу, сезонные фиктивные переменные, а также фиктивные переменные для IV квартала 2008 года и I квартала 2009 года (в эти периоды имело место сначала искусственное удержание, а затем — «перехлест» курса). Результаты теста на коинтеграцию приведены в Приложении 2. В скобках указаны стандартные ошибки.

\*\*\*, \*\*, \* — значимость коэффициента на 1-, 5- и 10-процентном уровне соответственно.



блением реального курса на 0,048%. Соответственно, 7,5-кратное (в реальном выражении) увеличение депозитов правительства в ЦБ за рассматриваемый период (2003—2013 годы) способствовало снижению реального эффективного курса на конец периода на 10,2%.

Что касается второго показателя, увеличение госинвестиций на 1 п.п. ВВП ассоциируется с укреплением курса на 4,3%. В соответствии с описанными выше теоретическими результатами это может означать, что соответствующие госрасходы приходятся преимущественно на услуги неторгуемого сектора, но долгосрочный выигрыш в производительности получает торгуемый сектор. Впрочем, с учетом того, что в 2013 году доля госинвестиций в ВВП выросла лишь на 0,2 п.п. по сравнению с 2003 годом, соответствующее укрепление курса составляет лишь 0,9%. Относительно госпотребления (столбец 3 табл. 2) были получены еще более высокие оценки влияния на реальный курс (увеличение госпотребления на 1 п.п. ВВП приводит к укреплению на 5,4%); за период 2003—2013 годов доля госпотребления в ВВП выросла на 1,6 п.п., так что соответствующее укрепление курса составляет 8,6%. Отметим, moreover, что поскольку в соответствующей модели незначимым оказывается дифференциал производительности (важный вклад которого в динамику курса был продемонстрирован не только в статье [Сосунов, Ушаков, 2009], но и в статье [Гурвич и др., 2008], то данный количественный результат следует рассматривать с осторожностью.

При проведении анализа на месячных данных рассматривалось влияние госрасходов расширенного бюджета (в соответствии со статистикой Федерального казначейства) в целом и их отдельных категорий на реальный курс. Априори можно было ожидать, что эффект расходов по категории «социальная политика» (как прокси для социальных трансфертов) окажется положительным (как и для других стран с формирующимися рынками), в то время как для расходов по направлениям «национальная экономика, оборона и безопасность» знак влияния мог быть как положительным (с учетом того, что они могут способствовать росту производительности в торгуемом секторе), так и отрицательным (с учетом того, что расходы на оборону в значительной мере приходятся на закупки продукции торгуемого сектора, что может обуславливать рост ее относительных цен). Результаты оценивания приведены в табл. 3.

Как видим, коэффициент при социальных расходах оказывается незначимым, что может быть интерпретировано как отсутствие различий в структуре потребления (в смысле доли торгуемых и неторгуемых товаров) между экономическими агентами с неодинаковым уровнем доходов. Увеличение расходов на национальную экономику, оборону и безопасность на 1 п.п. ВВП, в свою очередь, оказывает понижающее давление на курс в размере 1,6%; тем самым можно сделать вывод о превалировании эффекта роста спроса на торгуемые товары над эффектом роста производительности. За рассматриваемый период 2004—2013 годов увеличение госрасходов по данным группам соста-

Т а б л и ц а 3

## Коинтеграционные векторы при оценивании на месячных данных

	(1)	(2)	(3)
ln(URALS)	0,203*** (0,035)	0,129*** (0,030)	0,172*** (0,059)
ln(DIFFPROD)	0,426*** (0,115)	0,742*** (0,105)	0,470** (0,220)
R_RATIO	0,306 (0,219)		
R_SOC_RATIO		-0,382 (0,378)	
R_ECON_RATIO			-1,571** (0,803)
LM-тест на автокорреляцию	0,29	0,31	0,22
Тест на скошенность <sup>a</sup>	0,16	0,36	0,36
Тест на гетероскедастичность	0,84	0,28	0,96
Критерий Акаике	-5,52	-5,53	-5,41
Логарифм функции правдоподобия	349	346	346
Число наблюдений	113	114	111

<sup>a</sup> Ряд моделей на месячных данных не проходит тест Харке—Бера на нормальность в силу избыточного коэффициента эксцесса. Однако, как показано в работе [Pagan, 1997], это не влияет на валидность результатов тестов на коинтеграцию при условии, что не отвергается гипотеза о нулевой скошенности.

*Примечания.* Зависимая переменная — логарифм реального эффективного курса. Регрессии содержат 3—6 лагов, константу, фиктивные переменные для июня—августа 2006 года (в данный период наблюдалась очень высокая волатильность помесечных показателей госрасходов). Результаты тестов на коинтеграцию приведены в Приложении 2. В скобках указаны стандартные ошибки.

\*\*\*, \*\*, \* — значимость коэффициента на 1-, 5- и 10-процентном уровне соответственно.

вило 3,3 п.п. ВВП, так что соответствующее понижающее давление на реальный эффективный курс можно оценить в 5,3%. Влияние госрасходов в целом оказывается положительным, но незначимым, что позволяет сделать предположение о «повышающем» влиянии на курс прочих категорий госрасходов (здравоохранение, образование и др.), приходящихся главным образом на неторгуемый сектор<sup>1</sup>.

В целом можно сделать вывод о слабом вкладе госрасходов в укрепление курса рубля в 2003—2013 годы: для наиболее надежной из полученных выше оценок (по эффекту госинвестиций) результирующее изменение курса не превышает 0,9%. Поэтому можно заключить, что в российском случае адаптация платежного баланса к изменению параметров бюджетной политики идет преимущественно не по ценовому каналу (поскольку согласно результатам работы [Гурвич, Прилепский, 2013] ухудшение сальдо текущего счета в ответ на 0,9-процентное укрепление курса составляет лишь 0,14 п.п. ВВП по сравнению с ухудшением на 1 п.п. ВВП, вытекающим из (3)), а по каналу вну-

<sup>1</sup> Провести подробное исследование для прочих категорий затруднительно ввиду несогласованности статистики Федерального казначейства в 2006 году: для ряда месяцев при вычитании социальных расходов, расходов на оборону, безопасность и национальную экономику из общего объема расходов получается отрицательная величина.

тренного спроса; этот тезис можно обосновать также и следующим рассуждением:

- прямой эффект увеличения госрасходов на 1 п.п. ВВП заключается в расширении внутреннего спроса на 1,06% (при использовании показателей 2013 года в качестве базовых);
- эластичность физических объемов импорта товаров и услуг по внутреннему спросу составляет 1,4 [Гурвич, Прилепский, 2013]; соответственно, в ответ на фискальную экспансию они увеличиваются на 1,46%, или на 0,33 п.п. ВВП;
- таким образом, на расширение импорта по каналу внутреннего спроса приходится около 90% ухудшения сальдо текущего счета (см. (3)).

### Заключение

Проведенный в работе анализ позволяет сделать следующие выводы:

1) бюджетная политика оказывает значимое влияние на сальдо текущего счета России. Величина этого влияния в целом сопоставима с оценками МВФ для широкой выборки стран и позволяет сделать вывод об отсутствии рикардианской эквивалентности. С учетом того, что МВФ оценивает профицит текущего счета РФ как более низкий по сравнению с фундаментальным (равновесным) значением, это дает еще одно подтверждение актуальности задачи фискальной консолидации в соответствии с принятым в январе 2015 года правительственным планом;

2) эффект изменения госрасходов в 2003—2013 годах на реальный курс при этом можно оценить как слабый; знак и значимость влияния отдельных компонент госрасходов (госинвестиций, социальных трансфертов) отличаются от результатов для стран с формирующимися рынками в целом (что ставит под сомнение применимость к российской экономике методологии оценки внешних дисбалансов МВФ в части обменного курса);

3) превалирующий вклад в реакцию сальдо текущего счета на изменение бюджетной политики вносит канал внутреннего спроса; таким образом, можно говорить, что преобладание «внутреннего» механизма адаптации сальдо над «внешним» имеет место не только для внешних (что было продемонстрировано в статье [Гурвич, Прилепский, 2013]), но и для некоторых внутренних шоков.

П р и л о ж е н и е 1

#### О построении некоторых рядов данных

*IG\_RATIO*: источник данных по инвестициям — сборник «Социально-экономическое положение России» (СЭПР) Росстата (раздел 4.3, табл. 4 — «Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования», строка «бюджетные средства»);

*R\_RATIO, R\_SOC\_RATIO*: в связи с тем, что ежемесячные данные по расходам расширенного бюджета публиковались Федеральным казначейством лишь с июня 2006 года (до этого момента имеются месячные данные по исполнению консолидированного бюджета и квартальные данные по расходам государственных внебюджетных фондов), для периода с января 2004 года по май 2006 года предполагалось, что внутриквартальная структура расходов внебюджетных фондов была такой же, как в 2007 году, и на этом основании строились помесечные оценки;

*TOT*: переменная представляет собой отношение дефляторов экспорта и импорта товаров и услуг;

*DIFFPROD*: производительность труда в торгуемом секторе РФ получалась как отношение индекса промышленного производства (Росстат) к суммарной занятости в секторах «обрабатывающие производства», «добыча полезных ископаемых», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (СЭПР, раздел 3.2, табл. 4). Аналогичные показатели вычислялись для Еврозоны и США (как отношение индекса промпроизводства к занятости в промышленности, данные ОЭСР), после чего проводилось их (геометрическое) взвешивание с коэффициентами 0,676 и 0,324 соответственно (данные коэффициенты были получены на основе регрессии первой разности реального эффективного курса рубля на первые разности реального курса рубля к евро и доллару соответственно). *DIFFPROD* получается как отношение российского и взвешенного показателей.

## Приложение 2

## Результаты тестов на единичный корень и тестов на коинтеграцию

## Тесты на единичный корень, квартальные данные

Переменная	Константа	Константа + тренд	Переменная	Константа	Константа + тренд
CA <sup>a</sup>	-1,502	-3,185	d(CA)	-6,327***	-6,270***
BB <sup>a</sup>	-2,370	-3,040	d(BB)	-9,258***	-9,169***
ln(REER)	-1,792	-2,441	d(ln(REER))	-7,744***	-7,962***
ln(TOT)	-2,147	-3,351*	d(ln(TOT))	-6,135***	-6,191***
ln(DIFFPROD) <sup>a</sup>	-1,674	-2,117	d(ln(DIFFPROD))	-6,918***	-7,257***
ln( NC ) <sup>a</sup>	-2,236	-1,583	d(ln( NC ))	-3,753***	-4,093**
G_RATIO	-1,611	-2,287	d(G_RATIO)	-6,116***	-6,072***
IG_RATIO	-2,775*	-2,895	d(IG_RATIO)	-5,340***	-5,267***

<sup>a</sup> Сезонно сглаженные (Census X12) данные.

\*\*\*, \*\*, \* — значимости на 1-, 5- и 10-процентном уровне соответственно.

## Тесты на единичный корень, месячные данные

Переменная	Константа	Константа + тренд	Переменная	Константа	Константа + тренд
ln(REER)	-1,698	-2,679	d(ln(REER))	-8,585***	-8,636***
ln(URALS)	-2,617*	-3,268*	d(ln(URALS))	-8,300***	-8,329***
ln(DIFFPROD) <sup>a</sup>	-1,495	-2,659	d(ln(DIFFPROD))	-15,378***	-15,399***
R_RATIO <sup>a</sup>	-1,679	-2,038	d(R_RATIO)	-10,437***	-10,393***
R_SOC_RATIO <sup>a</sup>	-0,892	-3,311*	d(R_SOC_RATIO)	-10,779***	-10,789***
R_ECON_RATIO <sup>a</sup>	-1,657	-2,210	d(R_ECON_RATIO)	-10,222***	-10,178***

<sup>a</sup> Сезонно сглаженные (Census X12) данные.

\*\*\*, \*\*, \* — значимости на 1-, 5- и 10-процентном уровне соответственно.

**Тест Энгла—Грейнджера для остатков уравнения (3)**

С константой, без тренда: тест-статистика  $-3,190$ ; 10-процентный критический уровень, в соответствии с [MacKinnon, 2010], составляет  $-3,046 - 4,069/T - 5,73/T^2 = -3,144$  (здесь  $T = 43$  — размер выборки), а 5-процентный —  $-3,338 - 5,967/T - 8,980/T^2 = -3,481$ . Таким образом, гипотеза о наличии единичного корня в остатках отвергается на 10-процентном уровне значимости.

С константой и трендом: тест-статистика  $-4,102$ ; 5-процентное критическое значение составляет  $-3,780 - 9,421/T - 15,060/T^2 = -4,007$ . Таким образом, гипотеза о наличии единичного корня в остатках отвергается на 5-процентном уровне значимости.

**Тесты на коинтеграцию для моделей из таблицы 2**

(1)				(2)				(3)			
$\lambda$ tr	р-зн.	$\lambda$ max	р-зн.	$\lambda$ tr	р-зн.	$\lambda$ max	р-зн.	$\lambda$ tr	р-зн.	$\lambda$ max	р-зн.
87,70	[0,000]**	52,54	[0,000]**	78,83	[0,000]**	39,97	[0,001]**	71,13	[0,000]**	28,68	[0,036]*
35,16	[0,011]*	19,82	[0,076]	38,86	[0,004]**	19,39	[0,086]	42,45	[0,001]**	17,92	[0,133]
15,34	[0,053]	11,71	[0,122]	19,47	[0,012]*	12,88	[0,082]	24,52	[0,002]**	15,80	[0,028]*
3,64	[0,057]	3,63	[0,057]	6,59	[0,010]*	6,59	[0,010]*	8,72	[0,003]**	8,72	[0,003]**

\*, \*\* — значимости на 5- и 1-процентном уровне соответственно.

**Тесты на коинтеграцию для моделей из таблицы 3**

(1)				(2)				(3)			
$\lambda$ tr	р-зн.	$\lambda$ max	р-зн.	$\lambda$ tr	р-зн.	$\lambda$ max	р-зн.	$\lambda$ tr	р-зн.	$\lambda$ max	р-зн.
66,20	[0,000]**	29,39	[0,029]*	59,45	[0,003]**	33,96	[0,007]**	71,55	[0,000]**	33,01	[0,009]**
36,81	[0,007]**	18,62	[0,108]	25,49	[0,145]	13,89	[0,374]	38,55	[0,004]**	21,00	[0,052]
18,19	[0,019]*	11,16	[0,146]	11,61	[0,177]	8,29	[0,351]	17,55	[0,024]*	11,70	[0,122]
7,02	[0,008]**	7,02	[0,008]**	3,32	[0,068]	3,32	[0,068]	5,84	[0,016]*	5,84	[0,016]*

\*, \*\* — значимости на 5- и 1-процентном уровне соответственно.

**Литература**

1. Гурвич Е., Прилепский И. Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 4—39.
2. Гурвич Е., Соколов В., Улюкаев А. Оценка вклада эффекта Балассы—Самуэльсона в динамику реального обменного курса рубля // Вопросы экономики. 2008. № 7. С. 1—29.
3. Сосунов К., Ушаков Н. Определение реального курса рубля и оценка политики долгосрочного таргетирования реального курса валюты // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3—4. С. 97—123.
4. Ali Abbas S. M. et al. Fiscal policy and the current account // IMF Working Paper. 2010. No 121.
5. Benetrix A. S., Lane P. R. Fiscal shocks and the real exchange rate // International Journal of Central Banking. 2013. Vol. 9. No 3. P. 6—37.
6. Bussière M., Fratzscher M., Müller G. J. Productivity shocks, budget deficits and the current account // Journal of International Money and Finance. 2010. Vol. 29. No 8. P. 1562—1579.
7. Caputo R., Fuentes M. Government spending and the real exchange rate: A cross-country perspective // Bank of Chile Working Paper. 2012. No 655.
8. Chatterjee S., Mursagulov A. Fiscal policy and the real exchange rate // IMF Working Paper. 2012. No 52.

9. Chinn M. D., Ito H. Current account balances, financial development and institutions: Assaying the world 'saving glut' // *Journal of International Money and Finance*. 2007. Vol. 26. P. 546–569.
10. Corsetti G., Müller G. J. Budget deficits and current accounts: openness and fiscal persistence // *Economic Policy*. 2006. Vol. 21. No 48. P. 597–638.
11. Devries P. et al. A new action-based dataset of fiscal consolidation in OECD countries // *IMF Working Paper*. 2011. No 128.
12. Froot K. A., Rogoff K. Perspectives on PPP and long-run real exchange rates // *Handbook of international economics*. Vol. 3 / G. Grossman, K. Rogoff (eds.). Amsterdam: North-Holland, 1995. P. 1647–1688.
13. Galstyan V., Lane P. R. The Composition of government spending and the real exchange rate // *Journal of Money, Credit, and Banking*. 2009. Vol. 41. P. 1233–1249.
14. Gagnon J. Current account imbalances and coming back // *PIIE Working Paper*. 2011. No 11-1.
15. IMF. World economic outlook: recovery, risk, and rebalancing. Washington, DC: International Monetary Fund, 2011. October.
16. IMF. Pilot external sector report. Washington, DC: International Monetary Fund, 2014.
17. MacKinnon J. Critical values for cointegration tests // *Queen's Economics Department Working Paper*. No 1227. Kingston, Ontario, Canada: Queen's University, 2010.
18. Nickel C., Vansteenkiste I. Fiscal policy, the current account and ricardian equivalence // *ECB Working paper*. 2008. No 935.
19. Oomes N., Kalcheva K. Diagnosing Dutch disease: Does Russia have the symptoms? // *IMF Working Paper*. 2007. No 102.
20. Paruolo P. Asymptotic Inference of the moving average impact matrix in cointegrated I(1) VAR systems // *Econometric Theory*. 1997. Vol. 13. No 1. P. 79–118.
21. Phillips S. et al. The external balance assessment (EBA) methodology // *IMF Working Paper*. 2013. No 272.
22. Ricci L., Milesi-Ferretti G. M., Lee J. Real Exchange rates and fundamentals: A cross-country perspective // *IMF Working Paper*. 2008. No 52.
23. Spatafora N., Stavrev E. The equilibrium real exchange rate in a commodity exporting country: The case of Russia // *IMF Working Paper*. 2003. No 93.

Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 7–23

Ilya PRILEPSKIY, Cand. Sci. (Phys.-Math.). E-mail: iprilepskiy@eeg.ru.

Economic Expert Group (5/4, Vetoshny per., Moscow, 109012, Russian Federation).

### Impact of Fiscal Policy on Current Account and Real Exchange Rate of Rouble

#### Abstract

The impact of Russia's fiscal policy on current account balance and real exchange rate is studied. It is demonstrated that the deterioration of the general government balance in 2003–2013 contributed significantly to the fall in current account surplus during that period. A more detailed analysis reveals that this was mainly caused by an increase in imports associated with additional domestic demand growth due to expansionary fiscal policy, whereas the latter's part in real exchange rate appreciation in 2003–2013 was quite limited.

*Key words:* fiscal policy, current account balance, real exchange rate.

*JEL:* F41, H62.

#### References

1. Gurvich E., Prilepskiy I. How to secure external sustainability of the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, 2013, no. 9, pp. 4–39.



2. Gurvich E., Sokolov V., Ulyukaev A. The impact of the Balassa-Samuelson effect on the real ruble exchange rate: The assessment. *Voprosy Ekonomiki*, 2008, no. 7, pp. 1-29.
3. Sosunov K., Ushakov N. Determination of the real exchange rate of the ruble and assessment of long-run policy of real exchange rate targeting. *Zhurnal Novoy Ekonomicheskoy Assotsiatsii*, 2009, no. 3-4, pp. 97-123.
4. Ali Abbas S. M. et al. Fiscal policy and the current account. *IMF Working Paper*, 2010, no 121.
5. Benetrix A. S., Lane P. R. Fiscal shocks and the real exchange rate. *International Journal of Central Banking*, 2013, vol. 9, no. 3, pp. 6-37.
6. Bussière M., Fratzscher M., Müller G. J. Productivity shocks, budget deficits and the current account. *Journal of International Money and Finance*, 2010, vol. 29, no. 8, pp. 1562-1579.
7. Caputo R., Fuentes M. Government spending and the real exchange rate: A cross-country perspective. *Bank of Chile Working Paper*, 2012, no. 655.
8. Chatterjee S., Mursagulov A. Fiscal policy and the real exchange rate. *IMF Working Paper*, 2012, no. 52.
9. Chinn M. D., Ito H. Current Account balances, financial development and institutions: assaying the world 'saving glut'. *Journal of International Money and Finance*, 2007, vol. 26, pp. 546-569.
10. Corsetti G., Müller G. J. Budget deficits and current accounts: Openness and fiscal persistence. *Economic Policy*, 2006, vol. 21, no. 48, pp. 597-638.
11. Devries P. et al. A new action-based dataset of fiscal consolidation in OECD countries. *IMF Working Paper*, 2011, no. 128.
12. Froot K. A., Rogoff K. Perspectives on PPP and long-run real exchange rates. In: G. Grossman, K. Rogoff (eds.). *Handbook of international economics*, vol. 3. Amsterdam: North-Holland, 1995, pp. 1647-1688.
13. Galstyan V., Lane P. R. The composition of government spending and the real exchange rate. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 2009, vol. 41, pp. 1233-1249.
14. Gagnon J. Current account imbalances and coming back. *PIIE Working Paper*, 2011, no. 11-1.
15. IMF. *World economic outlook: Recovery, risk, and rebalancing*. Washington, DC: International Monetary Fund, 2011. October.
16. IMF. *Pilot external sector report*. Washington, DC: International Monetary Fund, 2014.
17. MacKinnon J. *Critical values for cointegration tests*. Queen's Economics Department Working Paper no. 1227. Kingston, Ontario, Canada: Queen's University, 2010.
18. Nickel C., Vansteenkiste I. Fiscal policy, the current account and ricardian equivalence. *ECB Working paper*, 2008, no. 935.
19. Oomes N., Kalcheva K. Diagnosing Dutch disease: Does Russia have the symptoms? *IMF Working Paper*, 2007, no. 102.
20. Paruolo P. Asymptotic inference of the moving average impact matrix in cointegrated I(1) VAR systems. *Econometric Theory*, 1997, vol. 13, no. 1, pp. 79-118.
21. Phillips S. et al. The external balance assessment (EBA) methodology. *IMF Working Paper*, 2013, no. 272.
22. Ricci L., Milesi-Ferretti G. M., Lee J. Real exchange rates and fundamentals: A cross-country perspective. *IMF Working Paper*, 2008, no. 52.
23. Spatafora N., Stavrev E. The equilibrium real exchange rate in a commodity exporting country: The case of Russia. *IMF Working Paper*, 2003, no. 93.

## Экономическая политика

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ:  
ВРЕМЯ ОБНОВИТЬ ПАРАДИГМУ?\*

## Владимир КОМАРОВ

кандидат экономических наук,  
заведующий лабораторией  
экономики знаний Института прикладных  
экономических исследований (ИПЭИ),  
Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ  
(119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82).  
E-mail: vmkomarov@ranepa.ru

## Аннотация

В работе показано, что в основе идеологии и стратегии социально-экономического развития может лежать парадигма устойчивого развития. Это подразумевает увеличение национального богатства — запасов капиталов (человеческого, природного, физического, социально-культурного и структурного) во времени. В зависимости от динамики национального богатства можно выделять состояния неустойчивости, адаптации (приспособления) и устойчивости. В работе предложены инструменты для перехода России к парадигме устойчивого развития.

**Ключевые слова:** национальное богатство, индикатор истинного прогресса, устойчивое развитие, качество жизни.

**JEL:** O10, O47, Q57.

Оіковочіа • Політика

OIKONOMIA • POLITIKA

Т е о р и я

## Введение

**В** условиях замедления с начала 2013 года темпов экономического роста, усилившегося в результате введения антиросийских санкций, в научной среде развернулась дискуссия о ключевых проблемах действующей экономической модели, о необходимых мерах для перехода к новому качеству развития. Широко обсуждаются модели и механизмы обеспечения долгосрочного экономического роста [Maу, 2015]. Настоящее исследование продолжает данную дискуссию, но его фокус лежит в несколько иной плоскости: мы анализируем контуры перспективной модели развития не с точки зрения *необходимых условий, механизмов или вариантов политики*, а с точки зрения *стратегического планирования*.

Выявляя необходимые условия обеспечения экономического роста, можно говорить, к примеру, о снижении инфляции до уровня 4% как о важнейшей предпосылке его возобновления. Анализ же вопросов стратегического планирования предполагает дискуссию об идеологии и важнейших стратегических приоритетах. Снижение инфляции как таковое вряд ли

\* Автор выражает признательность В. А. Бариновой, зав. лабораторией исследований корпоративных стратегий и поведения фирм РАНХиГС, за ценные комментарии в ходе подготовки настоящей статьи.



может являться самоцелью, эта и другие меры по формированию зрелой рыночной системы не более чем средство для реализации выбранного национального курса.

Стратегической задачей 2000-х годов было «удвоение ВВП»; в конце 2000-х годов на первый план выходит повестка инновационного развития и модернизации. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России, утвержденная 17 ноября 2008 года, описывает Россию 2020 года как «ведущую мировую державу XXI века», осуществившую переход «от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития»<sup>1</sup>. Однако этот идеологический посыл остался во многом невостребованным. Примерно через год после начала реализации Концепции 70% профессиональных экспертов Красноярского экономического форума признались, что не понимают, чего хочет от них власть, говоря о модернизации, а еще почти половина участников высказали мнение, что «России не нужен интеллектуальный ресурс, обойдемся углеводородным»<sup>2</sup>. В числе последующих стратегических документов, развивающих обозначенный Концепцией посыл, необходимо отметить президентскую концепцию пяти «И» (институты, инвестиции, инновации, инфраструктура и интеллект), экспертную «Стратегию—2020», Стратегию инновационного развития России до 2020 года, майские указы президента и др.

Несмотря на появление значительного числа стратегических программных документов, призванных консолидировать власть, общество и бизнес вокруг общих целей, образ России будущего остается «не в фокусе». А. Блохин отмечает, что общая идеология развития в России не сформулирована, цели «размыты» и не всегда соотносены с реальностью, обязательства «растворены», «ни бизнес, ни государство, ни общественные группы или организации не смогли пока выстроить совместную деятельность по выработке долгосрочных стратегических приоритетов развития страны» [Блохин, 2015. С. 14—19]<sup>3</sup>. Система стратегического планирования России нуждается в обновлении в целях реализации активной и упреждающей долгосрочной государственной стратегии.

## 1. Что понимать под социально-экономическим прогрессом?

Дискуссия о том, что подразумевать под социально-экономическим прогрессом, как измерять национальное богатство и благополучие, к настоящему времени остается не завершенной. Многие аспекты этой дискуссии были затронуты в журнале «Вопросы экономики» [Бобылев

<sup>1</sup> См. подробнее: раздел I.3 «Целевые ориентиры» указанной Концепции. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009).

<sup>2</sup> Красноярский форум схватился за голову // Коммерсантъ. 2010. 13 февраля. С. 3.

<sup>3</sup> Если считать, что идеологию развития России последних лет отражали такие слова, как «инновации», «технологический прорыв», то достигнутые результаты вряд ли стоит признать успешными. Крупные российские компании, призванные быть локомотивами инновационного развития, остаются не заинтересованными в инновациях, а исследования, проводимые в России, далеки от статуса «исследований мирового уровня» [Куракова и др., 2014].

и др., 2015]. Авторы, разрабатывая методику измерения устойчивости развития, пришли к выводу о том, что традиционные макроэкономические индикаторы не отвечают современным вызовам. Необходимо определить «цену», которую платит человечество за экономический рост, то есть разработать систему индикаторов, учитывающих экономические, социальные и экологические факторы [Бобылев и др., 2015. С. 159].

Концепция устойчивого развития (в том числе тесно связанные с ней вопросы зеленой экономики, качества жизни, человеческого капитала и т. п.) в настоящее время всё чаще выступает в экономической теории и практике в качестве консенсусного подхода к пониманию прогресса. По сравнению с традиционными теориями экономического роста в данной концепции представлена более широкая трактовка развития, предполагающая положительную динамику природного, человеческого и других видов капитала. Акцент ставится на повышении качества жизни, поддержании жизнеспособности экосистем и создании среды для раскрытия человеческого потенциала, а не на росте производства товаров и услуг<sup>4</sup>. Отличительный признак этого подхода — отказ от предпосылки неоклассической исследовательской программы об индивидуализме и оптимизации. В книге «Развитие и свобода» лауреат Нобелевской премии 1998 года Амартия Сен приводит цитату из «Никомаховой этики» Аристотеля: «Богатство — это, конечно, не искомое благо, ибо оно полезно, то есть существует ради чего-то другого» [Сен, 2004. С. 31]. Поэтому «невозможно рассматривать экономический рост как самоцель. Развитие необходимо изучать в более тесной связи с общим улучшением нашей жизни и расширением свобод, которыми мы пользуемся» [Сен, 2004. С. 31]. (При этом «подход, в котором центральное положение занимает свобода, по природе своей родственен житейской озабоченности „качеством жизни“» [Сен, 2004. С. 41].)

Подобная «расширенная» трактовка развития несовместима со стандартным, «узким» подходом, отождествляющим социально-экономический прогресс с ростом ВВП. Исследования о правомерности использования показателя ВВП в качестве меры прогресса демонстрируют, что данный показатель исторически не был предназначен для этих целей [Stiglitz et al., 2009; Costanza et al., 2009]. Его использование в качестве показателя прогресса основано «скорее на догме или привычке» [van den Bergh, 2009]. Как финальный аккорд этой дискуссии показательна недавняя публикация в *Nature*, самом цитируемом журнале в мире, где отмечается, что ВВП измеряет «всё, кроме того, что действительно составляет ценность жизни» [Costanza et al., 2014. P. 283].

---

<sup>4</sup> «Благосостояние включает как экономические ресурсы, такие как доход, так и неэкономические аспекты жизни людей (что они делают и что они могут сделать, как они чувствуют себя, в какой природной среде они живут). Устойчивость этих уровней благосостояния зависит от нашей способности передать будущим поколениям накопленные активы, которые имеют значение для нашей жизни (природные, физические, человеческие, социальные)» (цит. по: Доклад Франции об измерении эффективности экономики и социального прогресса на 42 сессии Статистической комиссии ООН, состоявшейся 22–25 февраля 2011 года. Номер документа: E/CN.3/2011/35. С. 2. URL <http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc11/2011-35-France-R.pdf>).

ВВП, учитывающий только производство и продажу товаров и услуг, оставляет без внимания истощение природных ресурсов и ухудшение экологии, распределение богатства, общественные блага, внешние эффекты, нерыночный и добровольческий сектор, общий доступ к знаниям, улучшение качества товаров и услуг. Стремление к максимизации ВВП игнорирует вопросы качества жизни, замалчивает накапливающиеся дисбалансы, связанные с экономическим ростом, — зачастую изменяя предназначение экономической науки<sup>5</sup>.

В последние десятилетия были разработаны альтернативные ВВП показатели прогресса: индикаторы устойчивого развития (индекс скорректированных чистых накоплений Всемирного банка, индикатор истинного прогресса (*genuine progress indicator*) [Talberth et al., 2007]); экологические показатели (экологический след и индекс живой планеты Всемирного фонда дикой природы [WWF, 2014]); показатели качества жизни и человеческого развития (индекс человеческого развития ООН, индекс лучшей жизни ОЭСР); показатели экономики знаний и инновационного развития (индекс экономики знаний Всемирного банка, система индикаторов Европейского инновационного табло [European Commission, 2015]) и др.

Ида Кубижевски с соавторами [Kubiszewski et al., 2013] исследовали сравнительную динамику основных показателей прогресса в 1950—2003 годах — ВВП, индикатора истинного прогресса (далее — ИИП), экологического следа, биоразнообразия, удовлетворенности жизнью (на основе Всемирного обзора ценностей), индекса человеческого развития (ИЧР) и коэффициента Джини. В расчет были включены 17 стран, на долю которых приходится 53% мирового населения и 59% мирового ВВП. Авторы показали, что до 1978 года мировой ВВП и мировой ИИП неизменно увеличивалась. После «самого счастливого для человечества» 1978 года ВВП продолжил рост, в то время как ИИП начал неуклонно сокращаться — сегодня его значения более чем в 2 раза меньше ВВП (на душу населения в стоимостном выражении). ИИП рассматривался авторами как наиболее удачная существующая альтернатива ВВП в качестве меры прогресса.

ИИП учитывает распределение доходов, стоимость волонтерского и домашнего труда и общественных благ, деградацию природного капитала, время досуга и др. Остальные индикаторы (за исключением ИЧР), несмотря на значительные расхождения в динамике для каждой из стран выборки, также не показали устойчивой тенденции к росту в 1950—2003 годах. А ряд показателей — биоразнообразии и экологи-

---

<sup>5</sup> Как отмечается в журнале РБК: «Нулевые превратили государства в корпорации, нацеленные на максимальную прибыль. А опора преимущественно на монетарные показатели в управлении искажила сам смысл понятия „экономика“». По словам президента «Деловой России» Е. Юрьева, экономика «из науки о рациональном ведении народного хозяйства во благо развития всего общества» превращается «в науку о методах повышения номинального ВВП, капитализации рынков и прочих численных статистических показателей». См.: Нужно ли России очередное удвоение ВВП? // Журнал РБК. 2010. 1 июля.

ческий след (на душу населения в стоимостном выражении) — имели устойчивую отрицательную динамику.

Обнаружив, что рост ВВП не может рассматриваться в качестве приоритета социально-экономической политики, авторы призывают сменить ее логику — перейти от максимизации производства и потребления к императиву улучшения «подлинного человеческого благополучия» (измеряемого на основе ИИП или ему подобных показателей). Такая смена парадигмы предусматривает сдвиг в сторону охраны окружающей среды, обеспечения социальной справедливости, улучшения качества и долговечности продукции<sup>6</sup> и т. п. [Kubiszewski et al., 2013. P. 67]. Подобная смена парадигмы уже происходит — к Вермонту, который первым из американских штатов законодательно утвердил ИИП в качестве меры прогресса, в 2014 году присоединились еще 19 штатов<sup>7</sup>.

## 2. 0 закономерности перехода к парадигме устойчивого развития

Отрицательная динамика большинства показателей, отражающих устойчивость развития и качество жизни, послужила толчком к новым теоретическим изысканиям. Сегодня развивается множество новых направлений в экономической науке — экологическая экономика (*ecological economics*) и концепция убыточного (невыгодного) роста, связанные с именем Германа Дэйли [Daly, 2007], экономика экосистем и биоразнообразия (*the economics of ecosystems and biodiversity*, ТЕЕВ) [Sukhdev et al., 2014], экономика окружающей среды (*environmental economics*), экономика счастья (*happiness economics*) и даже буддийская экономика (*buddhist economics*), максимизирующая «валовое национальное счастье». Активно разрабатываются теоретические направления внутри концепций устойчивого развития и зеленой экономики — устойчивый город (экогород), устойчивый транспорт, «зеленая» химия и др.

Представляется, что основная причина растущей популярности *идеологии устойчивого развития и качества жизни* заключается в объективных закономерностях развития современной экономики. Прежде всего это возрастающая роль человеческого капитала. Сегодня всё более пристальное внимание уделяется поиску новых факторов, зачастую нематериальных, которые обеспечивали бы притягательность территорий для высококвалифицированных специалистов (особенно городов и городских районов, где в основном и концентрируется эко-

---

<sup>6</sup> Здесь можно говорить о препятствовании практике «планируемого устаревания», то есть умеренного выпуска товаров с искусственно созданным коротким сроком эксплуатации с целью вынудить потребителя делать повторные покупки, что приводит к расточительному использованию природных ресурсов [Bulow, 1986].

<sup>7</sup> Beyond GDP: US states have adopted genuine progress indicators // The Guardian. 2014. September 23. Следует отметить, что среди регионов России выход на траекторию устойчивого развития заложен в Стратегии социально-экономического развития Томской области до 2030 года (С. 59) (утверждена постановлением Законодательной Думы Томской области от 26.03.2015 № 2580. URL [http://www.investintomsk.com/files/doc/strategiya\\_ser\\_do\\_2030g.pdf](http://www.investintomsk.com/files/doc/strategiya_ser_do_2030g.pdf)).

номика знаний), объясняли бы влияние городской среды на формирование человеческого и социального капиталов [Hall, 1999; Landry, 2006]. Другим фактором популярности указанной концепции является рост ВВП на душу населения, приводящий с определенного момента, в соответствии с экологической кривой Кузнеца, к снижению деградации окружающей среды.

Можно отметить и фактор демократизации — тенденции к расширению общественного участия в управлении территориями. Местные сообщества всё активнее готовы добровольно участвовать в создании собственной среды обитания, в разработке и реализации территориальных стратегий развития. Эта тенденция отмечена в работе Марка Дикина, который описывает «человекоориентированный подход» к развитию территорий. Население при этом рассматривается как соавтор проводимой политики. В центре внимания — качество жизни, которое задается не стандартами потребления, а совокупностью различных важных для местных сообществ факторов, включая качество почвы, воздуха и воды, переработку отходов [Deakin, 2009. P. 95]. Подобные подходы, по нашему мнению, можно назвать «экосистемными», поскольку они рассматривают отдельно взятые уникальные территории во взаимосвязи с людьми, изучают возможности людей формировать собственную среду обитания — «экосистему» территории.

Эти изменения предвидел еще Уолт Ростоу в работе «Политика и стадии роста», изданной в 1971 году — спустя почти десять лет после публикации знаменитых «Стадий экономического роста». Ростоу, интерпретируя период 1960—1970-х годов, добавил вслед за пятой стадией — эрой «высокого массового потребления» — шестую стадию — стадию «поисков качества» (жизни) как ответ на «разрушения природной и социальной среды» [Rostow, 1971. P. 230—266].

Анализ описанных тенденций позволяет заключить, что переход к «экосистемному» «человекоориентированному» подходу — парадигме устойчивого развития (в том числе роста качества жизни) — в трактовке феномена экономического развития, по всей видимости, безальтернативен.

### 3. Многообразии видов капитала и общественные блага

Переход от узкого подхода, связанного с максимизацией ВВП, с неограниченным наращиванием физических объемов производства и потребления, к расширенному, то есть к идеологии устойчивого развития и качества жизни, означает не просто изменение набора показателей для оценки прогресса. За этим переходом стоит смена логики реализации социально-экономической политики. Во-первых, учитывается накопление не только и не столько физического капитала, сколько всех значимых видов капитала, включая физический. И, во-вторых, на первый план в структуре богатства выходят общественные блага, которые не могут быть произведены рынком.



### Многообразие видов капитала

Исследования, лежащие в основе концепции устойчивого развития, показывают, что накопление физического капитала не только не единственная, но и не основная форма богатства стран мира. Еще в 1994 году экономисты Всемирного банка Исмаил Серагельдин и Эндрю Стер к числу главных компонентов национального богатства отнесли четыре вида капитала: человеческий, социальный, физический (произведенный людьми) и природный. Определив устойчивое развитие как сохранение и увеличение возможностей, которые есть у людей, авторы заключили, что *устойчивость развития означает увеличение запасов выделенных ими видов капитала во времени* [Serageldin, Steer, 1994. P. 30—32]. В зависимости от качества управления совокупными запасами капитала во времени авторы выделили четыре вида устойчивости: *слабую* (поддержание запаса совокупного капитала, взаимозаменяемость всех капиталов), *разумную* (поддержание запаса совокупного капитала, наличие критических пределов взаимозаменяемости капиталов), *сильную* (поддержание запасов каждого из видов капитала по отдельности) и *«абсурдно сильную»* (недопущение/предотвращение истощения капиталов, неприкосновенность невозобновляемых ресурсов). На основе исследования Серагельдина и Стира в 1995 году Всемирным банком впервые были рассчитаны доли человеческих ресурсов (человеческий и социальный капиталы, стоимость труда), физического и природного капиталов в структуре национального богатства стран мира [World Bank, 1995. P. 57—66], составившие в среднем 64, 16 и 20% соответственно. Согласно подходу Всемирного банка все расходы на увеличение запасов данных видов капитала следует относить к категории инвестиций (а не только затраты на физический капитал).

В числе составляющих национального богатства выделяются и другие капиталы. При подсчете индикатора истинного развития богатство ассоциируется с накоплением не только физического, природного, человеческого и социального капиталов — отмечается также роль финансового (денежно-кредитная система) и духовного капиталов [Anielski, 2001]. В работе [Бобылев и др., 2015. С. 148] выделяется институциональный капитал: «В последние десятилетия наша страна под влиянием деградации человеческого, физического (искусственного), природного и институционального капиталов все дальше уходила с траектории устойчивого развития».

Интересно сравнить логику определения видов капитала в структуре национального богатства с традиционными подходами к выделению форм капитала фирмы. Лейфом Эдвинссоном [Edvinsson, Malone, 1997. P. 52, 68] в структуре рыночного капитала фирмы был выделен финансовый и интеллектуальный капитал. Последний включает человеческий (знания и умения сотрудников, в том числе *know-how*) и структурный. Структурный капитал при этом делится на клиентский (отношенческий) (связи с клиентами и поставщиками, деловая

репутация) и организационный, включающий процессный (бизнес-процессы) и инновационный (патенты и товарные знаки) капиталы.

Описанные подходы близки в том смысле, что стремятся учесть все значимые виды капитала. Если от уровня фирмы перейти к национальному уровню, то некоторым аналогом структурного капитала фирмы может выступать структурный (организационный, институциональный, политический) капитал страны. Как представляется, следует рассматривать «правила игры» в качестве составной части национального богатства. В зависимости от качества структуры и организации социально-экономических отношений, то есть эффективности упорядочения множества возможных вариантов поведения экономических агентов, можно говорить о положительном или отрицательном уровне накопления структурного капитала. Развитый структурный капитал означает наличие эффективных стимулов для непрерывного внедрения технологических и организационных инноваций<sup>8</sup>. Функция структурного капитала состоит в оптимизации социально-экономических процессов, поэтому его можно также назвать оптимизационным или управленческим.

Итак, в структуре национального богатства можно выделить следующие виды капитала:

- 1) человеческий (знания и умения, здоровье, наука);
- 2) природный (биосфера и экосистема, доступ к чистой воде и т. п.);
- 3) физический (машины и оборудование, инфраструктура);
- 4) социально-культурный (социальный и культурные связи, духовные ценности);
- 5) структурный (оптимизационный, управленческий).

Структурный капитал, по мнению автора, включает *институциональный* (институты, в том числе правовая система, защищенность прав собственности, деловой климат), *макроэкономический или финансовый* (макроэкономические условия, финансовая и денежно-кредитная система, в том числе доступность кредитов), *политический*, являющийся аналогом клиентского капитала фирмы (доверие к институтам власти, репутация власти, предсказуемость «правил игры»), и *организационный* (бизнес-процессы, нематериальные активы организаций и т. п.).

### *Общественные блага и внешние эффекты*

Расширенный подход к национальному богатству предполагает переоценку роли общественных благ. Поскольку производство общественных благ — это сфера «провалов рынка», то, согласно новой институциональной теории, государство и гражданское общество выступают основными агентами по их производству, в том числе по интернализации внешних эффектов. Поэтому в рамках парадигмы

---

<sup>8</sup> Другими словами, для обеспечения эффективного эволюционного процесса экономических изменений, описанного Нельсоном и Уинтером, — появления и последующей рутинизации инноваций [Нельсон, Уинтер, 2002].

устойчивого развития критикуется ситуация, при которой государство стремится к максимизации ВВП любой ценой, даже неприемлемой с точки зрения качества общественных благ. В данной парадигме подчеркивается важность создания эффективной системы выборов как механизма артикуляции и реализации интересов и предпочтений граждан, а также проведения политики по поддержке добровольческого движения.

Неудовлетворительное качество предоставления государством общественных благ (в том числе в части защиты общих ресурсов, развития институтов прямой и представительной демократии) и отсутствие условий и стимулов для предоставления таких благ гражданским обществом приводит к снижению совокупного национального богатства. Общие ресурсы и общественные блага переходят в разряд перезагружаемых общественных благ, клубных или частных благ, перетекают из нерыночной сферы в сферу рыночных отношений, предполагающую платность и конкурентность в потреблении. Например, слабая правоохранительная система замещается частными охранными агентствами, общедоступная питьевая вода — бутилированной и т. п. При этом возникает конфликт интересов между обществом и предпринимательским сектором — если последний заинтересован в этом процессе и в целом в умножении потребностей, которые могут быть удовлетворены на основе платности (платных автодорог, медицины, образования и др.), то в интересах общества сохранение высокого качества и количества общественных благ. Игнорирование государством проблемы отрицательных внешних эффектов приводит к росту общественных издержек. Так, сегодня в Москве проезд 1 км на автомобиле стоит для общества на 3 рубля больше, чем для автомобилиста, данные издержки не перенесены на водителя (не интернализированы) и оплачиваются обществом [Ховавко, 2014. С. 127]<sup>9</sup>.

Таким образом, вопросы преодоления провалов рынка и государства являются ключевыми в рамках расширенного подхода к национальному богатству.

## 5. К вопросу о перспективной стратегии развития

### *Управление экономическим развитием*

В предыдущих разделах было показано, что устойчивое развитие означает *увеличение национального богатства — запасов капиталов*

---

<sup>9</sup> Показателен пример, связанный с обсуждением строительства никелевого завода в Черноземье, когда федеральная пресса фактически выступила лоббистом интересов коммерческих структур, причислив экологические организации к «иностранным агентам», а местных жителей — к «протестантам» и «псевдоэкологам» (см.: <http://www.rg.ru/2013/04/26/kombinat.html>). При этом Норильск — никелевая «столица» России — по версии Института Блэксмита входит в десятку самых загрязненных городов мира (см.: <http://www.worstpolluted.org/2013-press-release.html>) и является со значительным отрывом самым грязным городом России по версии Росстата ([http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_13/IssWWW.exe/Stg/d01/03-15.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d01/03-15.htm)).



*(человеческого, природного, физического, социально-культурного и структурного) во времени.* В качестве основного критерия роста национального богатства автор настоящей статьи предлагает достижение Парето-оптимальности. Применительно к данной задаче под ним понимается поиск такого наилучшего из возможных вариантов использования ресурсов, которое увеличивает накопление по крайней мере одного из видов капитала, не нанося ущерба другим видам.

Подобная трактовка формально близка к определениям «разумной» и «сильной» устойчивости Серагельдина и Стира, но содержательно она означает несколько другое. Задача состоит не в том, чтобы механистически вычленять и оценивать накопление отдельных капиталов, устанавливать пределы их взаимозаменяемости. В действительности капиталы, как правило, не могут быть разделены, между ними существуют нелинейные связи, возникают синергетические эффекты. Поэтому важен не механический, а системный, органический подход, направленный на внедрение организационных и технологических инноваций, которые позволили бы максимизировать национальное богатство как систему запасов (взаимосвязанных) капиталов. Ключевая задача политики развития — «создавать новые комбинации вещей и сил» [цит. по: Шумпетер, 2008. С. 157—158]. А поскольку имеющиеся «вещи и силы» — это не что иное, как средства или факторы производства — запасы отдельных капиталов, — то задачу политики развития можно сформулировать более точно: создание новых комбинаций имеющихся капиталов, обеспечивающих их совокупный рост на основе критерия Парето-оптимальности.

Отличие от подхода Шумпетера состоит в том, что критерий эффективности инноваций — это не прибыль и временное монопольное положение на рынке (когда «экономическая логика одерживает верх над технической» [цит. по: Шумпетер, 2008. С. 73]), а рост совокупного национального богатства, в том числе общественных благ, лежащих во внерыночной плоскости. Другими словами, когда логика самоподдерживающегося развития («экосистемная логика») «одерживает верх» над экономической.

В зависимости от того, найдено ли Парето-оптимальное решение, найдена ли неулучшаемая альтернатива, можно говорить о ситуациях неустойчивости, адаптации (приспособлении) и устойчивости. Продемонстрируем различия на конкретном примере пробок в мегаполисах. Если проблема решается теми же методами, при реализации которых она ранее и возникла (строительство и расширение дорог), то это может свидетельствовать о растущей неустойчивости.

Если способы решения проблемы адаптируются к растущим вызовам (например, введение платных парковок или выделенных полос для общественного транспорта), то речь идет о ситуациях адаптации, поскольку решения отчасти приводят к уменьшению остроты проблемы, но за счет роста загрязнений, истощения природного капитала и т. п.

Внедрение принципиально новых транспортных решений (экологически чистых систем рельсового общественного транспорта, ограничения личного автотранспорта, изменения приоритетности проезда и т. п.) — это ситуация устойчивости, предполагающая борьбу с причинами и рост всех видов капитала, например природного (улучшение экологии) и структурного (более эффективная организация движения). В случае устойчивости реализуется целенаправленная политика по внедрению радикальных (базисных) технологических и организационных нововведений, обеспечивающих рост национального богатства на основе критерия Парето-оптимальности (система развивается); в случае адаптации — внедряются улучшающие инновации (система адаптируется). В ситуации неустойчивости — на решение проблем направляются дополнительные ресурсы при отсутствии инноваций, то есть реализуется экстенсивный, а не интенсивный тип воспроизводства (система разрушается).

### *Система инструментов развития*

Большинство инструментов перехода к парадигме устойчивого развития лежит в плоскости совершенствования системы управления ресурсами и предполагает создание такой системы, которая позволила бы использовать ресурсы наилучшим образом и в интересах удовлетворения потребностей большинства. К первоочередным мерам можно отнести следующие.

1. Внедрение *системы доказательной (научно-обоснованной) государственной политики (evidence-based policy)*, которая всё активнее применяется в большинстве развитых стран. Суть доказательного подхода — аналитическая поддержка и обоснование принимаемых решений результатами научных исследований [Campbell et al., 2007]. Это позволяет более качественно подойти к проблеме выбора в экономике — обеспечить не только эффективное, но и оптимальное (в сравнении с ценностью наилучшего из отвергнутых альтернативных вариантов) использование ограниченных ресурсов<sup>10</sup>. Таким образом учитываются провалы рынка и государства, общественные блага и внешние эффекты. При этом публичность и доступность для проверки и пересчета третьими лицами данных, лежащих в основе принимаемых решений по распределению бюджетных средств, позволяет преодолеть асимметрию информации между обществом и государством, обеспечить общественный контроль над лоббистскими структурами.

2. *Поддержка общественного участия и волонтерского сектора*, предполагающая комплекс мер по созданию общественных благ. Эти меры предусматривают повышение общественного контроля над предостав-

---

<sup>10</sup> С точки зрения доказательного подхода целевое использование бюджетных средств — это не только их направление на цели, соответствующие условиям получения, но и обоснованность выбора целей с учетом альтернативных издержек.

лением общественных благ и сохранностью общих ресурсов, обеспечение подотчетности власти, внедрение рацпредложений граждан и др. Такая политика предполагает вовлечение знаний и потенциала общества в процесс выработки, принятия и мониторинга решений. Среди поддерживаемых форм общественного участия: инструменты прямой электронной демократии, самообложение и совместное бюджетирование, государственное софинансирование проектов по поддержке местных инициатив и др.

3. *Учреждение органов управления проектами в области устойчивого развития.* Данная мера нацелена на отбор и реализацию приоритетных национальных проектов в области устойчивого развития «под ключ». Возможно создание как единого надминистерского межведомственного центра, так и автономного агентства по аналогии с Агентством стратегических инициатив (АСИ). Такого рода центр и агентство призваны реализовывать важнейшие национальные проекты, обеспечивающие устойчивость развития и увеличивающие совокупное национальное богатство. В проектные команды центра могут быть включены представители заинтересованных органов исполнительной власти, гражданского общества и научного сообщества. Реализация проектов «под ключ», при которой отдельные министерства и ведомства будут отвечать за проект в целом, а не за его отдельные блоки, призвана смягчить конфликт интересов и преодолеть длительные согласования. В свою очередь, более независимое агентство призвано быть *арбитром общественных интересов* аналогично АСИ, которое зарекомендовало себя как орган, обеспечивающий защиту интересов предпринимательского сообщества. В числе приоритетных проектов и технологий можно предложить: открытое программное обеспечение и электронные учебники (человеческий капитал); переработка отходов, «зеленая» химия (природный капитал); системы городских электричек и скоростных трамваев (физический капитал); технологии совместной сетевой работы (социально-культурный капитал) и электронного государства (организационный капитал). Отметим важность развития технологий глубокой переработки и рационального использования природных ресурсов, в наличии которых у России имеется абсолютное или относительное преимущество (пресная вода, черноземы, лес, рыба и др.). Возможный источник финансирования проектов — сформированный «бюджет развития» [Мау, 2015. С. 29].

### *Измерение национального богатства*

Сегодня наиболее дискуссионными остаются технические вопросы измерения устойчивости развития и качества жизни — некоторые методики насчитывают сотни показателей. Можно предложить следующую систему стратегических показателей, отражающих увеличение национального богатства в целом.

1. *Ожидаемая продолжительность жизни населения*, характеризующая результативность социально-экономического развития, — главная мера прогресса и процветания.

2. *Коэффициент Джини*, отражающий степень имущественного расслоения общества. Сглаживание неравенства и развитие среднего класса означает большее равенство стартовых условий и возможностей, или «благосостояние для всех», как писал Л. Эрхард.

3. *Объем ВВП (на душу населения или общий)*, показывающий динамику производительности труда и внедрения инноваций. Показатель косвенно отражает и общую эффективность действующей рыночной системы, в том числе созданную систему стимулов.

4. *Индекс скорректированных чистых накоплений*, характеризующий экологическую устойчивость [Бобылев и др., 2012], и *показатель объема выбросов в атмосферу загрязняющих веществ* (от стационарных и нестационарных источников) на определенной территории, скорректированный (умноженный) на величину плотности населения на этой же территории, расчет которого позволит учесть негативное влияние выбросов на здоровье людей<sup>11</sup>.

5. *Индекс подотчетности власти*. Для расчета индекса в ходе социологического опроса выявляются пять—десять конкретных проблем, наиболее волнующих население<sup>12</sup>, и производится оценка населением эффективности их решения исполнительной властью. Показатель является интегральной мерой качества выполнения государством своих функций, в том числе предоставления общественных благ.

## Заключение

Проведенный анализ показывает, что в основе актуальной парадигмы прогресса может лежать идеология устойчивого развития и качества жизни. Это подразумевает расширенную трактовку национального богатства, предполагает новую роль общественных благ и гражданского общества (в том числе волонтеров). Управление социально-экономическим развитием связано с решением многомерной и многопараметрической задачи в целях нахождения Парето-оптимального состояния — неулучшаемой альтернативы использования видов капитала в целях максимизации национального богатства.

<sup>11</sup> В отличие от методики Минприроды РФ, используемой при расчете Рейтинга экологического развития городов России (см.: [https://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/864/rejting\\_gorodov\\_.pdf](https://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/864/rejting_gorodov_.pdf)), в рамках которой рассчитывается величина выбросов на душу населения (в том числе поэтому в 2014 году Москва была парадоксально признана самым экологически развитым городом России), представляется правильным не делить общие выбросы города на численность населения, а, напротив, умножать величину выбросов, приходящуюся на 1 кв. км территории города, на соответствующую плотность населения. Если предположить одинаковую величину выбросов на двух равных по площади территориях, первая из которых является густонаселенной, а вторая малонаселенной, то в первом случае при прочих равных условиях негативное воздействие от выбросов будет влиять на сравнительно большее число людей, поэтому первая территория является относительно более экологически грязной и неразвитой.

<sup>12</sup> Например: <http://www.levada.ru/28-01-2015/problems-bespokoyashchie-rossiyan>.

Логика устойчивого развития может лежать в основе обновленной Стратегии долгосрочного социально-экономического развития России, разработка которой стартовала в середине 2015 года<sup>13</sup>.

### Литература

1. *Блохин А.* Экономика ненужной продукции (Институциональные особенности кругооборота потерь) // *Экономическая политика*. 2015. № 1. С. 7—40.
2. *Бобылев С., Зубаревич Н., Соловьева С.* Вызовы кризиса: как измерять устойчивость развития? // *Вопросы экономики*. 2015. № 1. С. 147—160.
3. *Бобылев С., Минаков В., Соловьева С., Третьяков В.* Эколого-экономический индекс регионов РФ. М.: WWF России, РИА Новости, 2012.
4. *Куракова Н., Зинов В., Комаров В., Павлов П.* Долгосрочные прогнозы как инструмент формирования научно-технологической политики // *Экономическая политика*. 2014. № 4. С. 7—32.
5. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
6. *Мау В.* Социально-экономическая политика в 2014 году: выход на новые рубежи? // *Вопросы экономики*. 2015. № 2. С. 5—31.
7. *Сен А.* Развитие как свобода. М.: Новое издательство. 2004.
8. *Ховавко И.* Экономический анализ московских пробок // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2014. № 43. С. 121—134.
9. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг. 2008.
10. *Anielski M.* Measuring the sustainability of nations: The genuine progress indicator system of sustainable wellbeing accounts. Paper presented at the Fourth biennial conference of the Canadian society for ecological economics: Ecological sustainability of the global market place, Montreal, Quebec, August 2001.
11. *Bulow J.* An economic theory of planned obsolescence // *Quarterly Journal of Economics*. 1986. Vol. 101. No 4. P. 729—749.
12. *Campbell S., Benita S., Coates E., Davies P., Penn G.* Analysis for policy: Evidence-based policy in practice. London: Government Social Research Unit, 2007.
13. *Costanza R., Hart M., Posner S., Talberth J.* Beyond GDP: The need for new measures of progress // *Pardee Papers*. No 4. Boston: Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, 2009.
14. *Costanza R. et al.* Time to leave GDP behind // *Nature*. 2014. Vol. 505. No 7483. P. 283—285.
15. *Daly H.* Ecological economics: The concept of scale and its relation to allocation, distribution, and uneconomic growth. In: H. Daly. *Ecological economics and sustainable development: Selected essays of Herman Daly*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2007. P. 82—103.
16. *Deakin M.* A community-Based approach to sustainable urban regeneration // *Journal of Urban Technology*. 2009. Vol. 16. No 1. P. 91—112.
17. *Edvinsson L., Malone M. S.* Intellectual capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower. New York: Harper Business, 1997.
18. *European Commission.* Innovation union scoreboard, 2015.
19. *Hall P.* Cities in civilization: Culture, innovation, and urban order. London: Phoenix Giant, 1999.
20. *Kubiszewski I., Costanza R., Franco C., Lawn P., Talberth J., Jackson T., Aylmer C.* Beyond GDP: Measuring and achieving global genuine progress // *Ecological Economics*. 2013. Vol. 93. September. P. 57—68.

<sup>13</sup> См.: Для России напишут новую стратегию развития — до 2030 года // *Ведомости*. 2015. 21 июля.

21. *Landry C.* The creative city: A toolkit for urban innovators. London: Earthscan Publ., 2000.
22. *Rostow W.* Politics and the stages of growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
23. *Serageldin I., Steer A.* Epilogue: Expanding the capital stock // I. Serageldin, A. Steer (eds.). Making development sustainable: From concepts to action. Environmentally sustainable development occasional paper series. No 2. Washington, DC: World Bank, 1994. P. 30–32.
24. *Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.-P.* Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Paris, 2009.
25. *Sukhdev P., Wittmer H., Miller D.* The economics of ecosystems and biodiversity (TEEB): challenges and responses // Helm D., Hepburn C. (eds.). Nature in the balance: the economics of biodiversity. Oxford: Oxford University Press, 2014. P. 135–150.
26. *Talberth J., Cobb C., Slattery N.* The genuine progress indicator: A tool for sustainable development. Oakland, CA: Redefining Progress, 2007.
27. *van den Bergh J. C. J. M.* The GDP paradox // Journal of Economic Psychology. 2009. Vol. 30. No 2. P. 117–135.
28. *World Bank.* Monitoring environmental progress: A report on work in progress. Washington, DC, 1995.
29. *WWF.* Living planet report. Species and spaces, people and places. Gland, Switzerland: WWF International, 2014.

Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 24–39

**Vladimir KOMAROV**, Cand. Sci. (Econ.). E-mail: vmkomarov@ranepa.ru

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration  
(82, prosp. Vernadskogo, 119571, Moscow, Russian Federation).

### The Strategy of Economic Development: Is It Time to Update the Paradigm?

#### Abstract

It is shown that the ideology and strategy of socio-economic development can be based on the paradigm of sustainable development. This implies an increase of the national wealth as stocks of capital (human, natural, physical, social, cultural and structural) in time. Depending on the dynamics of the national wealth we can distinguish between the state of instability, adaptation, and sustainability. The paper proposes measures for Russia's transition to the paradigm of sustainable development.

*Key words:* national wealth, genuine progress indicator, sustainable development, quality of life.

*JEL:* O10, O47, Q57.

#### References

1. *Blokhin A.* Economy of unnecessary output (Institutional characteristics of the circuit of losses). *Ekonomicheskaya Politika*, 2015, no. 2, pp. 7–40.
2. *Bobylev S., Zubarevich N., Solovyeva S.* Challenges of the crisis: How to measure sustainable Development? *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 8, pp. 147–160.
3. *Bobylev S., Minakov V., Solov'eva S., Tret'yakov V.* *Economic environmental index of the Russian regions*. Moscow: RIA Novosti, WWF Russia, 2012.
4. *Kurakova N., Zinov V., Komarov V., Pavlov P.* Long-term forecasts as a tool of science and technology policymaking. *Ekonomicheskaya Politika*, 2014, no. 4, pp. 7–32.
5. *Nelson R., Winter S.* *An evolutionary theory of economic change*. Moscow: Delo Publ., 2002.



6. Mau V. Russia's social and economic policy in 2014: Finding new frontiers. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 2, pp. 5-31.
7. Sen A. *Development as freedom*. Moscow: Novoe Izdatelstvo, 2004.
8. Khovavko I. Economic analyses of Moscow traffic jams. *Gosudarstvennoe Upravlenie. Elektronnyy Vestnik*, 2014, no. 43, pp. 121-134.
9. Schumpeter J. *The theory of economic development*. Moscow: Direktmedia Publishing, 2008.
10. Anielski M. *Measuring the sustainability of nations: The genuine progress indicator system of sustainable wellbeing accounts*. Paper presented at the Fourth biennial conference of the Canadian society for ecological economics: Ecological sustainability of the global market place, Montreal, Quebec, August 2001.
11. Bulow J. An economic theory of planned obsolescence. *Quarterly Journal of Economics*, 1986, vol. 101, no. 4, pp. 729-749.
12. Campbell S., Benita S., Coates E., Davies P., Penn G. *Analysis for policy: Evidence-based policy in practice*. London: Government Social Research Unit, 2007.
13. Costanza R., Hart M., Posner S., Talberth J. Beyond GDP: The need for new measures of progress. *Pardee Papers*, no. 4. Boston: Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, 2009.
14. Costanza R. et al. Time to leave GDP behind. *Nature*, 2014, vol. 505, no. 7483, pp. 283-285.
15. Daly H. Ecological economics: The concept of scale and its relation to allocation, distribution, and uneconomic growth. In: H. Daly. *Ecological economics and sustainable development: Selected essays of Herman Daly*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2007, pp. 82-103.
16. Deakin M. A community-Based approach to sustainable urban regeneration. *Journal of Urban Technology*, 2009, vol. 16, no. 1, pp. 91-112.
17. Edvinsson L., Malone M. S. *Intellectual capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. New York: Harper Business, 1997.
18. European Commission. *Innovation union scoreboard*, 2015.
19. Hall P. *Cities in civilization: Culture, innovation, and urban order*. London: Phoenix Giant, 1999.
20. Kubiszewski I., Costanza R., Franco C., Lawn P., Talberth J., Jackson T., Aylmer C. Beyond GDP: Measuring and achieving global genuine progress. *Ecological Economics*, 2013, vol. 93, September, pp. 57-68.
21. Landry C. *The creative city: A toolkit for urban innovators*. London: Earthscan Publications, 2000.
22. Rostow W. *Politics and the stages of growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
23. Serageldin I., Steer A. Epilogue: Expanding the capital stock. In: I. Serageldin, A. Steer (eds.). *Making development sustainable: From concepts to action. Environmentally sustainable development occasional paper*, no. 2. Washington, DC: World Bank, 1994, pp. 30-32.
24. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.-P. *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Paris, 2009.
25. Sukhdev P., Wittmer H., Miller D. The economics of ecosystems and biodiversity (TEEB): challenges and responses. In: Helm D., Hepburn C. (eds.). *Nature in the balance: the economics of biodiversity*. Oxford: Oxford University Press, 2014, pp. 135-150.
26. Talberth J., Cobb C., Slattery N. *The genuine progress indicator: A tool for sustainable development*. Oakland, CA: Redefining Progress, 2007.
27. van den Bergh J. C. J. M. The GDP paradox. *Journal of Economic Psychology*, 2009, vol. 30, no. 2, pp. 117-135.
28. World Bank. *Monitoring environmental progress: A report on work in progress*. Washington, DC, 1995.
29. WWF. *Living planet report. Species and spaces, people and places*. Gland, Switzerland: WWF International, 2014.

## Экономическая политика

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СОЮЗНИКОВ В ПОСЛЕВОЕННОЙ ЗАПАДНОЙ ГЕРМАНИИ (1945—1947 ГОДЫ)

**Сергей НЕВСКИЙ**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры истории народного хозяйства  
и экономических учений экономического  
факультета, Московский государственный  
университет имени М. В. Ломоносова  
(119991, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 46).  
E-mail: nevs kij@econ.msu.ru

## Аннотация

В статье рассматривается социально-экономическая и политическая ситуация в западных зонах оккупации Германии в первые годы после окончания Второй мировой войны — в то время, когда на фоне разрастания нового глобального конфликта — «холодной войны» — складывались предпосылки для институциональных рыночных реформ середины 1948 года. Анализируется наследие национал-социалистического режима с точки зрения теории хозяйственного порядка, определяется влияние политики оккупационных властей на экономические и идеологические процессы в послевоенной Германии, раскрываются концептуальные воззрения сторонников социального рыночного хозяйства, исследуется значение плана Маршалла и эволюция внешнеполитической доктрины США в отношении послевоенной Западной Германии.

**Ключевые слова:** экономическая система Третьего рейха, послевоенная Германия, зоны оккупации Германии, план Маршалла, экономическая политика, оккупационная политика в Германии, международная политика, институциональные изменения.

**JEL:** B31, F35, F42, N44, P16.

Ойкономіа • Політика

ОΙΚΟΝΟΜΙΑ • ΠΟΛΙΤΙΚΑ

И С Т О Р И Я

## Введение

**В**торая мировая война обернулась для многих стран и народов мира невиданной моральной, политической, экономической и социальной катастрофой. Развязанный нацистской Германией тотальный военный конфликт втянул в себя более полусотни государств, унеся жизни приблизительно 60 млн человек, в том числе около 40 млн только в одной Европе. Среди погибших — более 27 млн советских граждан, 6 млн поляков, сотни тысяч американцев, французов и британцев. Жертвами холокоста пали 6 млн человек, уничтоженных из-за своего еврейского происхождения. Война оставила около 35 млн инвалидов по всему миру, до 20 млн человек потеряли свою родину в разных уголках Европы в результате бегства и изгнаний. Невероятны и материальные потери: общие военные расходы и экономический ущерб превысили астрономическую сумму в 4 трлн долл.

Трагическими последствиями обернулась шестилетняя война и для самого агрессора. Человеческие потери составили почти десятую часть населения, проживавшего на территории Германии в границах 1937 года. Из более 7 млн погибших 4,5 млн —



солдаты вермахта, 500 тыс. — гражданские лица, павшие жертвами боевых действий и бомбардировок союзнической авиации, 2 млн — люди, не пережившие тягот переселения с восточных территорий, 200 тыс. — немцы, погибшие в нацистских тюрьмах и концлагерях. Из 11 млн немецких военнопленных и угнанных гражданских лиц около 1 млн человек так и не дожили до своего освобождения<sup>1</sup>. Около 2,5 млн человек остались инвалидами.

Экономическая ситуация в Германии на момент окончания войны выглядела не менее катастрофически. Города лежали в руинах, транспортная инфраструктура была практически уничтожена, коммунальное хозяйство парализовано, уцелевшие промышленные предприятия обеспечивали не более трети производства от уровня 1936 года, а сельское хозяйство — лишь 70% продовольствия от довоенного аграрного потенциала. Потерпели крах немецкие финансы: размеры государственного долга достигали 400 млрд марок, а общие объемы денежного обращения, не находившего товарного покрытия, оценивались в 300 млрд марок. Миллионы беженцев с утраченных германских территорий на востоке ожидал долгий и трудный процесс интеграции в послевоенное общество Германии, социальная энергия которого была направлена на повседневную борьбу за выживание. Морально искалеченная нация испытывала голод, страх, лишения и нищету, расплачиваясь таким образом за преступления нацистского режима.

После безоговорочной капитуляции Германии (7—8 мая 1945 года) в стране был установлен оккупационный режим. На основании «Берлинской декларации» от 5 июня 1945 года вся территория бывшего Третьего рейха (оставшаяся после отделения земель к востоку от рек Одер и Нейссе, а также Саарской области)<sup>2</sup> подразделялась на зоны оккупации — советскую, американскую, британскую и французскую<sup>3</sup>. Несмотря на то что экономически послевоенная Германия должна была рассматриваться союзническими державами как «единое целое»<sup>4</sup>, фактически страна была разделена на четыре автономных «государства» с самостоятельными органами управления (военными администрациями), главы которых в основном придерживались соб-

<sup>1</sup> Подробнее см., например: [Шмидт, 2007. С. 35 и далее].

<sup>2</sup> После 1945 года Германия потеряла около 1/4 своей территории относительно 1937 года.

<sup>3</sup> Вопрос послевоенного расчленения Германской империи обсуждался еще в ходе конференций трех держав — СССР, США и Великобритании — в Тегеране (28 ноября — 1 декабря 1943 года) и в Ялте (4—11 февраля 1945 года). Документально политические решения союзников о дальнейшей судьбе побежденной Германии были закреплены соглашением, принятым «большой тройкой» на Потсдамской конференции в Берлине (17 июля — 2 августа 1945 года).

<sup>4</sup> Единая экономическая политика союзников в оккупированной Германии должна была осуществляться прежде всего в области финансов, транспорта, коммуникаций, промышленности, сельского хозяйства и внешней торговли. Функции высшего органа управления в Германии (с 5 июня 1945 по 20 марта 1948 года) исполнял Союзный контрольный совет, состоявший из представителей Верховных командований СССР, США, Великобритании и Франции.

ственных политических и экономических интересов на подконтрольных им германских территориях. Единой оставалась лишь политика возмездия и наказания Германии, предполагавшая жесткие меры денацификации, демилитаризации, деиндустриализации и декартелизации страны, а также демонтаж промышленного оборудования в счет возмещения ущерба, причиненного войной.

Довольно схожими были и методы, которые военные администрации союзников использовали в управлении хозяйством в своих оккупационных зонах. Рационирование продовольствия и других благ, нормирование и распределение основных материалов и важнейшего сырья, регламентация производства и поставок, распоряжения о замораживании цен и заработной платы, регулирование экспорта и импорта — вот далеко не полный перечень мероприятий командно-административного характера, унаследованных союзнической политикой в Германии от прежнего тоталитарного режима. При этом как у оккупационных властей, так и в германских политических кругах в первое время после окончания войны отсутствовало согласованное представление о том, на каких принципах следует воссоздавать в стране общественно-экономический порядок. Обострение конфликта «двух идеологий» между СССР и США в 1946—1947 годах привело к невозможности дальнейшего единого государственного строительства на территории всей Германии. После выхода советской стороны из Союзного контрольного совета (20 марта 1948 года) и проведения двух сепаратных денежных реформ в западной и восточной оккупационных зонах (20—21 и 23—28 июня 1948 года соответственно)<sup>5</sup> началось разделение страны на два противоборствующих лагеря, в которых под покровительством держав-гегемонов — Соединенных Штатов и Советского Союза — стали выстраиваться две различные общественно-экономические системы: социальная рыночная и социалистическая плановая.

В центре внимания данной статьи находится анализ социально-экономической и политической ситуации в западных зонах оккупации Германии в первые годы после окончания войны — в период, когда складывались предпосылки для институциональных рыночных реформ середины 1948 года<sup>6</sup>. Экономические последствия национал-социалистического режима и проблема точного научного определения типа хозяйственной системы Третьего рейха; влияние союзнической военной администрации на экономические и идеологические процессы в западных зонах Германии и концептуальные воззрения сторонников социального рыночного хозяйства; план Маршалла и американская оккупационная политика в Германии в 1945—1947 годах — вот основная тематика разделов настоящего исследования.

<sup>5</sup> Подробнее см., например: [Невский, 2007а; Болдырев, Невский, 2014].

<sup>6</sup> Подробнее о данных реформах см. также: [Невский, 2008. С. 63 и далее].

## 1. Наследие национал-социалистического режима с точки зрения теории хозяйственного порядка

При оценке состояния немецкого народного хозяйства непосредственно после окончания войны необходимо принять во внимание тот факт, что производственный потенциал страны не был полностью уничтожен в результате военного поражения. О незначительности разрушений в индустриальном секторе Германии могут свидетельствовать следующие данные. Вплоть до середины 1944 года основные промышленные районы Третьего рейха оставались практически не затронутыми воздушными налетами англо-американской военной авиации. Как полагало военное руководство западных союзников, наиболее значительный подрыв хозяйственного потенциала противника мог быть достигнут прежде всего в результате уничтожения объектов транспортной инфраструктуры — портов, мостов, железнодорожных узлов, а также других стратегических сооружений — электростанций, нефтеперерабатывающих заводов, дамб и проч. [Hardach, 1993. S. 102f.]. Во второй половине 1944 года — в период наиболее массированных бомбардировок территории Германии за всю историю войны — главной целью военно-бомбовых ударов союзнической авиации были области производства синтетического горючего, а также пути транспортных сообщений. При этом за весь 1944 год был нанесен ущерб лишь 6,5% всего промышленного оборудования страны, из которого полностью непригодным к эксплуатации оказалось только 10% оборудования. Так, например, в шарикоподшипниковой индустрии было повреждено всего 16% станков, в сталелитейной отрасли было разрушено несколько доменных печей и незначительное число машин. Не очень существенный ущерб получили и стратегически важные угольные шахты Рурской области, в которых добывающий процесс, по некоторым данным, мог быть полностью восстановлен всего за несколько послевоенных месяцев<sup>7</sup>.

Историко-экономические исследования указывают и на достаточную благоприятную структуру основного капитала в промышленности, которому был нанесен не настолько значительный ущерб, чтобы можно было говорить о какой-либо серьезной угрозе германскому индустриальному сектору. Коэффициент использования производственных мощностей<sup>8</sup> достиг к исходу Второй мировой войны наивысших показателей со времен Первой мировой войны. Фактически к маю 1945 года размер валового основного капитала в промышленном производстве увеличился на 20% по сравнению с показателями 1936 года

<sup>7</sup> В октябре 1945 года был издан специальный отчет Соединенных Штатов «О стратегических бомбардировках» (United States Strategic Bombing Survey), который констатировал полный провал стратегических бомбардировок американских ВВС в Германии. Согласно этому документу на жилые кварталы немецких городов и пути транспортных сообщений было сброшено в семь раз (!) больше бомб, чем на военно-промышленные объекты [Abelshausen, 2004. S. 69].

<sup>8</sup> Соотношение между чистыми и валовыми основными средствами предприятий.

[Lange, 1982. S. 11; Abelshauser, 2004. S. 71]. По мнению немецкого экономиста Уве Уффельмана, «германская экономика в послевоенный период наряду с предельно низким уровнем промышленного производства располагала достаточно мощной и отвечающей современным требованиям структурой основного капитала, используемого на производственные цели» [Uffelmann, 1988. S. 20]. Аналогичную оценку можно встретить и у отечественных авторов. Так, Леонид Ходов пишет:

«В связи с тем, что в 1939—1944 годах в военных отраслях промышленности были сделаны крупные капиталовложения, уцелевших производственных мощностей было вполне достаточно для возобновления производства и достижения довоенного уровня». По данным исследователя, «стоимость основного капитала в 1948 году составила 58,9 млрд марок, то есть примерно столько же, во сколько оценивался основной капитал в 1939 году» [Ходов, 1966. С. 23].

Далее необходимо обратить внимание на широко распространенную гипотезу, согласно которой у руководства национал-социалистической Германии вообще отсутствовала какая бы то ни было самостоятельная и целостная экономико-политическая концепция развития страны<sup>9</sup>. Многие авторы указывают на явный недостаток соответствующих исследований по данному направлению, объясняя это прежде всего нехваткой эмпирических данных. Как отмечает израильский историк Авраам Баркай, наряду с большим числом работ по такой общей тематике, как «сущность национал-социалистического режима или его классовый характер в целом», в явном дефиците фундаментальные исследования, посвященные, например, анализу банковского сектора или системы регулирования цен и заработной платы в Третьем рейхе, развития важнейших отраслей нацистской экономики на государственном и региональном уровнях и проч. [Barkai, 1995. S. 10]<sup>10</sup>.

В научной литературе также довольно сложно встретить точное определение степени плановой централизации в экономической модели национал-социализма. По словам немецкой исследовательницы Фридрих Куас, «весь спектр проблем, касающихся анализа представителей, институтов и целевой аудитории экономической политики национал-социализма, подлежал достаточно широкому рассмотрению лишь в рамках сравнительных исследований централизованно-управляемой и рыночной хозяйственных моделей, написанных либо в период национал-социализма, либо после него» [Quaas, 2000. S. 61]. Российский исследователь Александр Погорлецкий вообще не склонен рассматри-

<sup>9</sup> По мнению немецкого историка Рольфа Вальтера, у НСДАП не существовало самостоятельной, непротиворечивой и законченной экономической программы: «Партийная программа от 1920 года не обнаруживает какой-либо ясной концепции в отношении политико-экономических вопросов» [Walter, 1995. S. 165].

<sup>10</sup> Пожалуй, исключением является вышедший в 2006 году всеобъемлющий труд британского историка Адама Туза под названием: «Цена разрушения: создание и крушение нацистской экономики» (*The Wages of Destruction. The Making and Breaking of the Nazi Economy*), в котором автор концентрирует внимание на финансово-экономических аспектах национал-социалистического режима как до, так и во время Второй мировой войны. В переводе на немецкий язык книга увидела свет в 2008 году. См.: [Tooze, 2008].

вать экономическую модель Германии в первые годы становления режима как полностью тоталитарную, контролируруемую из единого центра: «Несмотря на административно-командный характер системы, в народном хозяйстве страны долгое время отсутствовало центральное плановое звено» — единый координационный центр, который мог бы направлять «макроэкономическую деятельность в нужное русло» [Погорлецкий, 2001. С. 106]. Централизация же аппарата управления нацистской экономикой, по мнению Санкт-Петербургского исследователя, берет начало лишь с конца 1938 года [Погорлецкий, 2001. С. 107].

Несмотря на очевидные сложности с точной характеристикой хозяйственного строя национал-социалистической Германии, следует признать, что в его рамках, несомненно, допускалось применение широко-инструментария силовых методов и внеэкономического принуждения для достижения политико-экономических целей режима. Достаточно указать на опыт военной экономики с присущими ей планово-мобилизационными принудительными мероприятиями, чтобы вполне обоснованно рассматривать экономическую модель национал-социализма в качестве разновидности централизованно-управляемого хозяйства, — ведь уже с первых лет нацистской диктатуры имело место явное и широкомасштабное вмешательство государства в экономическую сферу. Подобный ярко выраженный этатистский характер экономической политики национал-социализма основывался на четкой, осознанной и неизменной идее антилиберального развития, являвшейся центральным пунктом экономической программы НСДАП, принятой еще в 1920 году<sup>11</sup>. «Негативный оттенок понятия „капитализм“, так же как и отрицательное отношение к плюралистическому обществу, сошлись воедино в антилиберальном движении национал-социалистов», — пишет немецкий историк экономики Ханс Егер [Jaeger, 1988. S. 177f.]. Всё это позволяет охарактеризовать национал-социалистическую модель как «новый интегративный этатистский хозяйственный порядок» [Barkai, 1995. S. 16f.], в условиях которого имело место неотъемлемое «*требование функционализации экономической теории* в духе концепции управленческой механики для подчинения хозяйственной системы целям господствующего режима» [Kruse, 1988. S. 21]<sup>12</sup>.

Вопросом о специфике организации национал-социалистической хозяйственной системы задается и берлинский политолог Михаэль

---

<sup>11</sup> Речь идет о программе «25 пунктов» от 24 февраля 1920 года. При том что одни авторы не склонны рассматривать данную программу в качестве исчерпывающей, отражавшей всю полноту мировоззрения национал-социализма [Hardach, 1993. S. 65], другие, например германский политолог Роберт Хофманн, полагают, что программа «25 пунктов», несмотря на изобилие в ней популистских и социал-демагогических лозунгов (что обуславливалось тактикой предвыборной борьбы), всё же достаточно отчетливо высвечивала главные цели будущего режима [Hofmann, 1993. S. 181].

<sup>12</sup> Данные политико-экономические цели автор классифицирует по трем важнейшим направлениям: во-первых, это продиктованные тяжелыми последствиями мирового кризиса первоочередные меры по решению проблемы занятости; во-вторых — всеобщая милитаризация хозяйства в свете подготовки к войне; в-третьих — формирование нового общественно-экономического строя в долгосрочной перспективе.



фон Проллиус. В своей книге «Экономическая система национал-социалистов (1933—1939): Управление посредством новой организации и политических процессов» ученый выделяет главные цели экономической политики в Третьем рейхе: преодоление экономического кризиса, ликвидация безработицы, милитаризация и стремление к автаркии, которые были тесно связаны между собой и подчинялись главному намерению — подготовке к войне на уничтожение [Prollius, 2003. S. 14]. При этом исследователь отмечает, что «национал-социалисты не располагали ни возможностью, ни волей к целенаправленному проведению какой-либо упорядоченной экономической политики», в связи с чем «в экономической истории на первый план выходят идеологические аспекты национал-социалистического режима — расизм, антисемитизм и империализм — в качестве главных факторов при постановке целей и практической реализации экономической политики нацистов» [Prollius, 2003. S. 13]. Считая экономическую систему национал-социализма одной из самых сложных областей исторических исследований, автор дает этой системе следующее определение: «основанное на принципах частной собственности монополистическое хозяйство, широко управляемое государством» [Prollius, 2003. S. 16]<sup>13</sup>.

Для оценки фактических масштабов государственного вмешательства в важнейшие сферы общественно-экономической жизни национал-социалистической Германии необходимо привести следующие данные. Согласно программным целям НСДАП главное внимание нацистов изначально было сосредоточено на трех аспектах макроэкономического регулирования в стране: контроле за сферой потребления, за капиталовложениями и за рынком труда. Под особым государственным контролем находилась сфера образования и использования денежных доходов, где регулирование осуществлялось с помощью налогообложения и замораживания заработных плат<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Немецкий экономист-историк Дитрих Айхгольц обращает внимание на внешнеполитическую доктрину Гитлера, нацеленную на установление немецкого господства в мире с главным акцентом на «уничтожение большевизма» и завоевание «восточного пространства», которая приобрела особо важное значение в условиях нацистской диктатуры, ориентированной на крупномасштабную войну. Ученый напоминает, что фюрер взял на вооружение давно известные реакционные идеи пангерманистов, различного рода апологетов доктрины «натиска на Восток», экспертов по Центральной Европе, расовых теоретиков и геополитиков, радикализировал и актуализировал их, придав им новую форму. Будучи нацеленной на ликвидацию условий Версальского мирного договора, реализацию идеи о «великой Германии», создание континентального «большого экономического пространства», формирование крупной колониальной империи и т.п., «внешнеполитическая программа Гитлера являлась политически обоснованным и оформленным в идеологию расизма отражением данных империалистических устремлений» [Eichholtz, 1999. S. 11].

<sup>14</sup> После упразднения социал-демократических профсоюзов (май 1933 года), а также сокращения предложения на рынке труда (если в 1933 году уровень безработицы составлял 20%, то в 1934 году он снизился до 12,5, в 1935 году — до 9,6, в 1936 году — до 5,7, в 1937 году — до 2,5, в 1938 году — до 0,95%) были установлены достаточно жесткие пределы роста заработных плат. Что касается налогообложения, то и без того высокие налоги подлежали дальнейшему увеличению (так, например, налог с корпораций возрос в 1936 году с 20 до 25%, а в 1937 году — до 30%), в результате чего удельный вес налогов (включая отчисления на социальное страхование) в национальном доходе Германии составил к 1938 году 29,5% (в 1932 году данный показатель равнялся 25,4%) [Hardach, 1993. S. 78].

Несмотря на сохранение института частной собственности (основные средства производства номинально оставались в руках немецких собственников-предпринимателей, прежде всего крупных), предпринимательская деятельность также строго контролировалась государством. Так, наряду с ограничением доступа частных компаний на рынок ссудных капиталов (ввиду приоритета беспрепятственного доступа самого государства к долгосрочному кредитованию) можно назвать такую принудительную меру нефинансового характера, как общий запрет на учреждение и расширение предприятий в важнейших отраслях<sup>15</sup>. Последнее должно было сдерживать «нежелательную активность» частнохозяйственного сектора и направлять предпринимательскую инициативу на службу интересам государства. «Постановление о замораживании цен», принятое 26 ноября 1936 года, как и «Закон о принудительном синдицировании»<sup>16</sup> от 15 июля 1933 года, и «Постановление о нормировании продовольственных и потребительских товаров конечному потребителю»<sup>17</sup> от 27 августа 1939 года также могут свидетельствовать о прямом государственном вмешательстве в прежде независимые сферы частных компетенций.

Несмотря на приведенные примеры грубого нарушения принципов предпринимательской свободы, вопрос о регулировании германской экономики в условиях нацистской диктатуры можно рассматривать и под другим углом зрения. Так, например, разделение немецкого народного хозяйства на семь групп — промышленности, энергетики, торговли, транспорта, ремесла, банковского и страхового дела — с дальнейшим расчленением на многочисленные региональные и отраслевые «подгруппы»<sup>18</sup> в конечном счете не могло не привести к теснейшему переплетению сфер компетенций крупных предпринимательских кругов и государственно-чиновничьего аппарата. Как замечает западногерманский историк экономики Карл Хардах, вопреки установлению «фюрер-принципа» столь сложная и разветвленная система контролирующих инстанций шла отнюдь не на пользу эффективности экономического регулирования сверху. При этом отдельные

---

<sup>15</sup> В результате данного запрета только в период с 1936 по 1939 год количество ремесленных предприятий сократилось на 14%, что в абсолютных цифрах составляло около 190 тыс. производственных единиц [Quaas, 2000. S. 66].

<sup>16</sup> На основании так называемого Декрета о картелях все предприятия должны были войти в состав действующих картелей и синдикатов. Акционерные общества, уставный капитал которых не превышал 100 тыс. рейхсмарок, подлежали ликвидации; вновь же учреждаемые предприятия должны были располагать капиталом более 500 тыс. рейхсмарок.

<sup>17</sup> По данному постановлению под контролем 27 специально созданных имперских инстанций вводилась карточная система распределения важнейших потребительских товаров — продовольствия, одежды, топлива и проч.

<sup>18</sup> Одна только «Рейхсгруппа промышленности» (*Reichsgruppe Industrie*) имела 31 хозяйственную группу, 161 промышленную группу, 137 промышленных подгрупп и 332 региональных отделения для представления промышленно-отраслевых интересов на местах. В свою очередь, отраслевые подгруппы могли подразделяться на региональные, окружные и территориальные группы. Существовало также региональное деление согласно профессионально-сословному принципу организации в палаты в экономических округах [Prollius, 2003. S. 178].



промышленники всё же сохранили за собой достаточно широкую свободу действий, что отвечало одному из постулатов нового корпоративного хозяйственного строя — «соединить „ответственность экономического самоуправления“ с общим контролем со стороны органов государственной власти» [Hardach, 1993. S. 80]. По мнению Хардаха, национал-социалисты вообще не стремились к установлению какого-либо тотального режима регулирования, скорее их долгосрочной целью было создание такого порядка, при котором экономика развивалась бы по среднему пути — между централизованной плановой системой советского образца и свободным рыночным хозяйством западного типа, то есть содержала бы элементы и коммунистической, и капиталистической моделей. «Без каких-либо идейных опасений они... по мере надобности выбирали такой политико-экономический инструментарий, который бы способствовал достижению их собственных целей» [Hardach, 1993. S. 81]<sup>19</sup>.

Почти такой же точки зрения придерживался и американский автор Отто Натан, который в заключение своего исследования экономической системы национал-социализма еще в 1944 году дал следующую оценку данному режиму:

За шесть лет, прошедших со времени победы фашизма до начала войны, нацизм установил такую систему производства, распределения и потребления, которая не поддается классификации посредством устоявшихся представлений об общественно-экономическом устройстве. Ее нельзя назвать капитализмом в традиционном смысле, поскольку здесь почти отсутствовал свободный рыночный механизм, присущий капиталистическим хозяйственным системам последних двух столетий. Ее нельзя назвать и государственным капитализмом, так как правительство не пожелало взять под свой контроль все средства производства, фактически приняв меры по их денационализации. Данный порядок не являлся ни социализмом, ни коммунизмом, ибо здесь всё еще имелись институты частной собственности и частной прибыли. Подобная модель скорее представляла собой комбинацию из некоторых черт капитализма и высокоплановой экономики. Без полного уничтожения ее классового характера всеобъемлющий плановый механизм был наложен на модель экономики, в которой частная собственность не была конфискована, где распределение национального дохода, в сущности, оставалось неизменным, а частные предприниматели сохранили ряд своих прежних прав и функций, которыми они располагали еще в условиях традиционной капиталистической системы. Всё это воплощалось в обществе, оказавшемся во власти безжалостной политической диктатуры [Nathan, 1944. P. 367; цит. по: Schneider, 1996. S. 67].

<sup>19</sup> Заслуживает внимания еще одна характеристика нацистской модели регулирования, представленная историком-экономистом: «Тот, кто владеет ситуацией, понимает, что в действительности национал-социалистический режим характеризовали не диктаторская централизация и не тоталитарное регулирование — господствовавшая система скорее походила на восточный произвол с присущими ему столь же халатным отношением к использованию власти и столь же безудержным стремлением к плетению интриг. Помимо разрешения личных противоречий значительные усилия руководящих деятелей партии и местных должностных чинов были направлены на сокращение всеобщего частного потребления, а также на расходование огромных невоенных государственных ресурсов в пределах сфер их властных компетенций (будь то сооружение второстепенных объектов гражданского назначения или строительство роскошных личных и партийных резиденций)» [Hardach, 1993. S. 96].

Проанализировав экономическую модель национал-социалистического режима с точки зрения теории экономических систем, Михаэль фон Проллиус пришел к выводу, что это был порядок совершенно специфического типа, в котором «слились воедино традиционные и новые (квази) государственные организации и частное хозяйство, сформировав своеобразный конгломерат экономических, но также и далеких от экономики образований» [Prollius, 2003. S. 28]. Ученый также признаёт сложность точной классификации данной системы, в рамках которой на основе «фюрер-принципа», (идеологического) господства Гитлера над экономикой, концентрации власти и коллективизации народных масс<sup>20</sup> вождями были сформированы властные блоки в экономике, вооруженных силах, партии и бюрократии, а также созданы штабы и организации, в которых переплелись многочисленные частные и властные интересы. Как констатирует исследователь: «...этот процесс переплетения проистекал незапланированно и спонтанно, но порой также весьма целенаправленно и планомерно» [Prollius, 2003. S. 28].

Итак, все вышеприведенные цитаты, как и конкретные примеры экономических мероприятий административного характера, осуществленных нацистами как до, так и в течение Второй мировой войны, всё же вполне убедительно могут свидетельствовать о том, что экономике Третьего рейха в целом были присущи черты центрально-управляемого хозяйства. Как пишет Александр Погорлецкий, «меры по централизации экономики и подготовке промышленных мощностей к выпуску военной продукции были заблаговременно приняты еще в 1933—34 годах» [Погорлецкий, 2001. С. 103]<sup>21</sup>. Автор ссылается на уже упоминавшийся «Декрет о картелях» (1933 год), а также на принятый в начале 1934 года «Закон о подготовке органического построения германского хозяйства»<sup>22</sup>. Оба законодательных акта не только привели к дальнейшему переплетению интересов бизнеса и власти, поспособствовав «неимоверному размаху коррупции и взяточничества»

---

<sup>20</sup> Речь идет о широко пропагандировавшейся национал-социалистами идее создания в Германии «народного государства» (*Volksstaat*), в рамках которого индивиду следовало отказаться от эгоистических побуждений в пользу «народного коллектива» и подчинения «политической воле» вождя с целью построения «народного сообщества» (*Volksgemeinschaft*) [История Германии, 2005. С. 212]. Подробнее см. также: [Арапина, Корнева, 2012].

<sup>21</sup> Следует отметить, что данная «заблаговременность» позволила Германии непосредственно перед началом Второй мировой войны избежать резкой переориентации народного хозяйства на военное положение, в отличие от ситуации, которая имела место накануне Первой мировой войны. При этом некоторые авторы даже берутся утверждать, что полный переход германского народного хозяйства к военной экономике произошел лишь в 1942 году. В этой связи, как правило, приводится статистика показателей военного производства в период с 1938 по 1944 год. Так, если в 1938 году объем производства вооружений составлял лишь 7% от всего промышленного производства Третьего рейха, то в последующие годы динамика развития данного сектора выглядела следующим образом: 1939 год — 12%, 1940 год — 14, 1941 год — 19, 1942 год — 26, 1943 год — 37, 1944 год — 48% [Henning, 1997. S. 177].

<sup>22</sup> По данному закону, дополнявшему «Декрет о картелях» 1933 года, рейхсминистру экономики предоставлялись компетенции в установлении приоритетности тех или иных отраслей народного хозяйства и принудительном объединении отдельных предприятий по территориально-отраслевому принципу.

[Патрушев, 2004. С. 198], но и нанесли ощутимый удар по прежнему порядку конкуренции в индустриальном секторе Германии<sup>23</sup>.

Напротив, Авраам Баркай не спешит полностью отождествлять национал-социалистический экономический порядок с разновидностью централизованно-управляемого хозяйства. По его мнению, данная система, хотя и являлась идеальным «базисом для государственного дирижизма в области производства, распределения доходов и потребления», однако не основывалась всецело на централизованном государственном планировании и сохранила принцип частной мотивации к получению прибыли.

Вопреки всей существующей «антикапиталистической» терминологии и широко пропагандируемому «немецкому социализму» это была капиталистическая система, в которой капиталистические условия землевладения оставались неприкосновенными, а отдельные предприятия продолжали действовать по принципу максимизации прибыли [Barkai, 1995. S. 230].

Подобная аргументация в чем-то может напомнить нам терминологию немецкого ученого, ведущего теоретика ордолиберальной фрайбургской школы Вальтера Ойкена, хотя установление простых взаимосвязей между капитализмом и рыночной экономикой (меновым хозяйством), социализмом и центрально-управляемым хозяйством не может служить адекватным методом оценки той или иной экономической модели. Сам Ойкен категорически возражал против непосредственного отождествления данных понятий при исследовании и теоретическом анализе хозяйственных систем, о чем свидетельствует следующая формулировка родоначальника немецкого ордолиберализма (1939 год):

«Меновое хозяйство» мы не должны понимать как синоним «капиталистического» способа хозяйствования XIX столетия. В XIX веке элементы централизованно управляемого хозяйства проявились с достаточной силой и в так называемых капиталистических странах. С помощью таких понятий, как «капитализм», «коммунизм», «социализм» и им подобных, невозможно решить исследовательские задачи национальной экономики. «Меновое хозяйство» — это такая же взятая в чистом виде конституирующая идеально-типическая форма, как и «централизованно управляемое хозяйство». Она встречается во *всех* исторических эпохах и выявляется с помощью выделяющей абстракции на основе пристального наблюдения за отдельными хозяйствами [Ойкен, 1996. С. 116].

Современник Ойкена, кёльнский экономист Альфред Мюллер-Армак<sup>24</sup> вообще отказывался от употребления термина «капитализм»,

<sup>23</sup> Заслуживает внимания разделение рядом исследователей процесса государственного вмешательства в хозяйственную сферу национал-социалистической Германии на три этапа. Так, согласно Фритцу Блаиху, в течение первого этапа (с 1933 по 1936 год) преобладала практика «точного вмешательства», прежде всего в области внешней торговли, сельского хозяйства, а также рынка занятости населения; вторая стадия (с 1936 по 1939 год) ознаменовалась более масштабными государственными интервенциями, распространившимися почти на все хозяйственные сферы; третья фаза (с 1939 по 1945 год) отмечена окончательным установлением системы централизованного планирования и регулирования экономического процесса (см.: [Quaas, 2000. S. 69, Fußnote 15]).

<sup>24</sup> Мюллер-Армак являлся представителем социал-либерального экономического учения; именно ему принадлежит авторство понятия «социальное рыночное хозяйство», которое было предложено им для научного обоснования концепции экономической политики, проводимой в послевоенной ФРГ.

предпочитая эмоционально менее окрашенную и более нейтральную терминологию — «современное индустриальное общество», или «рыночное хозяйство» — при характеристике экономической действительности XX столетия<sup>25</sup>. обстоятельно анализируя национал-социалистическую модель экономической политики, ученый пришел к выводу, что она сочетает в себе все формы проявления хозяйственного регулирования, будь то неизменность цен, отсутствие хозяйственного расчета, превышение спроса над предложением, централизованное распределение товаров и трудовых ресурсов, и наконец, «полный отказ от рыночно-экономического процесса» [Müller-Armack, 1990. S. 17]. Особое внимание Мюллер-Армак обращал на дискриминированное положение немецких потребителей, широкое ущемление интересов которых, по его мнению, являлось следствием двойного воздействия — «характерного для системы регулирования ограничения производства лишь крайне необходимым количеством и спектром потребительских товаров, с одной стороны, и открытого потворства руководящих органов данной фатальной ситуации, с другой» [Müller-Armack, 1981. S. 24].

Данная критическая оценка опыта хозяйственного регулирования времен нацистской диктатуры подтверждает безусловную приверженность Мюллер-Армака основным ценностям свободной рыночно-экономической системы, причем такой, которая исключала бы повторение ошибок так называемого манчестерского капитализма (полагающегося на «невидимую руку» рыночного механизма, якобы обеспечивающую равновесие или даже оптимум без внешнего вмешательства)<sup>26</sup>. В своей работе «Управление экономикой и рыночное хозяйство» (1946 год) ученый объясняет «заблуждения» чисто либеральной формы рыночного хозяйства следующим образом:

Ошибки и упущения, связанные с либеральным рыночным хозяйством, в конечном счете проистекают из узости экономического мировоззрения либерализма. Эта узость заключается в том, что либерализм не замечает инструментального характера порядка, который лежит в основе его концепции и который он реализует, и ошибочно полагает, что рыночное хозяйство является автономным миром...

---

<sup>25</sup> Так, Мюллер-Армак отмечал (1973 год): «Было бы правильнее не использовать слово „капитализм“, заменив его более нейтральными понятиями „индустриального хозяйства“ или „рыночного хозяйства“, так как капиталистический расчет не ограничен лишь рамками капиталистической экономики, он известен и в социалистической экономике». По убеждению ученого, «термин „капитализм“ часто используется в уничижительном и обвинительном смысле, что не способствует пониманию феномена капитализма и объясняется лишь агрессивным желанием опорочить существующий экономический порядок» [Müller-Armack, 1981. S. 181; цит. по: Козловски, 1999. С. 80—81]. По мнению другого представителя германского ордолиберализма Эриха Хопманна, слова «капитализм» и «социализм» вообще «представляют собой лишь пустые оболочки понятий», не позволяя «сколько-нибудь адекватно описать проблему, на решение которой они претендуют» [Хопманн, 2002. С. 374].

<sup>26</sup> Критикуя «доктринерский либерализм», Мюллер-Армак указывал, что чисто либеральное рыночное хозяйство не отражает главной задачи государства — обеспечения порядка конкуренции и недопущения образования монополий и трестов (посредством антимонопольного законодательства). По мнению ученого, «доктринерский либерализм не учитывает того, что экономическая конкуренция является средством организации общества, направленным на понижение затрат и цен в интересах общего блага» [цит. по: Козловски, 1999. С. 82].

Сегодня рыночное хозяйство представляется нам инструментальным средством, в то время как либерализм пытался превратить его в своего рода идола. Однако в качестве инструментального средства рыночное хозяйство продолжает оставаться для нас незаменимым средством, а также единственным способом организации жизни массовых культур, позволяющим не приносить в жертву остатки нашего человеческого достоинства [Müller-Armack, 1990. S. 94].

Несмотря на то что при обосновании своей концепции Мюллер-Армак заимствовал метод классификации экономических систем, его теория преодолевает рамки двух крайних (чистых) форм сравнения хозяйственно-политических моделей, подчиненных дихотомии «социализм и капитализм» или «централизованно-административное хозяйство и рыночная экономика». Занимающая определенную нишу в системе классификации хозяйственных порядков, концепция Мюллер-Армака изначально включала требования, которые, помимо чисто классификационного («морфологического») подхода, соответствовали также критериям эволюционной («морфогенетической») теории хозяйственных систем («новый институционализм»). Ведь «концепция социального рыночного хозяйства, во-первых, создает социальную среду для индивидуального действия, во-вторых, учитывает то, что социальные и экономические отношения должны основываться не только на нормах правопорядка, но и на нравственно-этических ценностных категориях, и, в-третьих, принимает во внимание „системные издержки“» [Quaas, 2000. S. 71f.]<sup>27</sup>.

## **2. Возрождение партийно-политической системы и дискуссии о новом общественно-экономическом устройстве в послевоенной Германии**

При рассмотрении социально-политической и экономической ситуации в послевоенной Германии с учетом приведенных выше рассуждений необходимо обратить внимание на такой немаловажный фактор, как глубокое укоренение в сознании немецких граждан идеологии хозяйственного регулирования, более десяти лет воплощавшейся на практике в условиях прежнего тоталитарного режима. О безнадежности сложившегося положения с позиции либеральных представлений об экономическом устройстве может свидетельствовать следующее замечание Мюллер-Армака, сделанное им в 1947 году:

Сегодня даже среди предпринимателей имеет место убеждение в неизбежности дальнейшего форсирования мероприятий принудительного характера. Это своего рода отражение духа времени, когда лишь в мерах хозяйственного регулирования усматривается единственно серьезный способ преодоления столь крайне сложной ситуации, какую мы имеем в нынешний момент [Müller-Armack, 1981. S. 19].

В период после окончания войны вплоть до момента основания двух отдельных государств (в 1949 году) общественное мнение в герман-

<sup>27</sup> Подробнее см. также: [Ambrosius, 1996. S. 348f.].



ских оккупационных зонах «вопреки распространенной точке зрения... скорее больше склонялось к выбору антикапиталистического, нежели действительно социалистического варианта регулируемой государством экономики» [Quaas, 2000. S. 72]<sup>28</sup>. Ведь исторический опыт Германии последних трех десятилетий отнюдь не отражал идеологии хозяйствования в духе свободной рыночной системы (*laissez faire*). Кроме периода нацистской диктатуры немцы имели представление лишь о предшествовавшей ей экономической политике времен Веймарской республики, в известной степени носившей «социализированный» характер<sup>29</sup>. К тому же вновь сформированные политические элиты в подавляющем большинстве принадлежали не к новому, а к старому поколению, «с определенно более консервативным мировоззрением, основанным на соответствующем опыте недавнего прошлого» [Görtemaker, 1999. S. 31].

В результате прочно укоренившейся в сознании немецких граждан веры в «сильную руку» государства, которая могла бы позитивно повлиять на улучшение условий жизни каждого, в первые годы оккупационного режима, казалось, не могло и речи идти о возможности установления в стране системы, основанной на принципах экономической и индивидуальной свободы. Как пишет российский историк Борис Зарицкий, было достаточно непросто «убедить немцев в том, что единственное спасение от голода, нищеты и засилья спекулянтов», — так ученый характеризует ситуацию, сложившуюся после окончания войны, — состояло именно в безотлагательном освобождении цен, отказе от карточек, демонтаже командно-распределительной системы и как можно скорейшем включении рыночных механизмов [Зарицкий, 1997. С. 85].

Размышляя над природой духа своего времени, не оставлявшего почти никаких шансов для реализации в Германии свободной рыночно-экономической системы, Мюллер-Армак пришел к выводу, что «именно социальные мотивы являются причиной того, что и Экономическое управление, и профсоюзы, и политические партии, и многие индивиды до сих пор вынуждены мириться с очевидно непригодными мерами хозяйственного регулирования, поскольку у них нет уверенности в том, что существует какой-либо иной действенный способ решения социального вопроса и улучшения условий жизни широких слоев насе-

---

<sup>28</sup> Нет надобности говорить о том, что население полуразрушенной страны, испытывавшее на себе все тяготы послевоенного периода и озабоченное повседневными проблемами элементарного выживания, в принципе не могло себе позволить широко полемизировать на тему преимуществ той или иной экономической модели.

<sup>29</sup> Немецкие исследователи Юрген Шнайдер и Вольфганг Харбрехт в статье «Экономико-политические эксперименты в лаборатории военной экономики Веймара/Третьего рейха (1914—1948) и Советской России (1917)» рассматривают исторический отрезок времени с 1914 по 1948 год как эпоху «экономико-политических экспериментов», начало которой было положено в период Первой мировой войны попытками реализации в Германии централизованно-управляемых методов хозяйствования. Затем политика экономического экспериментирования продолжилась в ходе осуществления ряда законов о социализации (1919 года), пройдя различные стадии в Веймарский период и проявившись в полной мере во времена Третьего рейха. Как отмечают авторы, подобного рода эксперименты с определенными модификациями продолжались вплоть до 1948 года [Harbrecht, Schneider, 1996. S. XIV].



ния» [Müller-Armack, 1981. S. 20]. Данное положение вещей усугублялось ситуацией, которую Зарицкий описывает следующим образом:

За 12 лет господства нацистской разновидности «социализма» и три года послевоенной разрухи люди отвыкли работать без кнута, ...отвыкли от инициативы, отвыкли от свободы и неразрывно связанной с ней ответственности за самих себя. Все боялись, как бы не стало еще хуже. В условиях нехватки самого элементарного распределительная система под контролем оккупационных властей многим представлялась наименьшим злом [Зарицкий, 1997. С. 85].

Таким образом, без учета соответствующих социальных взаимосвязей говорить о воплощении в Германии какого бы то ни было иного адекватного хозяйственного строя, альтернативного продолжившейся после 1945 года практике хозяйственного регулирования, ни теоретически, ни практически не представлялось возможным. Именно данные социальные предпосылки создавали почву для развернувшихся в Германии первых послевоенных лет бурных дебатов относительно вопроса о социализации<sup>30</sup>, которые в определенной степени влияли на последующий процесс формирования новой экономической модели ФРГ.

Разумеется, социальный климат не мог не отражаться и на возрождающейся политической жизни в стране. В самом начале оккупационного периода в программах почти всех ведущих германских партий содержалось общее требование — «больше социализма» [Зонтхаймер, 1996. С. 27]. Партийные ораторы высказывались за широкое «вмешательство государства в экономику, поскольку только в государстве им виделась сила, способная обуздать послевоенный хаос» [Погорлецкий, 2001. С. 168]. Так, Социал-демократическая партия Германии<sup>31</sup> в сво-

<sup>30</sup> В данном случае под социализацией не подразумевалось полное огосударствление средств производства. Скорее речь шла о возможности экспроприации ключевых отраслей промышленности, где следовало установить «такую систему собственности и производства, которая действовала бы на кооперативной основе с участием земель, профсоюзов и потребительских кооперативов» [Quaas, 2000. S. 89]. Такого рода настроения (которые во многом подогревались политикой оккупационных властей, в особенности британских и французских, в чьих странах тогда интенсивно «социализировались» основные отрасли промышленности) привели к референдуму по вопросу о социализации ряда немецких отраслей промышленности и транспорта, проведенному в земле Гессен в 1946 году. По результатам плебисцита три четверти голосов было отдано за социализацию, после чего «было обобществлено 150 предприятий, что тотчас же привело к серьезным трудностям» [Арнольд, 1991. С. 63].

<sup>31</sup> Следует отметить, что СДПГ после 1945 года была не новым партийным образованием, а вышла на политическую арену в качестве восстановленной партии, к руководству которой вернулись социал-демократические лидеры Веймарских времен. Среди немецких социал-демократов непосредственно послевоенного периода следует различать два наиболее влиятельных партийных объединения: Центральный комитет СДПГ в Берлине под руководством Отто Гротевольфа (с 15 июня 1945 года) и западногерманское территориальное подразделение в Ганновере под председательством Курта Шумахера (с 6 мая 1945 года). В отличие от антикоммунистического «ганноверского филиала» столичный комитет СДПГ выступал за установление «демократии в государстве и общине и социализма в экономике и обществе», активно призывая к национализации банков и страховых компаний, природных ресурсов и горнодобывающих компаний, а также к привлечению крупной земельной собственности и крупной промышленности к восстановлению народного хозяйства. Примечательно, что вскоре берлинский комитет СДПГ сам непосредственно подвергся «национализации», когда 21—22 апреля 1946 года был принудительно объединен с Компартией Германии в СЕПГ (Социалистическую единую партию Германии) в советской оккупационной зоне [Lehmann, 2000. S. 26f.].

ей программе от 1946 года провозглашала такие лозунги, как «социализм», «самоуправление» и «обобществление средств производства», и выступала за централизованное планирование и национализацию ключевых промышленных отраслей [Погорлецкий, 2001. С. 167]. Как полагали социал-демократические идеологи, преодоление послевоенного экономического кризиса в стране возможно «только путем государственного контроля», а самого восстановления можно достичь лишь с помощью политики хозяйственного регулирования [Зонтхаймер, 1996. С. 89].

Во многом схожие рецепты возрождения германского народного хозяйства первоначально можно было получить и от консервативного Христианско-демократического союза<sup>32</sup>, который также выступал за национализацию ряда промышленных отраслей и экономическое планирование [Погорлецкий, 2001. С. 167]. Так, в «Кёльнских тезисах» рейнского крыла ХДС (июнь 1945 года) четко прослеживалось ключевое положение христианско-социального учения, опиравшегося на идею построения такого политического строя, который учитывал бы помимо хозяйственных также и социальные мотивы: «Социальная справедливость и социальная любовь должны определять новое общественное устройство, которое способно сочетать в себе данную Богом свободу каждого, общественные цели и требования достижения общего блага. Таким образом, мы представляем истинный христианский социализм, который не имеет ничего общего с фальшивыми коллективистскими установками, в корне противоречащими сущности

---

<sup>32</sup> Начало формирования первых земельно-территориальных объединений ХДС — второй крупнейшей партии Германии — относится к середине 1945 года. В их состав в основном вошли члены бывшей католической партии Центра. Изначально Союз включал представителей двух разных направлений: сторонников так называемого христианского социализма, вышедших из христианского профсоюзного движения и в конце 1946 года объединившихся в социальных комитетах ХДС (Карл Арнольд и позднее Якоб Кайзер), а также представителей гражданского лагеря под руководством Конрада Аденауэра — «прирожденного консерватора», как его охарактеризовали в администрации британской оккупационной зоны [Steininger, 1996. S. 117]. Рейнское объединение христианских демократов было учреждено 17 июня 1945 года в Кёльне (под председательством Лео Шверинга, Эберхарда Велти и Йоханеса Альберса; с 1 марта 1946 года его возглавил Аденауэр) как «объединяющая народная партия», призывавшая к преодолению конфессионального мышления и выражавшая интересы всех общественных групп. Основанный 26 июня 1945 года берлинский ХДС (Андреас Хермес, Якоб Кайзер и Эрнст Леммер) провозглашал лозунг «христианский социализм» и выступал за социализацию земельных недр, горного дела и ряда других ключевых отраслей. Баварский Христианско-социальный союз (ХСС) был создан 13 октября 1945 года в Вюрцбурге (а 8 января 1946 года — в Мюнхене) под руководством Йозефа Мюллера и др. и позиционировал себя как часть «межконфессионального христианского собрания во всей Германии», выступая сторонником «вечной силы христианского нравственного закона» и ставя своей целью «защищать федералистские интересы Баварии». Как видно, несмотря на общее название партии, региональные объединения христианских демократов в начальной фазе становления Союза опирались на весьма неоднородный идеологический фундамент. По меткому высказыванию Роберта Хофманна: «Союз был социалистическим и радикальным в Берлине, клерикальным и реакционным в Кёльне, капиталистическим и реакционным в Гамбурге и контрреволюционным и партикуляристским в Мюнхене» [Hofmann, 1993. S. 197]. Подробнее см. также: Учредительный манифест Христианско-демократического союза Германии [За антифашистскую демократическую Германию..., 1969. С. 87 и далее], а также [Die Geschichte der Bundesrepublik Deutschland, 1989. S. 85; Lehmann, 2000. S. 26f.].

человека»<sup>33</sup>. С целью соответствия основному постулату социальной справедливости, а также достижения общественного блага объединение христианских демократов в Кёльне выступало за своеобразную систему отношений собственности, которая гарантировала бы столько прав на владение собственностью, сколько возможно, и расширение общественной собственности «настолько, насколько это необходимо для благополучия всего общества» [Невский, 2008. С. 122].

В аналогичном духе «христианского социализма»<sup>34</sup> прозвучало и первое программное заявление ХДС британской оккупационной зоны. На заседании партийного подразделения в городе Ален (февраль 1947 года), в частности, провозглашались требования обобществления ключевых отраслей промышленности (прежде всего горнодобывающей и черной металлургии) и установления экономического планирования и регулирования. Полагая, что «капиталистическая хозяйственная система больше не отвечает государственным и социальным жизненным интересам немецкого народа после ужасной политической, экономической и социальной катастрофы», христианские демократы британской зоны выступали за коренную перестройку общественной и экономической жизни, содержанием которой больше не могло «быть капиталистическое стремление к прибыли и власти, а исключительно благополучие народа»<sup>35</sup>. Вероятно, именно для достижения последней цели в Аленской программе выдвигался следующий лозунг антирыночного характера: «Планирование и управление экономикой будут необходимы в больших масштабах и на длительное время» [Ламперт, 1994. С. 58].

Зарицкий объясняет данное демонстративное отрицание ценностей «либерального индивидуализма» в Аленской программе желанием христианских демократов соответствовать вызовам своей эпохи. По словам историка, создававшиеся тогда в Западной Европе новые партии консервативной и центристской ориентации «активно вводили в свою программатику компоненты социальной политики и тезисы о более активной роли государства в экономической жизни», стремясь не только извлечь уроки из ошибок прошлого, переосмыслить новые реальности, учесть настроения широких слоев населения, но и перехватить инициативу у левых партий [Зарицкий, 1997. С. 86].

Следует добавить, что с помощью данной программы ХДС также пытался нивелировать существовавшие тогда в его рядах противоречия между двумя крупными группировками: сторонниками христианского социализма (А. Хермес и Я. Кайзер — в Берлине; В. Диркс, В. Хильперт, Э. Келер и О. Когон — во Франкфурте-на-

<sup>33</sup> См.: Kölner Leitsätze der Christlichen Demokraten, Juni 1945 [Steininger, 1996. S. 122]; рус. пер.: Кёльнские тезисы христианских демократов [Невский, 2008. С. 121 и далее].

<sup>34</sup> Впервые термин «христианский социализм» был официально введен в программатику ХДС на первом общегерманском съезде партии в Бад-Годесберге в декабре 1945 года [Ambrosius, 1977. S. 21].

<sup>35</sup> См.: Аленская программа ХДС британской оккупационной зоны [Невский, 2008. С. 125 и далее].

Майне) и представителями либерально-консервативных взглядов относительно вопроса будущего хозяйственно-политического устройства Германии. Тому, что уже в 1945—1946 годах отдельные подразделения ХДС/ХСС отказывались от дальнейшего развития идей христианского социализма<sup>36</sup>, в немалой степени способствовала ярко выраженная антисоциалистическая позиция руководителя объединения христианских демократов в британской зоне Конрада Аденауэра<sup>37</sup>. Впоследствии именно постулату *социальной справедливости* суждено было выступить тем самым общим базисом в урегулировании внутрипартийных разногласий. Ведь, как напоминает Зарицкий, «акцент на социальные компоненты в политике ХДС как бы логически вытекал из самого названия партии: уж если Союз христианский, то, разумеется, и социальный» [Зарицкий, 1997. С. 86].

Лишь спустя несколько лет в представленном 15 июля 1949 года предвыборном программном документе ХДС под заголовком «Дюссельдорфские тезисы» впервые в политической дискуссии Германии появляется формулировка «социальное рыночное хозяйство», определявшая, по словам профессора Отто Шлехта, «социально ответственную конституцию индустриального хозяйства, которая организует деятельность свободных и трудолюбивых индивидов в систему, позволяющую достичь максимальной экономической эффективности и социальной справедливости для всех» [Schlecht, 1990. S. 19]. Ввиду отсутствия у ХДС собственной четко сформулированной экономико-политической концепции накануне первых выборов в Германский бундестаг предложенная «беспартийным» министром экономики Бизонии Людвигом Эрхардом<sup>38</sup> идея построения модели социального рыночного хозяйства<sup>39</sup> не только вызвала определенный позитивный

---

<sup>36</sup> Как указывает Ф. Куас, «Аленская программа, вопреки всё еще содержащимся в ней требованиям обобществления, по сути дела, уже означала отказ от идей социализации для Берлинской и Франкфуртской групп ХДС. С тех пор термин „христианский социализм“ ушел из политического лексикона, будучи заменен постулатом „общественное хозяйство“» [Quaas, 2001. S. 75].

<sup>37</sup> Будучи сторонником рыночного хозяйства, Аденауэр, в частности, известен своей резкой критикой в адрес «антилиберальной» экономической политики британской оккупационной администрации. Так, относительно послевоенных планов британских властей провести широко-масштабное огосударствление промышленности в своей зоне оккупации будущий федеральный канцлер высказался следующим образом: «Если бы намерения англичан были действительно реализованы, то будущее германское государство получило бы в свои руки значительно большую власть над своим народом, чем национал-социалистическое государство в первые годы своего существования» [Зарицкий, 1997. С. 87].

<sup>38</sup> Людвиг Эрхард (1897—1977) — первый министр экономики и второй канцлер ФРГ. С марта 1948 года возглавлял Экономическое управление Бизонии, с сентября 1949 года занимал пост министра экономики, а с 1963 по 1966 год — пост канцлера ФРГ. Подробнее о политической биографии Эрхарда см., например: [Невский, 2007с. С. 385—401; Hentschel, 1996].

<sup>39</sup> Взяв на вооружение разработанную ордолибералами концепцию социального рыночного хозяйства, а также собственный научный опыт и практические достижения в области реформирования хозяйства оккупированной Западной Германии, Эрхард непосредственно участвовал в создании экономической платформы ХДС в преддверии первых парламентских выборов в ФРГ (14 августа 1949 года). Еще в начале 1949 года лидер христианских демократов Конрад Аденауэр высказался следующим образом: «Господин профессор Эрхард настолько ясно изложил ключевые принципы, что мы... без труда сможем извлечь из них основные тезисы» [Erhard, 1975. S. 3].

резонанс в рядах христианских демократов, но и нашла широкую поддержку среди немецких избирателей. Как констатировал тогда будущий федеральный министр финансов Франц Этцель: «У ХДС всё равно нет никакой собственной экономической политики, кроме той, которую проводит профессор Эрхард» [цит. по: Зарицкий, 1997. С. 99].

С точки зрения как идеологического, так и практического содержания «Дюссельдорфские тезисы» уже заметно отличались от «полусоциалистической» Аленской программы 1947 года. Во многом именно благодаря заслугам Эрхарда в предвыборном 1949 году у ХДС наконец появилась «универсальная», но в то же время целостная и последовательная партийная программа, включавшая прежде всего широкий спектр требований по наведению в стране хозяйственного порядка. Как пишет Зарицкий, «здесь было всё, что требовалось: экономическая эффективность и социальная справедливость; свободная конкуренция и необходимость контроля над монополиями; рыночные цены и активная роль государства; критика „принудительной“ экономики и отказ от „чистого“ либерализма; приверженность принципам свободного предпринимательства и категорический императив — частная собственность должна служить общему благу; оптимистическое видение будущего и предупреждения о предстоящих трудностях» [Зарицкий, 1997. С. 99]. С учетом уже обозначившегося после 1947 года некоторого роста западногерманской экономики и постепенного восстановления нормальной жизни населения, а также связанного с этим возрождения в обществе надежды на процветание, стабильность и благополучие следовало ожидать, что все вышеперечисленные аспекты с большой вероятностью могли получить одобрение немецких избирателей.

### 3. План Маршалла и оккупационная политика США в Германии

В исторической литературе можно встретить два широко распространенных мнения относительно того, какие факторы в действительности оказали большее влияние на успех послевоенного восстановления Германии: оккупационная политика союзников или же четко продуманный курс рыночно-экономических преобразований, последовательно реализованный под руководством немецкого министра экономики Людвиг Эрхарда. В то время как первая позиция явно способствовала очевидному преуменьшению исторической роли самих немцев в деле экономического возрождения их страны и формирования новой эффективной социальной и хозяйственной системы, вторая точка зрения, напротив, умаляла то значение, которое имела, например, американская программа помощи по плану Маршалла в деле «смягчения тягот существования населения полуразрушенной страны» [Гутник, 2002. С. 64]. В этой связи представляется целесообразным оценить реальный вклад провозглашенной летом 1947 года «Программы восстановления



и развития Европы» (European Recovery Program)<sup>40</sup> в хозяйственную реставрацию послевоенной Западной Германии.

Для западногерманской экономики план Маршалла<sup>41</sup> в первую очередь должен был означать возможность получения необходимых инвестиций из-за рубежа. Так, выступая перед представителями профсоюзов в 1948 году, Людвиг Эрхард отмечал:

После денежной реформы у нас в Германии нет капитала, который может быть направлен на инвестиционные цели. Если бы мы пошли на аккумуляцию необходимых средств за счет и без того невысокого уровня жизни населения, это был бы тернистый путь. Мы надеемся получить эти средства из-за рубежа... В то время как иностранные средства пойдут на финансирование капиталовложений, внутренние доходы населения — как низкие, так и высокие — будут использоваться в основном на нужды потребления [цит. по: Abelshauser, 2004. S. 131].

В отличие от других программ послевоенной помощи Германии, прежде всего американской продовольственной программы GARIOA<sup>42</sup>, план Маршалла предполагал поставки не только товаров первой необходимости (так называемых товаров группы А: продуктов питания, семян, удобрений, медикаментов, топлива), но также промышленного сырья и в менее значительном объеме «инвестиционных товаров» — машин, оборудования и проч. (табл.). Для повышения эффективности внутреннего использования ресурсов в рамках реализации плана Маршалла<sup>43</sup>

<sup>40</sup> Начало плана Маршалла относится к знаменитой речи госсекретаря Соединенных Штатов генерала Джорджа К. Маршалла в Гарвардском университете от 5 июня 1947 года, в которой декларировалась абсолютная поддержка США «процессу выздоровления в европейском мире», если страны Европы скоординированно выступят с инициативой подобного проекта и создадут условия для «оптимального использования мероприятий помощи нашего правительства». С поддержкой из гарвардского выступления Маршалла можно ознакомиться в: [Невский, 2008. С. 129]. Еще в своем выступлении по радио 28 апреля 1947 года Маршалл впервые выразил сожаление по поводу валютящегося процесса реконструкции в Европе, особо подчеркнув, что Германия и Австрия являлись «регионом с многочисленным и квалифицированным населением, богатыми ресурсами и промышленными предприятиями» [цит. по: Berger, Ritschl, 1995. P. 212].

<sup>41</sup> Законодательное оформление плана Маршалла происходит 3 апреля 1948 года с подписанием американским президентом Гарри С. Трумэном закона «О Программе восстановления и развития Европы». Решение о включении Германии в программу помощи Европе было принято на Парижской конференции от 27 июня — 2 июля 1947 года. План Маршалла охватывал 17 европейских государств (включая Турцию), которые за четыре (финансовых) года действия программы (с 1 июля 1948 по 30 июня 1952 года) получили от Соединенных Штатов в общей сложности около 13,9 млрд долл. [Hardach, 1994. S. 243f.; Weimer, 1998. S. 28].

<sup>42</sup> Government Aid and Relief in Occupied Areas, GARIOA — Программа правительственной помощи и льгот на импорт в оккупированные территории. По данной программе помощи военного министерства США в период с июля 1946 по март 1950 года в Германию было поставлено товаров первой необходимости и продовольствия на общую сумму 1,62 млрд долл. [Weimer, 1998. S. 16], а в течение 1949 календарного года, когда уже действовал план Маршалла, GARIOA обеспечивала финансирование более половины всего импорта, направляемого в Западную Германию по программам помощи [Milward, 2014. P. 59].

<sup>43</sup> Следует отметить, что первоначальные надежды немецкой стороны на возможность свободного распоряжения долларовой помощью по плану Маршалла не оправдались. К тому же в первые годы реализации программы структура импорта из США отвечала в основном внутриэкономическим приоритетам самих американцев, а не потребностям германского народного хозяйства. Напротив, британский историк Алан Милворд полагает, что поставки помощи по плану Маршалла соответствовали скорее предпочтениям стран-реципиентов, нежели американским директивам. Подробнее см.: [Milward, 1984. P. 90—125].



Структура западногерманского импорта по плану Маршалла (млн долл.)

Годы	Продовольствие, корма, зерно	Промышленное сырье	Станки и оборудование	Транспортные расходы
1948—1949	213	135	8	32
1949—1950	175	212	9	29
1950—1951	196	240	13	31
1951—1952	76	100	8	26
1952—1953	24	38	2	4
Всего	683	719	36	121
Доля (%)	43,8	46,1	2,3	7,8

Источник: Bundesminister für den Marshallplan (Hg.). Wiederaufbau im Zeichen des Marshallplans. Bonn, 1953. S. 23. Приведено по: [Abelshausen, 2011. S. 137].

под совместным американско-германским контролем<sup>44</sup> были созданы специальные «эквивалентные фонды» (*counterpart funds*), которые аккумулировали средства в национальной валюте, вырученные немецкими импортерами от реализации поставленных в страну товаров. Накопленные «эквивалентные средства» (в немецких марках) предназначались для последующего кредитования «узких секторов» германской экономики («помощь для самопомощи»). Более или менее ощутимое значение для накопления капитала (особенно в долгосрочной перспективе) данные инвестиции приобрели с 1949—1950 годов [Berger, Ritschl, 1995. P. 207]. Так, за 1949—1952 годы из данных инвестиционных фондов было профинансировано в среднем около 8% всех чистых капиталовложений, в основном в сфере развития инфраструктуры и производства полуфабрикатов. Значительная часть «эквивалентных инвестиций» была направлена в угледобычу, железнодорожное строительство и энергетику, а также на мобилизацию дополнительных кредитных ресурсов из немецкой банковской системы [Abelshausen, 2011. S. 140]. При этом четверть всех средств, непосредственно распределенных Кредитным ведомством по восстановлению экономики до 1952 года (в размере 3,2 млрд немецких марок), получил сектор электроэнергетики [Borchardt, Buchheim, 1987. S. 332].

Несмотря на всю неоспоримую значимость плана Маршалла для послевоенной Западной Германии, зачастую его историческая роль сильно преувеличивается, особенно тогда, когда ему приписывается решающее значение «в запуске механизмов восстановления»<sup>45</sup>. Так,

<sup>44</sup> С американской стороны контроль за реализацией программы помощи осуществляла Администрация экономического сотрудничества (Economic Cooperation Administration) со штаб-квартирой в Вашингтоне, «специальным представительством» в Европе и «специальными миссиями» в каждом из участвовавших в плане Маршалла европейских государств. Управление «эквивалентными фондами» в Германии позднее было передано в руки учрежденного в 1948 году Кредитного ведомства по восстановлению экономики (Kreditanstalt für Wiederaufbau).

<sup>45</sup> См., например: [Камерон, 2001. С. 469; Ламперт, 1994. С. 60].

Ханнелоре Хамель в своем комментарии к «немецкому экономическому чуду» обращает внимание на то, что «Великобритания, получившая 2,7 млрд долларов, и Франция, получившая 2,8 млрд долларов, более чем вдвое превосходили в этом отношении Германию, которая с 1948 по 1952 год получила 1,3 млрд долларов» [Хамель, 1995. С. 55]. Немецкая исследовательница соотносит эту сумму с величиной «стоимости примерно 22% западногерманского импорта» [Хамель, 1995. С. 55]<sup>46</sup>. В аналогичном ключе приводится статистика и российским исследователем Дмитрием Митяевым, который указывает, что «Западная Германия получила ...по этому плану с 1948 года около 1,9 млрд долл., что по тогдашнему курсу составляет 150 марок на человека! Это меньше, чем бесплатные поставки 1945—1948 годов продуктов питания, удобрений и семян...» [Митяев, 1992. С. 74]<sup>47</sup>. По данным немецкого историка Вольфрама Ваймера, в 1949 году доля кредитов, предоставленных Германии по плану Маршалла, составила всего 6,4% от общих инвестиций, тогда как в 1950 году — 8,6% от всех валовых капиталовложений в сфере торговли и промышленности. «За весь период... с 1949 по 1956 год все инвестиции от Программы восстановления и развития Европы составили в среднем 2,9%», — констатирует исследователь [Weimer, 1998. S. 29].

Что же касается оценки масштабов всей иностранной помощи Германии, то, как замечает Хардах, «до октября 1954 года Федеративная Республика получила от западных союзников в общей сложности около 4,4 млрд долл. США» [Hardach, 1993. S. 193], из которых 1,7 млрд — по американской программе помощи GARIOA, 0,8 млрд — по аналогичному проекту со стороны Великобритании и 1,9 млрд — по Программе восстановления и развития Европы (и после нее). По подсчетам ученого, «полученная в целом иностранная помощь, которая в 1948—1949 годы равнялась одному, а в 1950 году — полумиллиарду долларов, в количественном выражении была не столь значительна, едва ли составляя 5% всего немецкого национального дохода в 1948—1949 годах» [Hardach, 1993. S. 193]<sup>48</sup>. Неудивительно, что сам Людвиг Эрхард и его сподвижники довольно сдержанно высказывались о практическом зна-

<sup>46</sup> По другим данным, одна лишь Франция получила по плану Маршалла экономическую помощь в объеме 3,104 млрд долл. [Abelshauser, 1989. S. 62]. Взамен французское правительство пошло на сокращение взимаемых с Германии репараций, что было важно для экономической реабилитации французской зоны оккупации, где репарационное бремя было намного тяжелее, чем в англо-американской [Погорлецкий, 2001. С. 258]. Оценивая стоимость всей помощи по плану Маршалла для Германии (с 1948 по 1952 год), Абельшаузер приводит цифру в 1,56 млрд долл. (см. табл., а также: [Abelshauser, 2011. S. 135]).

<sup>47</sup> Пересчитав стоимость поставок помощи по плану Маршалла за 1949 год на одного жителя Западной Германии, немецкие историки-экономисты Кнут Борхардт и Кристоф Буххайм получили сумму в 30 немецких марок [Borchardt, Buchheim, 1987. S. 346].

<sup>48</sup> По подсчетам Алана Милворда, сделанным на основе обменных курсов до сентября 1949 года (то есть до девальвации западноевропейских валют), общий объем чистых поставок помощи Западной Германии по плану Маршалла составил 4,7% ВВП, тогда как у Нидерландов эта доля составляла 16,1%, у Франции — 9,9, у Италии — 8,8, у Великобритании — 5,2% [Milward, 2014. P. 61]. При этом из полученной иностранной помощи в размере примерно 3,2 млрд долл. ФРГ вернула только 1,2 млрд долл. [Eschenburg, 1983. S. 445].

чении плана Маршалла для экономического возрождения Германии: «Программа восстановления и развития Европы и другая иностранная помощь... мало способствовали данному прорыву. В первый год они помогли избежать голодной смерти жителям Западного Берлина, тогда как во второй — содействовали пополнению запасов и оживлению фабричного производства, при этом практически не повлияв на рост национального продукта... Экономический подъем в конечном счете был достигнут исключительно „за счет собственных сил“» [цит. по: Abelshausen, 2004. S. 153].

Такого рода осторожные оценки роли плана Маршалла могут свидетельствовать о том, что иностранная финансовая помощь в отношении Германии, хотя и являлась, по словам Эрхарда, «широкой, или даже великодушной» [Эрхард, 2001. С. 28] и, несомненно, значимой для финансирования импорта необходимого сырья из США<sup>49</sup>, однако в деле системной трансформации западногерманского народного хозяйства и его феноменального прорыва в направлении «экономического чуда» всё же сыграла незначительную роль. «Поставки импортных товаров в рамках плана Маршалла не имели сколько-нибудь решающего значения для западногерманского экономического роста, — указывает Вернер Абельсхаузер. — Они пришли слишком поздно, чтобы хоть как-то повлиять на экономический подъем, который начался уже до этого за счет собственных средств... Они были слишком дорогими... и зачастую не отвечали потребностям западногерманской индустрии» [Abelshausen, 2004. S. 136—137]. В аналогичном духе рассуждает и российский экономист Владимир Гутник, однозначно утверждая, что «план Маршалла... не был непосредственным фактором успеха послевоенного восстановления, и его роль не следует преувеличивать, выпячивая чуть ли не в качестве главной причины успеха послевоенной трансформации» [Гутник, 2002. С. 64].

Однако несмотря на то, что план Маршалла, как показали вышеприведенные свидетельства, не следует переоценивать в отношении его материальной стороны, нельзя недооценивать его психологическое, а также политическое влияние. Для широких масс населения Германии громко распропагандированная «Программа восстановления и развития Европы» являлась своего рода гарантом стабильности и давала надежду на возможный в скором времени экономический прорыв. Сам факт включения Бизонии в план Маршалла политически был намного значимее, чем весь «экономический» вклад иностранной помощи в послевоенное восстановление Германии. Определенное значение данный проект имел также для будущего самоопределения страны в ходе формирования новой общественно-экономиче-

---

<sup>49</sup> В 1948 году около двух третей всего импорта в западные зоны оккупации финансировались за счет средств США по плану Маршалла и других программ помощи [Grosser, 1990. S. 81]. В IV квартале 1949 года доля иностранной помощи в структуре импорта Западной Германии всё еще составляла 37%, тогда как в 1950 году она равнялась уже 18%, в 1951 году — 12, а в 1952 году — 3% [Abelshausen, 2011. S. 136].

ской и политической систем. Как отмечает Абельсхаузер: «План Маршалла создавал важные предпосылки для объединения западных зон в Федеративную Республику, освобождения страны от гнета репарационных обязательств, снижения ее зависимости от оккупационных властей и получения возможности рассчитывать на собственный хозяйственный потенциал» [Abelshausen, 2011. S. 151]. Кроме того, план Маршалла дал импульс возрождению экономического сотрудничества в Западной Европе<sup>50</sup>, установив такие правила торговли, которые благоприятствовали международной реабилитации Германии, открыв ей путь к возвращению на мировые рынки. «Помощь для самопомощи» позволила Германии самой достичь экономических успехов и, в свою очередь, внести определенный вклад в процесс стабилизации всей Западной Европы.

Бесспорно, одним из важных достижений плана Маршалла было то, что с его помощью удалось оживить международную торговлю и запустить процесс экономической интеграции в Европе. На фоне острой нехватки твердо конвертируемой валюты в послевоенной Западной Европе<sup>51</sup> приоритетной для США стала помощь западноевропейским странам в ликвидации долларového дефицита и создании необходимых условий для либерализации торговых отношений [van Hook, 2004. P. 8]. Так, учреждение в 1950 году Европейского платежного союза<sup>52</sup> должно было содействовать торговой и платежной реинтеграции Европы с широким вовлечением западногерманского хозяйства в европейское разделение труда. Восстановление западногерманской экономики как главного поставщика средств производства в страны Западной Европы, по замыслу американцев, позволило бы в среднесрочной перспективе завершить реализацию дорогостоящей программы помощи по плану Маршалла и одновременно покрыть долларový дефицит в торговле Западной Европы с США.

Несмотря на проводимую национал-социалистической Германией политику «автаркии» и «разорения соседей», торговое сотрудни-

---

<sup>50</sup> Так, 16 апреля 1948 года в Париже была основана Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) для координации распределения финансовых средств по плану Маршалла и содействия либерализации системы товарооборота и расчетов между странами-участницами. Позднее (30 сентября 1961 года) ОЕЭС была преобразована в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Подробнее о роли международной торговли в послевоенном хозяйственном восстановлении Западной Германии см., например: [Buchheim, 1990]. Для оценки вклада Германии в качестве экспортного рынка в послевоенное восстановление Западной Европы см., например: [Milward, 1992. P. 134f.].

<sup>51</sup> Подробнее о проблеме долларového дефицита в условиях необходимости оплаты поставок из США, обусловленной отсутствием в Европе собственного долларového рынка, см.: [Buchheim, 1990. S. 111f.].

<sup>52</sup> Европейский платежный союз (ЕПС) был создан 17 государствами — членами ОЕЭС 19 сентября 1950 года, вступил в силу («задним числом») с 1 июля и просуществовал до конца 1958 года. Основными целями учреждения были: ликвидация всех двусторонних расчетов и замена их системой многостороннего клиринга, упразднение валютных и внешнеторговых ограничений между странами-участницами, повышение ликвидности западноевропейских валют и подготовка их конвертируемости. Подробнее о роли ЕПС в восстановлении европейской торговли см., например: [Eichengreen, 1995].

чество в Западной Европе не было нарушено нацистской оккупацией<sup>53</sup>. Как отмечают немецкие ученые Хельге Бергер и Альбрехт Ричль в своем исследовании «Германия и политэкономия плана Маршалла (1947—1952): пересмотр ревизионистского подхода» [Berger, Ritschl, 1995], в годы Второй мировой войны страны оккупированной Западной Европы поставляли в Третий рейх не только сырье для немецкого промышленного производства, но также и готовую продукцию. В свою очередь, эти страны снабжались инвестициями и капитальным оборудованием из Германии, для чего была задействована исторически сложившаяся сеть трансфертных связей западноевропейского горнорудного региона, простиравшаяся от Рурской области до Бельгии и Лотарингии<sup>54</sup>. Поэтому в конце 1940-х годов страны континентальной Западной Европы испытывали трудности не только из-за дезорганизации торговли в целом, но прежде всего потому, что у них были прерваны торговые связи именно с Германией. Ведь благодаря экономическому превосходству и центральному географическому положению Германия традиционно исполняла роль ведущего поставщика средств производства, которому было непросто найти релевантную замену в какой-либо другой стране, за исключением Соединенных Штатов. Именно наличие значительных объемов незадействованных промышленных мощностей в послевоенной Западной Германии во многом предопределило смену внешнеполитического курса США и их союзников в пользу доктрины на восстановление германской экономики, с тем чтобы использовать ее потенциал как для снижения расходов оккупации, так и для обеспечения реальными ресурсами стран, пострадавших от нацистского режима (исключая при этом нежелательное истощение ресурсов самих США)<sup>55</sup>. Таким образом, главная идея плана заключалась «в использовании немецких, а не американских возмож-

<sup>53</sup> Так, по состоянию на 1937—1938 годы Германия являлась ключевым торговым партнером большинства стран континентальной Европы. Исключение составляли страны Скандинавии и Швейцария, для которых основным торговым партнером наряду с Германией выступала Великобритания, а также Бельгия, у которой больший объем торговых операций был с Францией, и сама Франция, во внешнеэкономических связях которой Германия занимала третье место — после Алжира (тогда французской колонии) и Бельгии.

<sup>54</sup> Уже с 1940 года в рамках установления «Нового порядка» на территории «Большого экономического пространства» континентальной Европы нацистская Германия стала переходить к внедрению системы многостороннего клиринга с координирующим органом централизованного платежного союза — Немецкой расчетной кассой в Берлине (Deutsche Verrechnungskasse Berlin), являвшейся дочерним предприятием Рейхсбанка, его главным расчетным центром [Berger, Ritschl, 1995. P. 221]. Как видно, единое торговое пространство (а также механизмы финансирования) сложились в этом регионе еще задолго до начала формирования в 1950-х годах европейских экономических сообществ.

<sup>55</sup> Кроме того, как отмечают западногерманские исследователи, создание внутриевропейской платежной системы для обеспечения торговых операций, в том числе с Германией, позволило бы решить общие проблемы экспорта и импорта в Европе: «Западная Германия получала бы товары из других европейских стран, которые было непросто реализовать где-либо еще, в обмен на то, что она могла бы поставлять необходимые средства производства. В результате мог быть запущен внутренний процесс самовосстановления, который не накладывал бы непредвиденного бремени на американских налогоплательщиков» [Berger, Ritschl, 1995. P. 214].



ностей для восстановления Европы» [Berger, Ritschl, 1995. P. 240]. В этой связи вполне убедительным представляется утверждение Бергера и Ричля относительно того, что Программа реконструкции и развития Европы в первую очередь была нацелена на создание «необходимых условий для широкой политической вовлеченности в европейскую экономическую интеграцию как в самой Германии, так и за ее пределами, тогда как американские поставки ресурсов в Германию и другие страны Западной Европы выступали в качестве изначальной стартовой поддержки и вовсе не являлись экономической основой плана» [Berger, Ritschl, 1995. P. 200].

Между тем, несмотря на заинтересованность Соединенных Штатов в скором экономическом восстановлении стран Западной Европы, возрождение послевоенной Западной Германии не сразу оказалось в сфере внешнеполитических приоритетов Вашингтона. Как уже отмечалось, первоначально союзнические державы намеревались ликвидировать Германию как сильного промышленного конкурента на мировом рынке; предполагалось даже расчленить страну на несколько отдельных государств, ориентированных на аграрное хозяйство (доктрина Моргентау). Американская военная администрация в своей оккупационной зоне<sup>56</sup> должна была строго придерживаться изданной еще в апреле 1945 года специальной директивы JCS/1067<sup>57</sup>, согласно которой послевоенная Германия рассматривалась не как «освобожденная», а как «побежденная вражеская страна», в которой следовало установить бескомпромиссное управление, основанное на радикальных мерах демилитаризации, денацификации, децентрализации и демократизации<sup>58</sup>. Подобные условия «жесткого мира», разумеется, не оставляли никаких надежд на скорое экономическое восстановление страны. Ведь директива JCS/1067 категорически предписывала американскому военному руководству «не допускать никаких мер, которые могли бы способствовать экономическому возрождению Германии,

---

<sup>56</sup> Американская зона охватывала следующие территории Германии: Гессен, Баварию, часть территории современного Баден-Вюртемберга, а также города Бремен и Бремерхафен (как важные стратегические «анклавы» для выхода в Северное море). Главнокомандующими американской зоны оккупации были: генерал армии Дуайт Д. Эйзенхауэр (с 8 мая по 10 ноября 1945 года), генерал Джозеф Т. Макнарни (ноябрь 1945 — март 1947 года) и генерал Люциус Д. Клей (с 15 марта 1947 по 15 мая 1949 года).

<sup>57</sup> Директива JCS/1067 (Joint Chiefs of Staff — Объединенного комитета начальников штабов вооруженных сил союзников) была разработана в строжайшей секретности еще до окончания военных действий (первый проект был подготовлен 4 октября 1944 года), принята Конгрессом США 26 апреля 1945 года, подписана американским президентом Трумэнном 10 мая и обнародована в октябре 1945 года. С текстом директивы можно ознакомиться в: [Невский, 2008. С. 115 и далее].

<sup>58</sup> Так, в документе говорилось: «Главная цель союзников заключается в том, чтобы воспрепятствовать возможности Германии когда-либо вновь стать угрозой для всего мира. Важнейшими шагами для достижения данной цели являются истребление нацизма и милитаризма в любой форме, немедленный арест военных преступников с целью несения ими наказания, промышленное разоружение и демилитаризация Германии с последующим долгосрочным контролем немецкого военного потенциала, а также подготовка к восстановлению в дальнейшем немецкой политической жизни на демократической основе» [Steininger, 1996. S. 47]; см. также: [Невский, 2008. С. 115 и далее].



сохранению или усилению ее экономического потенциала» [цит. по: Зарицкий, 1997. С. 47]<sup>59</sup>.

Однако некоторые представители американской военной администрации всё же придерживались более взвешенной позиции относительно дальнейшей судьбы побежденного противника. Так, по мнению заместителя главы американской оккупационной зоны генерала Люциуса Д. Клея и его финансового консультанта Льюиса Дугласа, директива JCS/1067 «была написана некомпетентными экономистами», которые «желали запретить самой квалифицированной рабочей силе Европы производить столько, сколько необходимо для континента, который так остро нуждается практически во всем» [Steininger, 1996. S. 45]<sup>60</sup>. В данном распоряжении, в котором отчетливо прослеживались отголоски плана Morgenthau, проявлялась бесчеловечность по отношению к германскому народу, в массовом порядке сознательно обрекавшемуся на голодную смерть: «Жизнь населения должна поддерживаться на „минимально допустимом уровне“, позволяющем „предотвратить голод, распространение болезней и беспорядков“» [цит. по: Зарицкий, 1997. С. 47], — указывалось в директиве<sup>61</sup>.

Следует напомнить, что план Morgenthau, который носил официальное название «Меры по предотвращению возможности развязывания Германией Третьей мировой войны», был разработан в августе и представлен президенту Франклину Д. Рузвельту в начале сентября 1944 года в ходе подготовки второй англо-американской встречи в верхах в канадском Квебеке. Данный «радикальный» проект, основной тон которому задавал девиз: «Сильная Европа — слабая

---

<sup>59</sup> Как известно, непосредственно после установления оккупационного режима военная администрация в западных зонах постановила прекратить работу большинства немецких предприятий. Постепенно магазинам и фабрикам было разрешено возобновить свою работу (чему порой предшествовал длительный процесс лицензирования). К более или менее нормальному функционированию немецкая промышленность смогла вернуться только на рубеже 1946 года, однако многие предприятия тяжелой индустрии всё еще простаивали из-за наложенных экономических или же политических ограничений [Berger, Ritschl, 1995. P. 210]. Ведь при реорганизации германской экономики основное внимание предполагалось уделить развитию сельскохозяйственного сектора и легкой промышленности, а также увеличению объемов добычи угля. В индустриальной сфере запрету подвергались прежде всего: выплавка железа, стали, производство химических продуктов, а также автомобилестроение и тяжелое машиностроение.

<sup>60</sup> При этом содержащиеся в директиве «общие» предписания давали возможность интерпретировать их по своему усмотрению: «Как и все аналогичные общие директивы, JCS/1067 позволяет быть интерпретированной по-разному», — отмечал Люциус Клей в июне 1945 года. Впоследствии это предоставляло главнокомандующему американской зоной достаточно широкое пространство для проведения «собственной» политики в Германии [Steininger, 1996. S. 45].

<sup>61</sup> Согласно плану Morgenthau аграрно-ориентированная экономика Германии смогла бы прокормить лишь 60% своего населения, «тогда как остальные 40% обрекались бы на голодную смерть» [Hardach, 1993. S. 108]. Действительно, в первые годы после окончания войны Германия испытывала колоссальный дефицит в снабжении продовольствием (в результате истощения запасов, нехватки удобрений, ограничений производства, нарушения товарно-денежных отношений и утраты аграрных регионов на востоке страны), а рационирование по продуктовым карточкам едва ли позволяло обеспечить минимально допустимый рацион. В британской и американской зонах трудности усугублялись непрекращавшимся притоком беженцев и изгнанных с бывших немецких территорий на Востоке (французская зона практически не принимала иммигрантов), доля которых в общей численности населения Западной Германии достигла 16% к концу 1946 года и превысила 20% к декабрю 1952 года [Berger, Ritschl, 1995. S. 211].

Германия!», содержал «предложения о целях и задачах послевоенной политики в Германии», смысл которых заключался в расчленении страны «на две части (южную и северную), ее практически полной деиндустриализации и превращении в страну, производящую преимущественно сельскохозяйственную и животноводческую продукцию» [Зарицкий, 1997. С. 47]<sup>62</sup>.

15 сентября 1944 года план Morgenthau был одобрен президентом США, однако уже через несколько дней (22 сентября) Рузвельт был вынужден аннулировать свою подпись под документом из-за резкой критики данного проекта американской общественностью<sup>63</sup>. Против принятия доктрины изначально выступал и ряд высокопоставленных американских политических деятелей, среди которых были, например: министр иностранных дел Корделл Хэлл и министр обороны Генри Стимсон, а также премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль. Последний опасался крайне негативных для его страны экономических последствий в случае реализации программы<sup>64</sup>. Несмотря на то что Квебекское соглашение так и не стало официальным внешнеполитическим правовым актом США, основные положения доктрины Morgenthau на протяжении последующих двух лет определяли общую стратегию американской оккупации в Германии, найдя отражение в подписанном 2 августа 1945 года в Потсдаме соглашении о совместной политике союзнических держав — СССР, США и Великобритании — в послевоенной Германии<sup>65</sup>.

Принятые на Потсдамской конференции решения союзников всё же способствовали некоторому смягчению содержащихся в директиве JCS/1067 предписаний, так как включали «непосредственное требование обеспечения сбалансированного экономического развития, с тем чтобы Германия могла ориентироваться на собственный хозяйственный потенциал» [Quaas, 2004. С. 83]. С американской стороны по-

<sup>62</sup> Полностью с текстом плана Morgenthau можно ознакомиться в: [Невский, 2008. С. 111 и далее].

<sup>63</sup> Несмотря на то что «Квебекское соглашение» официально не оглашалось, отдельные аспекты его содержания всё же стали достоянием общественности, что вызвало резкую критику внешнеполитического курса Рузвельта по отношению к Германии. Данная критика стала причиной развернувшейся в американской прессе мощной «антирузвельтовской кампании», в которую были вовлечены 25 из 33 крупнейших газетных изданий, выступивших против плана Morgenthau. В свою очередь, Рузвельт оправдывался тем, что «он вовсе не собирался угнетать немецкий народ, а намерен лишь отстранить от власти лидеров, ответственных за преступления в Германии» [Зонгхаймер, 1996. С. 16].

<sup>64</sup> Впоследствии Черчилль всё же дал свое «вынужденное согласие» подписать документ, так как британцы ожидали от Соединенных Штатов неотложного кредита в размере 6,5 млрд долл. Позднее Черчилль вспоминал: «Первоначально я категорически возражал против проекта. Однако президент и Morgenthau, которых мы должны были просить весьма о многом, настаивали так упорно, что мы в итоге были вынуждены согласиться принять данный план» [Churchill, 1954. С. 192].

<sup>65</sup> Франция присоединилась к достигнутым в Потсдаме соглашениям спустя пять дней после завершения работы конференции — 7 августа 1945 года. С текстом «Официального сообщения о Берлинской конференции трех держав» (Потсдамской конференции) от 2 августа 1945 года можно ознакомиться в сборнике документов: [За антифашистскую демократическую Германию. С. 112 и далее]; на немецком языке см. также: [Amtsblatt des Kontrollrats in Deutschland. S. 13—20]. Подробнее о плане Morgenthau см., например: [van Hook, 2004. P. 26—34].

добная стратегия впервые получает конструктивную поддержку лишь спустя год (6 сентября 1946 года), когда министр иностранных дел Соединенных Штатов Джеймс Френсис Бирнс, выступая в Штутгарте, произнес следующие слова: «Нынешние условия в Германии не позволяют достичь уровня промышленного производства, который был определен союзными властями в качестве допустимого минимального предела развития германской мирной экономики. Сегодня ясно, что, если мы хотим достичь промышленного роста до согласованного уровня, мы не можем дальше ограничивать свободный обмен товарами, рабочей силой и идеями в пределах Германии» [Steininger, 1996. S. 264]. Бирнс призывал к упразднению экономических границ между оккупационными зонами<sup>66</sup>, ревизии Промышленного плана 1946 года и скорому созданию германского временного правительства. Как сказал в заключение госсекретарь Соединенных Штатов: «Американский народ хочет помочь немецкому народу вновь занять почетное место среди свободных и миролюбивых наций мира» [Steininger, 1996. S. 266]<sup>67</sup>.

Официальное признание необходимости увеличения германского промышленного производства произошло в марте 1947 года в ходе Московской конференции министров иностранных дел союзнических государств<sup>68</sup>, на которой Дж. Маршалл (преемник Бирнса) впервые за пределами Соединенных Штатов представил свой проект экономического возрождения послевоенной Европы, предполагавший также и промышленную реабилитацию Германии. В августе 1947 года Союзный контрольный совет принял «Пересмотренный промышленный план»<sup>69</sup> для Бизонии, который предусматривал почти двукратное сокращение темпов демонтажа<sup>70</sup> и допускал некоторое увеличение масштабов германского промышленного производства<sup>71</sup>. Новый индустриальный план, по сути, ознаменовал собой отход союзников от прежней политической стратегии в духе доктрины Моргентау в пользу создания более благоприятной ситуации в Германии, с тем чтобы использовать ее хозяйственный потенциал для реконструкции всей Западной Европы.

---

<sup>66</sup> Еще за день до выступления Дж. Бирнса в Штутгарте руководители американской и британской военных администраций договорились об объединении своих оккупационных зон в «Единую экономическую область» (Бизонию). Соответствующее соглашение между США и Великобританией было подписано уже через три месяца — 2 декабря 1946 года.

<sup>67</sup> Текст штутгартской речи Дж. Бирнса см. в: [Невский, 2008. С. 123 и далее].

<sup>68</sup> Конференция продолжалась с 10 марта по 24 апреля 1947 года.

<sup>69</sup> Первый «План по репарациям и послевоенному состоянию германской экономики» (Plan für Reparationen und den Nachkriegsstand der deutschen Wirtschaft) был принят в марте 1946 года.

<sup>70</sup> Из первоначального списка в 1546 предприятий, подлежащих демонтажу в западных зонах оккупации, было вычеркнуто 687 заводов и фабрик. Оставшиеся в принятом 16 октября 1947 года «окончательном» списке по демонтажу 859 предприятий принадлежали в основном к отраслям сталелитейной, электротехнической, химической промышленности, а также к машиностроению [Hardach, 1993. S. 111].

<sup>71</sup> Так, «Пересмотренный план» для Бизонии предусматривал примерно двукратное увеличение производства стали — с 5,8 до 10,7 млн т — и устанавливал новые пределы допустимого роста промышленного производства — с 50—55 до 70—75% от уровня 1938 года [Görtemaker, 1999. S. 138].

Вопрос о будущей роли Германии в условиях послевоенного устройства мира приобретал всё более принципиальное значение по мере нарастания конфликта «двух идеологий» между СССР и США («холодная война»<sup>72</sup>). Интерпретируя внешнюю политику Советского Союза как «настойчиво экспансионистскую», американцы опасались, что экономическая неустойчивость в Европе может стать «идеальной почвой для укоренения коммунистических идей» [Steininger, 1996. S. 273f.]. В марте 1947 года президент Трумэн в своем послании Конгрессу США провозгласил широкую поддержку «всем свободным нациям» в борьбе против распространения «коммунистической угрозы» («доктрина Трумэна»)<sup>73</sup>. С началом подготовки США к созданию военного альянса Германия становится важным стратегическим ориентиром для дальнейшего военно-политического присутствия Соединенных Штатов в Западной Европе. Отныне речь шла о том, чтобы «приобрести в лице Западной Германии надежного союзника, который в принципе мог бы оказывать НАТО и военную помощь» [Зонтхаймер, 1996. С. 29]. К тому же, по словам главы американской оккупационной зоны генерала Люсиуса Клея, «без самостоятельной и ответственной за себя Германии ни о каком восстановлении стабильности в Европе не могло идти и речи, а без стабильной Европы невозможно обеспечить прочный мир» [Clay, 1950. S. 9]<sup>74</sup>.

Именно в данном контексте у Соединенных Штатов появилась убежденность в том, «что путем *перевоспитания* удастся сделать немцев хорошими демократами», что стало основным мотивом для принципиального решения о постепенной «передаче германским политиче-

---

<sup>72</sup> Термин «холодная война» впервые был введен американским экономистом Уолтером Липпманом в 1947 году для обозначения развернувшейся борьбы двух «супердержав» за власть и влияние в мире. Формальное начало данного конфликта, как правило, связывают со знаменитой речью Уинстона Черчилля в американском городе Фултон (штат Миссури) от 5 марта 1946 года, в которой экс-премьер-министр Великобритании (в присутствии президента Трумэна) «выдвинул идею создания военного союза англосаксонских стран с целью борьбы с мировым коммунизмом» [Иванян, 2004. С. 429].

<sup>73</sup> С содержанием речи американского президента Трумэна перед Конгрессом США от 12 марта 1947 года можно ознакомиться в: [Невский, 2008. С. 127 и далее].

<sup>74</sup> Подробнее о деятельности Клея на посту главы американской военной администрации в Германии см., например: [Backer, 1983]. Следует сказать, что генерал Клей поддерживал возможность утверждения в Германии свободной рыночно-экономической системы, что отличало главнокомандующего американской зоной от его коллег — верховных комиссаров британской и французской зон, которые склонялись к сохранению на подконтрольных им германских территориях системы государственного регулирования и планирования, поскольку в экономической политике их собственных государств в те времена преобладали дирижистские тенденции планификации и социализации. Так, британские оккупационные власти намеревались социализировать промышленные предприятия в Рурской области, тогда как французские программы реконструкции (обозначенные в принятом в начале 1946 года плане Монне и ориентированные на модернизацию и укрепление позиций Франции в европейской тяжелой индустрии) предполагали присоединение Саарской области к национальному бюджету Франции, а также интернационализацию и ослабление потенциала Рейнско-Рурского бассейна. Интересы же советской военной администрации в Германии были направлены на всеобъемлющую экспроприацию, изъятие репараций (в виде материальных ценностей) в счет возмещения ущерба, причиненного войной, и поддержание немецкого промышленного потенциала на низком уровне [Prollius, 2006. S. 32–37]. Подробнее об экономической политике в советской зоне см. также: [Болдырев, 2015].

ским органам автономных демократических прав» [Зонтхаймер, 1996. С. 16—17].

Разумеется, в реализации данных намерений США исходили прежде всего из собственных — американских — представлений о демократии. Так, «наряду с далеко идущими программами реформ в задачу „перевоспитания“ входило разъяснение, что именно свободная экономика является наилучшим из всех возможных вариантов» [Hardach, 1993. S. 166]. Руководству американской зоны было поручено «максимально содействовать распространению в Германии американского экономического мировоззрения и основополагающих идей учения о свободном рыночном хозяйстве» [Hardach, 1993. S. 166]. Однако уже в июле 1947 года генерал Клей был проинформирован, что в планы США не входит «навязывание Германии их собственных, исторически сложившихся форм демократии и общественной организации» [Hardach, 1993. S. 166]. Об этом свидетельствует направленная главе американской оккупационной администрации директива JCS/1779: «Несмотря на то что Вашим долгом является предоставление немецкому народу возможности узнать основополагающие принципы и преимущества свободного рыночного хозяйства, в вопросе относительно общественной собственности на предприятия в Германии Ваше вмешательство допустимо лишь в том случае, если необходимо обеспечить, чтобы каждое решение за или против государственной формы собственности принималось в нормальных условиях и на свободной демократической основе» [Steininger, 1996. S. 83]<sup>75</sup>.

Подобного рода «двойственные» предписания — с одной стороны, придерживаться политического нейтралитета, а с другой — «правильно» преподносить достоинства свободного предпринимательства — создавали почву для их субъективного толкования и соответствующей манеры исполнения. В 1950 году генерал Клей вспоминал:

Мы старались держаться нейтральной позиции между различными германскими партиями, выступавшими за разные хозяйственные системы, вопреки тому, что, согласно нашей директиве, должны были указывать на преимущества свободного предпринимательства. Американская военная администрация ни разу не нарушила своей политики нейтралитета. Когда произошло объединение нашей зоны с британской, англо-американское военное руководство было совершенно едино во мнении, что характер будущей модели германской экономики должен определяться не оккупационными властями, а самим немецким народом [Clay, 1950. S. 327].

И всё же, несмотря на официально провозглашавшийся нейтралитет, политика союзнической военной администрации оказывала пусть косвенное, но в то же время далеко не второстепенное влияние на процесс принятия решений относительно будущей формы экономического и общественно-политического устройства Западной Германии. Такие меры, как объединение американской и английской зон в еди-

<sup>75</sup> Die amerikanische Direktive JCS 1779 an den Militärgouverneur in Deutschland, 17.7.1947.



ную Бизонию<sup>76</sup>, включение Германии в американскую программу помощи послевоенного восстановления Европы, а также подготовка и осуществление американскими властями денежной реформы, принято считать важнейшими политико-экономическими решениями союзников, имевшими существенное значение для последующего государственного строительства на территории трех западногерманских оккупационных зон<sup>77</sup>.

### Заключение

После крушения национал-социализма в Германии с известной долей скепсиса воспринимались любые заявления о том, что лишь модель, основанная на принципах свободного рыночного хозяйства, способна вывести страну из глубочайшего общественного, политического и экономического кризиса. Подавляющее большинство немецких граждан выступали за установление такой экономической системы, которая могла бы исключить возможность повторения всех тех катастрофических последствий капиталистического строя, которые уже имели место в их недавнем прошлом: экономические кризисы, послевоенная разруха, социальные проблемы массовой безработицы, злоупотребления экономической властью, потенциальная угроза развязывания очередной войны и проч. Стоящие перед лицом нужды, несправедливого имущественного передела, истощенные повседневной борьбой за выживание — немцы усматривали единственный способ преодоления данного бедственного положения в утверждении сильной государственной власти и «социализированного» хозяйственного строя. Послевоенные тенденции социализации и планификации в соседних европейских государствах — Англии и Франции — могли служить наглядными примерами для проведения аналогичных мер экономической политики и в соответствующих западногерманских зонах. Всё это укрепляло убежденность в том, что «планирование и управление экономикой будут необходимы в больших масштабах и на длительное время» [Ламперт, 1994. С. 58].

---

<sup>76</sup> С организационной точки зрения «Объединенная экономическая область», то есть Бизония, представляла собой экономический союз американской и британской оккупационных зон (с 1 января 1947 года) со штаб-квартирой во Франкфурте-на-Майне. Летом 1947 года здесь были созданы первые институты управления: Экономический совет, выполнявший роль квазипарламента и состоявший из 52 членов, избранных ландтагами земель; Исполнительный комитет (прообраз будущего бундесрата), в который входили восемь представителей демократически избранных правительств земель; и Директориум (прообраз будущего федерального правительства), который состоял из пяти управлений — экономики, финансов, транспорта, почты и коммуникаций, а также питания, лесного и сельского хозяйства — и наделялся непосредственными полномочиями экономического управления на территории Бизонии. Деятельность этих учреждений первоначально находилась под контролем оккупационной администрации, для чего было специально создано (9 августа 1946 года) «Двузональное контрольное бюро» (Bipartite Control Office). Подробнее об организации системы административного управления в послевоенной Западной Германии см., например: [Eschenburg, 1983. S. 375—396; Vogel, 1989].

<sup>77</sup> Об истории создания конституции ФРГ см., например: [Невский, 2007b].



Именно в таких условиях Альфред Мюллер-Армак и Людвиг Эрхард формулировали свои идеи относительно возможности реализации в Германии свободной, но в то же время социально-ответственной экономической системы. Однако, как с сожалением констатировал ведущий идеолог социального рыночного хозяйства (1965): «Для подавляющего большинства политиков, но также и для большинства экономистов-теоретиков представлялось немислимым пойти по пути рыночной экономики, тем более *сознательно сформированной социальной рыночной экономики*» [Müller-Armack, 1976. S. 10].

Тому, что в 1949 году именно концепции социального рыночного хозяйства удалось стать официальной политической программой ФРГ, несмотря на явное преобладание альтернативных предложений по дальнейшему общественно-экономическому развитию страны, способствовал целый ряд факторов, среди которых наиболее существенную роль сыграла оккупационная политика Соединенных Штатов. При этом если изначально США намеревались провести довольно жесткое «экономическое разоружение» Германии и даже превратить ее в аграрную страну, то с изменением послевоенной обстановки в мире и началом нового конфликта двух «супердержав» уже в 1947 году в Вашингтоне происходит кардинальный пересмотр политики по отношению к Германии и ее роли в будущем развитии всей Западной Европы. С того времени берет начало курс на политическое и экономическое возрождение Германии, восстановление ее индустриального потенциала и реинтеграцию страны в глобальное хозяйство<sup>78</sup>.

#### Литература

1. Арапина С. В., Корнева Л. Н. Идеология «Народного сообщества» как форма и средство консолидации нацистского режима в Германии (на примере деятельности германского трудового фронта) // Вестник Кемеровского государственного университета. 2012. Т. 1. № 4. С. 63—67.
2. Арнольд Ф. Предпосылки одного преобразования. «Экономическое чудо» Людвиг Эрхарда // Диалог. 1991. № 18. С. 59—71.
3. Болдырев Р. Ю. Экономические реформы в Советской оккупационной зоне Германии, 1945—1949 годы // Экономическая теория, анализ, практика. 2015. №. 1. С. 88—105.
4. Болдырев Р. Ю., Невский С. И. Денежные реформы в послевоенной Германии (1948): подготовка, проведение, итоги // Экономическая политика. 2014. № 6. С. 25—53.
5. Гутник В. П. Политика хозяйственного порядка в Германии. М., 2002.
6. За антифашистскую демократическую Германию. Сб. документов 1945—1949 гг. / Под ред. Г. А. Белова и др. М., 1969.
7. Зарицкий Б. Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического чуда». М., 1997.
8. Зонтхаймер К. Федеративная Республика Германия сегодня. Основные черты политической системы / Пер. с нем. М., 1996.

<sup>78</sup> Уже к 1952 году Федеративной Республике Германии удалось достичь положительного сальдо торгового баланса, что вскоре стало стимулировать и международную торговую динамику [van Hook, 2004. P. 8; Невский, 2006. С. 79].

9. *Иванян Э. А.* История США. М., 2004.
10. История Германии: учебное пособие для студентов вузов: в 3-х т. Т. 2: От создания Германской империи до начала XXI века / Под общ. ред. Б. Бонвеча, Ю. Галактионова. Кемерово, 2005.
11. *Камерон Р.* Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней / Пер. с англ. М., 2001.
12. *Козловски П.* Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллер-Армака) // Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии / Под ред. В. С. Автономова, П. Козловски. СПб., 1999. С. 77—100.
13. *Ламперт Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь / Пер. с нем. М., 1994. С. 77—100.
14. *Митяев Д.* Социальное рыночное хозяйство: идея, реальность, перспектива // Вопросы экономики. 1992. № 7. С. 67—80.
15. *Невский С. И.* Денежная и хозяйственная реформы в послевоенной Западной Германии // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2007а. № 5. С. 23—42.
16. *Невский С. И.* История создания Основного закона ФРГ и социальное рыночное хозяйство / Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под общ. ред. проф. Р. М. Нуреева. М., 2007б. С. 260—280.
17. *Невский С. И.* Людвиг Эрхард: ученый, экономист, политик (биографический очерк) // Историко-экономический альманах. Вып. 2 / Ред.-сост. Д. Н. Платонов. М., 2007с. С. 385—401.
18. *Невский С. И.* Социально-экономические реформы в послевоенной Западной Германии: 1945—1949. Монография. М., 2008.
19. *Невский С. И.* Экономика послевоенной Западной Германии: на пути к «экономическому чуду». М., 2006.
20. *Ойкен В.* Основы национальной экономики / Пер. с нем. М., 1996.
21. *Патрушев А. И.* Германия в XX веке: Учеб. пособие. М., 2004.
22. *Погорлецкий А. И.* Экономика и экономическая политика Германии в XX веке. СПб., 2001.
23. *Хамель Х.* Комментарий к «немецкому экономическому чуду» // Цель — рыночное хозяйство: хозяйство и общество в процессе перехода от плана к рынку / Ред.-сост. К. Херрманн-Пиллат, О. Шлехт, Х. Ф. Вюнше; пер. с нем. М., 1995. С. 45—56.
24. *Ходов Л. Г.* Государственное вмешательство в экономику ФРГ в интересах монополий. М., 1966.
25. *Хопманн Э.* Мораль и рыночная система // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / Под общ. ред. В. П. Гутника; пер. с нем. М., 2002. С. 374—409.
26. *Шмидт У.* Людские и территориальные потери, бегство и изгнание — последствия Второй мировой войны для немецкого народа // Послевоенная история Германии: российско-немецкий опыт и перспективы: Материалы конференции российских и немецких историков (Москва, 28—30 октября 2005 г.) / Под ред. Б. Бонвеча, А. Ю. Ватлина. М., 2007. С. 35—44.
27. *Эрхард Л.* Благополучие для всех / Пер. с нем. М., 2001.
28. *Abelshausen W.* Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Von 1945 bis zur Gegenwart. München, 2011.
29. *Abelshausen W.* Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945. München, 2004.
30. *Abelshausen W.* Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland: (1945—1980). Frankfurt a. M., 1983.
31. *Ambrosius G.* Die Durchsetzung der Sozialen Marktwirtschaft in Westdeutschland, 1945—1949. Stuttgart, 1977.

32. *Ambrosius G.* Wirtschaftsordnungen // *Ambrosius G., Petzina D., Plumpe W.* (Hg.). *Moderne Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung für Historiker und Ökonomen.* München, 1996. S. 339—353.
33. *Amtsblatt des Kontrollrats in Deutschland, Jahrgang 1945. Ergänzungsblatt Nr. 1.*
34. *Backer J. H.* Winds of history: The German years of Lucius Dubignon Clay. N.Y., 1983 [на немецком языке: *Becker J. H.* Die deutschen Jahre des General Clay. Der Weg zur Bundesrepublik: 1945—1949. München, 1983].
35. *Barkai A.* Das Wirtschaftssystem des Nationalsozialismus. Frankfurt a. M., 1995.
36. *Berger H., Ritschl A.* Germany and the political economy of the Marshall plan, 1947—52: A re-revisionist view // *Eichengreen B.* (ed.). *Europe's post-war recovery.* Cambridge, 1995. P. 199—245.
37. *Borchardt K., Buchheim Ch.* Die Wirkung der Marshallplan-Hilfe in der deutschen Wirtschaft // *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte.* 1987. Heft 3. S. 317—347.
38. *Buchheim Ch.* Die Wiedereingliederung Westdeutschlands in die Weltwirtschaft 1945—1958. München, 1990.
39. *Churchill W.* Der Zweite Weltkrieg, Bd. VI: Triumph und Tragödie, Buch I: Dem Sieg entgegen. Bern, 1954.
40. *Clay L. D.* Entscheidung in Deutschland. Frankfurt a. M., 1950.
41. Die Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Bd. 1: Politik / *W. Benz* (Hrsg.). Mit Beitr. von *H. Becker.* Frankfurt a. M., 1989.
42. *Eichholtz D.* Ökonomie, Politik und Kriegsführung. Wirtschaftliche Kriegsplanungen und Rüstungsorganisation bis zum Ende der "Blitzkriegs" phase // *Eichholtz D.* (Hg.). *Krieg und Wirtschaft. Studien zur deutschen Wirtschaftsgeschichte 1939—1945.* Berlin, 1999.
43. *Eichengreen B.* The european payments union: An efficient mechanism for rebuilding Europe's trade? // *Eichengreen B.* (ed.). *Europe's post-war recovery.* Cambridge, 1995. P. 169—195.
44. *Erhard L.* Was uns trennte, was uns einte // *Deutsche Zeitung.* 1975. 26.12.
45. *Eschenburg T.* Jahre der Besatzung: 1945—1949 // *Bracher K. D. u.a.* (Hg.). *Geschichte der Bundesrepublik Deutschland: in 5 bd. Bd. 1.* Stuttgart, 1983.
46. *Görtemaker M.* Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Von der Gründung bis zur Gegenwart. München, 1999.
47. *Grosser D.* Wurden die makroökonomischen Ziele erreicht? // *Grosser D., Müller-Armack A., Lange T., Neuss B.* *Soziale Marktwirtschaft: Geschichte — Konzept — Leistung.* Stuttgart u.a., 1990.
48. *Harbrecht W., Schneider J.* Einführung: Wirtschaftspolitische Experimente im Laboratorium Kriegswirtschaft/Weimar/Drittes Reich (1914—48) und in Sowjetrußland (1917) // *Schneider J., Harbrecht W.* (Hg.). *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933—1993).* Stuttgart, 1996.
49. *Hardach G.* Der Marshall-plan. Auslandshilfe und Wiederaufbau in Westdeutschland 1948—1952. München, 1994.
50. *Hardach K.* Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 20. Jahrhundert: 1914—1970. Göttingen, 1993.
51. *Henning F.-W.* Das industrialisierte Deutschland 1914 bis 1992. Paderborn u.a., 1997.
52. *Hentschel V.* Ludwig Erhard: Ein Politikerleben. München u.a., 1996.
53. *Hofmann R.* Geschichte der deutschen Parteien. Von der Kaiserzeit bis zur Gegenwart. München u.a., 1993.
54. *Jaeger H.* Geschichte der Wirtschaftsordnung in Deutschland. Frankfurt a. M., 1988.
55. *Kruse Ch.* Die Volkswirtschaftslehre im Nationalsozialismus. Freiburg i. Br., 1988.
56. *Lange T.* Soziale Marktwirtschaft in der Kontroverse. Stuttgart, 1982.
57. *Lehmann H. G.* Deutschland Chronik 1945—2000. Bonn, 2000.
58. *Milward A. S.* Europe and the Marshall plan: 50 years on // *Andrew J., Entrikin J. N.* (eds.). *The Marshall plan today: Model and metaphor.* Abingdon, Oxford, 2014. P. 58—81.
59. *Milward A. S.* The european rescue of the nation-state. Berkeley, 1992.

60. *Milward A. S.* The reconstruction of Western Europe, 1945—1951. London, 1984.
61. *Müller-Armack A.* Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. Sonderausgabe. München, 1990.
62. *Müller-Armack A.* Die Wirtschaftsordnung, sozial gesehen // Stützel W. u.a. (Hg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Zeugnisse aus zweihundert Jahren ordnungspolitischer Diskussion. Stuttgart u.a., 1981.
63. *Müller-Armack A.* Vorwort zu “Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration”. 2 Aufl. Bern u.a., 1976. S. 9—15.
64. *Müller-Armack A.* Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte. Bern u.a., 1981.
65. *Nathan O.* The nazi economic system. Germany’s mobilization for war. Durham N.C., 1944.
66. *Prollius M. von.* Das Wirtschaftssystem der Nationalsozialisten 1933—1939. Steuerung durch emergente Organisation und politische Prozesse. Paderborn u.a., 2003.
67. *Prollius M. von.* Deutsche Wirtschaftsgeschichte nach 1945. Göttingen, 2006.
68. *Quaas F.* Soziale Marktwirtschaft: Wirklichkeit und Verfrämung eines Konzepts. Bern u.a., 2000.
69. *Schlecht O.* Grundlagen und Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft. Tübingen, 1990.
70. *Schneider J.* Von der Kriegswirtschaftsordnung zur sozialistischen Zentralplanung // Schneider J., Harbrecht W. (Hg.). Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933—1993). Stuttgart, 1996.
71. *Steininger R.* Deutsche Geschichte seit 1945. Darstellung und Dokumente in vier Bänden, Bd. 1: 1945—1947. Frankfurt a. M., 1996.
72. *Tooze A.* Ökonomie der Zerstörung. Die Geschichte der Wirtschaft im Nationalsozialismus. München, 2008.
73. *Uffelmann U.* Der Weg zur Bundesrepublik. Düsseldorf, 1988.
74. *van Hook J. C.* Rebuilding Germany. The creation of the social market economy, 1945—1957. Cambridge, 2004.
75. *Vogel W.* Westdeutschland 1945—1950: der Aufbau von Verfassungs- und Verwaltungseinrichtungen über den Ländern der drei westlichen Besatzungszonen. Teil II: Einzelne Verwaltungszweige: Wirtschaft, Marshallplan, Statistik. Boppard am Rhein, 1989.
76. *Walter R.* Wirtschaftsgeschichte: Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart. Köln u.a., 1995.
77. *Weimer W.* Deutsche Wirtschaftsgeschichte: Von der Währungsreform bis zum Euro. Hamburg, 1998.

Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 40–78

**Sergey NEVSKIY**, Cand. Sci. (Econ.). E-mail: nevs kij@econ.msu.ru.

Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1/46, Leninskiye Gory, Moscow, 119991, Russian Federation).

### **Economic Policy of Aliens in Post-War West Germany (1945—1947)**

#### **Abstract**

The paper deals with the socio-economic and political situation in the Western zones of occupation in Germany during the first years after the World War II — a time when on the background of the increase of new global conflict — the “cold war” — the premises for the free-market reforms of mid-1948 aroused. We analyze the legacy of the National-Socialist regime in terms of the theory of economic order, determine the impact of the policy of the military administration on the economic and ideological processes in post-war Germany, reveal the conceptual views of supporters of a social market economy, and

explore the importance of the Marshall Plan and the change in the US foreign policy doctrine in relation to post-war West Germany in 1947.

*Key words:* economic system of the Third Reich, postwar Germany, occupation zones in Germany, Marshall-Plan, economic policy, occupation policy in Germany, international politics, institutional changes.

*JEL:* B31, F35, F42, N44, P16.

### References

1. Arapina S. V., Korneva L. N. The ideology of „People’s community“ as the form and the tool of consolidation of the Nazi regime in Germany (the example of the German labor front). *Vestnik Kemerovskogo Gosudarstvennogo Universiteta*, 2012, vol. 1, no. 4, pp. 63-67.
2. Arnold F. *Premises of one reorganization. “The economic miracle” of Ludwig Erhard*. Dialog, 1991, no. 18, pp. 59-71.
3. Boldyrev R. Yu. Economic reforms in the Soviet Occupation Zone of Germany, 1945—1949. *Ekonomicheskaya Teoria, Analis, Praktika*, 2015, no. 1, pp. 88-105.
4. Boldyrev R. Yu., Nevskiy S. I. Monetary reforms in postwar Germany (1948): preparation, conduct, results. *Ekonomicheskaya politika*, 2014, no. 6, pp. 25-53.
5. Gutnik V. *Economic order policy in Germany*. Moscow, 2002.
6. Belov G. A. et al. (eds.). *For the anti-fascist democratic Germany. The collection of documents from the years 1945-1949*. Moscow, 1969.
7. Zaritskiy B. E. *Ludwig Erhard: Secrets of “economic miracle”*. Moscow, 1997.
8. Sontheimer K. *Federal Republic of Germany today. The main features of the political system*. Moscow, 1996.
9. Ivanyan E. A. *History of the USA*. Moscow, 2004.
10. Bonwetsch B., Galaktionov Ju. V. (eds.). *German History: Textbook for university students: in 3 vols. Vol. 2: From the creation of the German Empire till the beginning of the 21<sup>st</sup> century*. Kemerovo, 2005.
11. Kameron R. *A concise economic history of the world. From paleolithic times to the present*. Moscow, 2001.
12. Koslowski P. Social market economy: the social compensation of capitalism and universality of economic order (about concept of Alfred Mueller-Armack). In: Avtonomov B. S., Koslowski P. (eds.). *Social market economy. Theory and ethics of economic order in Russia and Germany*. St. Petersburg, 1999, pp. 77-100.
13. Lampert H. *Social market economy. A german way*. Moscow, 1994.
14. Mityaev D. Social market economy: The idea, reality and perspective. *Voprosy Ekonomiki*, 1992, no. 7, pp. 67-80.
15. Nevskiy S. I. Monetary and economic reforms in post-war West Germany. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Series 6: Economy*. 2007a, no. 5, pp. 23-42.
16. Nevskiy S. I. History of the creation of the Basic Law of Germany and the social market economy. In: Nureyev R. M. (ed.). *Social market economy: Concepts, practical experience and implementation prospects in Russia*. Moscow, 2007b, pp. 260-280.
17. Nevskiy S. I. Ludwig Erhard: Scientist, economist and politician (biographical essay). In: Platonov D. N. (ed.). *Almanac of the economic history*. Iss. 2. Moscow, 2007c, pp. 385-401.
18. Nevskiy S. I. *Socio-economic reforms in the post-war West Germany: 1945-1949*. Moscow, 2008.
19. Nevskiy S. I. *Economy of postwar West Germany: Towards the “economic miracle”*. Moscow, 2006.
20. Euken W. *The foundations of economics*. Moscow, 1996.
21. Patrushev A. I. *Germany in the 20th century: A Textbook*. Moscow, 2004.
22. Pogorletskiy A. I. *Economics and economic policy of Germany in the 20th century: Scientific edition*. St. Petersburg, 2001.
23. Hamel H. Commentary on “German economic miracle”. In: Hermann-Pillath C., Schlecht O., Wuensche H. F. (eds.). *Market economy as a task: economy and society in transition from plan to market*. Moscow, 1995, pp. 45-56.



24. Khodov L. G. *State intervention in the economy of FRG in the interests of monopolies*. Moscow, 1966.
25. Hopmann E. Morals and the market system. In: Gutnik V. *Theory of economic order: "Freiburg School" and the German neoliberalism*. Moscow, 2002, pp. 374-409.
26. Schmidt U. Human and territorial losses, flight and exile — the consequences of the Second World War for the German people. In: *Post-war German history: the Russian-German experience and perspectives*. Proceedings of the conference of Russian and German historians. Moscow, 2007, pp. 35-44.
27. Erhard L. *Welfare for all*. Moscow, 2001.
28. Abelshauer W. *Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Von 1945 bis zur Gegenwart*. München, 2011.
29. Abelshauer W. *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*. München, 2004.
30. Abelshauer W. *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland: (1945-1980)*. Frankfurt a. M., 1983.
31. Ambrosius G. Wirtschaftsordnungen. In: Ambrosius G., Petzina D., Plumpe W. (Hg.). *Moderne Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung für Historiker und Ökonomen*. München, 1996. S. 339-353.
32. Ambrosius G. *Die Durchsetzung der Sozialen Marktwirtschaft in Westdeutschland, 1945-1949*. Stuttgart, 1977.
33. *Amtsblatt des Kontrollrats in Deutschland*, Jahrgang 1945. Ergänzungsblatt Nr. 1.
34. Becker J. H. *Die deutschen Jahre des General Clay. Der Weg zur Bundesrepublik: 1945-1949*. München, 1983.
35. Barkai A. *Das Wirtschaftssystem des Nationalsozialismus*. Frankfurt a. M., 1995.
36. Berger H., Ritschl A. Germany and the political economy of the Marshall plan, 1947-52: A re-revisionist view. In: Eichengreen B. (ed.). *Europe's post-war recovery*. Cambridge, 1995, pp. 199-245.
37. Borchardt K., Buchheim Ch. Die Wirkung der Marshallplan-Hilfe in der deutschen Wirtschaft. *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte*, 1987, Heft 3, S. 317-347.
38. Buchheim Ch. *Die Wiedereingliederung Westdeutschlands in die Weltwirtschaft 1945-1958*. München, 1990.
39. Churchill W. *Der Zweite Weltkrieg, Bd. VI: Triumph und Tragödie, Buch I: Dem Sieg entgegen*. Bern, 1954.
40. Clay L. D. *Entscheidung in Deutschland*. Frankfurt a. M., 1950.
41. Benz W. (Hrsg.). Mit Beitr. von H. Becker. *Die Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Bd. 1: Politik*. Frankfurt a. M., 1989.
42. Eichholtz D. Ökonomie, Politik und Kriegsführung. Wirtschaftliche Kriegsplanungen und Rüstungsorganisation bis zum Ende der "Blitzkriegs" phase. In: Eichholtz D. (Hg.). *Krieg und Wirtschaft. Studien zur deutschen Wirtschaftsgeschichte 1939-1945*. Berlin, 1999.
43. Eichengreen B. The european payments union: An efficient mechanism for rebuilding Europe's trade? In: Eichengreen B. (ed.). *Europe's post-war recovery*. Cambridge, 1995, pp. 169-195.
44. Erhard L. Was uns trennte, was uns einte. *Deutsche Zeitung*, 1975, 26.12.
45. Eschenburg T. Jahre der Besatzung: 1945-1949. In: Bracher K. D. u.a. (Hg.). *Geschichte der Bundesrepublik Deutschland: in 5 bd. Bd. 1*. Stuttgart, 1983.
46. Görtemaker M. *Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Von der Gründung bis zur Gegenwart*. München, 1999.
47. Grosser D. Wurden die makroökonomischen Ziele erreicht? In: Grosser D., Müller-Armack A., Lange T., Neuss B. *Soziale Marktwirtschaft: Geschichte — Konzept — Leistung*. Stuttgart u.a., 1990.
48. Harbrecht W., Schneider J. Einführung: Wirtschaftspolitische Experimente im Laboratorium Kriegswirtschaft/Weimar/Drittes Reich (1914-48) und in Sowjetrußland (1917). In: Schneider J., Harbrecht W. (Hg.). *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933-1993)*. Stuttgart, 1996.
49. Hardach G. *Der Marshall-plan. Auslandshilfe und Wiederaufbau in Westdeutschland 1948-1952*. München, 1994.



50. Hardach K. *Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 20. Jahrhundert: 1914-1970*. Göttingen, 1993.
51. Henning F.-W. *Das industrialisierte Deutschland 1914 bis 1992*. Paderborn u.a., 1997.
52. Hentschel V. *Ludwig Erhard: Ein Politikerleben*. München u.a., 1996.
53. Hofmann R. *Geschichte der deutschen Parteien. Von der Kaiserzeit bis zur Gegenwart*. München u.a., 1993.
54. Jaeger H. *Geschichte der Wirtschaftsordnung in Deutschland*. Frankfurt a. M., 1988.
55. Kruse Ch. *Die Volkswirtschaftslehre im Nationalsozialismus*. Freiburg i. Br., 1988.
56. Lange T. *Soziale Marktwirtschaft in der Kontroverse*. Stuttgart, 1982.
57. Lehmann H. G. *Deutschland Chronik 1945-2000*. Bonn, 2000.
58. Milward A. S. Europe and the Marshall plan: 50 years on. In: Andrew J., Entrikin J. N. (eds.). *The Marshall plan today: Model and metaphor*. Abingdon, Oxford, 2014, pp. 58-81.
59. Milward A. S. *The european rescue of the nation-state*. Berkeley, 1992.
60. Milward A. S. *The reconstruction of Western Europe, 1945-1951*. London, 1984.
61. Müller-Armack A. *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. Sonderausgabe. München, 1990.
62. Müller-Armack A. Die Wirtschaftsordnung, sozial gesehen. In: Stützel W. u.a. (Hg.). *Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Zeugnisse aus zweihundert Jahren ordnungspolitischer Diskussion*. Stuttgart u.a., 1981.
63. Müller-Armack A. Vorwort zu "Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration". 2 Aufl. Bern u.a., 1976. S. 9-15.
64. Müller-Armack A. *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte*. Bern u.a., 1981.
65. Nathan O. *The nazi economic system. Germany's mobilization for war*. Durham N.C., 1944.
66. Prollius M. von. *Das Wirtschaftssystem der Nationalsozialisten 1933-1939. Steuerung durch emergente Organisation und politische Prozesse*. Paderborn u.a., 2003.
67. Prollius M. von. *Deutsche Wirtschaftsgeschichte nach 1945*. Göttingen, 2006.
68. Quaas F. *Soziale Marktwirtschaft: Wirklichkeit und Verfrämung eines Konzepts*. Bern u.a., 2000.
69. Schlecht O. *Grundlagen und Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft*. Tübingen, 1990.
70. Schneider J. Von der Kriegswirtschaftsordnung zur sozialistischen Zentralplanung. In: Schneider J., Harbrecht W. (Hg.). *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933-1993)*. Stuttgart, 1996.
71. Steininger R. *Deutsche Geschichte seit 1945. Darstellung und Dokumente in vier Bänden, Bd. 1: 1945-1947*. Frankfurt a. M., 1996.
72. Tooze A. *Ökonomie der Zerstörung. Die Geschichte der Wirtschaft im Nationalsozialismus*. München, 2008.
73. Uffermann U. *Der Weg zur Bundesrepublik*. Düsseldorf, 1988.
74. van Hook J. C. *Rebuilding Germany. The creation of the social market economy, 1945-1957*. Cambridge, 2004.
75. Vogel W. *Westdeutschland 1945-1950: der Aufbau von Verfassungs- und Verwaltungseinrichtungen über den Ländern der drei westlichen Besatzungszonen. Teil II: Einzelne Verwaltungszweige: Wirtschaft, Marshallplan, Statistik*. Boppard am Rhein, 1989.
76. Walter R. *Wirtschaftsgeschichte: Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart*. Köln u.a., 1995.
77. Weimer W. *Deutsche Wirtschaftsgeschichte: Von der Währungsreform bis zum Euro*. Hamburg, 1998.

## Экономика государственного сектора

КАК ОЦЕНИТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ  
РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
ПРОГРАММ: ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ**Владимир ЮЖАКОВ<sup>1</sup>**доктор философских наук,  
профессор, главный научный сотрудник.  
E-mail: yuzhakov-vm@rane.ru**Елена ДОБРОЛЮБОВА<sup>1</sup>**заместитель директора.  
E-mail: dobrolyubova@inbox.ru**Олег АЛЕКСАНДРОВ<sup>2</sup>**директор.  
E-mail: ovalex@inbox.ru<sup>1</sup> Центр технологий государственного управления Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82).<sup>2</sup> ЦЭФК Групп (123242, Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 11, стр. 1).**Аннотация**

В статье проанализирована практика оценки эффективности и результативности реализации государственных программ в Российской Федерации и предложены направления ее совершенствования. В частности, предлагается помимо расчета степени достижения показателей учитывать их динамику на основе расчета индекса результативности государственных программ и его соотношения с уровнем финансирования. Предложенные подходы к оценке государственных программ апробированы на основе данных о реализации государственных программ в 2014 году, что позволило выявить государственные программы, расходы на реализацию которых отвечают критерию результативности: при высокой степени достижения показателей результативности обеспечивается экономия бюджетных ресурсов.

**Ключевые слова:** бюджетные расходы, государственная программа, результативность государственных расходов.

**JEL:** H41, H43, H83

Окономика • Политика

OIKONOMIA • POLITIKA

**1. Практика оценки эффективности и результативности реализации государственных программ**

Использование программно-целевых методов является одной из ключевых тенденций развития моделей государственного управления как в России, так и за рубежом [Климанов и др. 2012; Александров, 2014; Тищенко, 2015], в том числе в развивающихся странах [Поспелова и Казакова, 2015]. В России внедрение государственных программ Российской Федерации (далее — государственная программа) как документа стратегического планирования<sup>1</sup> и как основного инструмента, используемого при формировании бюджета, рассматривается как одна из ключевых мер по повышению эффективности и результативности бюджетных расходов [Семкина и др., 2014] и управления по результатам в целом [Южаков и др., 2014; Добролюбова, Южаков, 2014]. При этом эффект от внедрения данного инструмента — как инструмента управления по

\* Статья подготовлена на основе исследования, выполненного в рамках НИР РАНХиГС по заказу Минэкономразвития России в 2015 году.

<sup>1</sup> В соответствии с Федеральным законом от 28.06.2014 № 172-ФЗ государственные программы отнесены к инструментам стратегического планирования.

результатам — в значительной степени зависит от качества мониторинга и оценки реализации государственных программ, а также от того, в какой степени результаты такой оценки влияют на дальнейшую реализацию программ.

В настоящее время проведение оценки результативности государственных программ как таковой нормативными правовыми актами не предусмотрено: и в бюджетном законодательстве, и в законодательстве о стратегическом планировании речь идет об оценке эффективности государственных программ, при этом данный термин понимается достаточно широко и включает оценку степени достижения запланированных результатов и социально-экономических эффектов от реализации программы.

Порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ<sup>2</sup> предусмотрено проведение как оценки планируемой эффективности реализации программы (оценки ожидаемых результатов, эффектов от реализации программы в будущем — оценки *ex ante*) и регулярной (ежегодной) оценки эффективности реализации государственной программы в рамках подготовки годового отчета о ходе ее исполнения — оценки *ex post*.

Оценка планируемой эффективности проводится исходя из предположения о достижении целевых значений показателей реализации государственной программы и ее подпрограмм, получения ожидаемых результатов. Регулярная оценка эффективности реализации государственной программы проводится на основе разработанной при подготовке государственной программы методики оценки эффективности.

Ежегодная оценка эффективности реализации каждой государственной программы проводится ответственным исполнителем совместно с соисполнителями и участниками программы при подготовке годового отчета. На основе анализа годовых отчетов ответственных исполнителей Минэкономразвития РФ совместно с Минфином РФ подготавливается сводный годовой доклад о ходе реализации государственных программ, в составе которого должна содержаться и сводная оценка эффективности их реализации.

Методическими указаниями по разработке и реализации государственных программ<sup>3</sup> утверждена типовая методика оценки эффективности реализации государственной программы и предусмотрена возможность использования иных методик оценки эффективности государственных программ с учетом специфики сферы их реализации. Фактически ответственному исполнителю и соисполнителям государственной программы предоставлено право самостоятельно формулировать методику оценки эффективности государственной программы на этапе ее раз-

<sup>2</sup> Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ утвержден постановлением Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 (с дополнениями и изменениями).

<sup>3</sup> Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации, утвержденные приказом Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690.

работки. Типовая методика оценки эффективности государственных программ предполагает использование следующих критериев:

- степень достижения целей и решения задач государственной программы;
- степень достижения целей и решения задач подпрограмм и федеральных целевых программ, входящих в государственную программу;
- степень реализации основных мероприятий, ведомственных целевых программ и мероприятий федеральных целевых программ и достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации;
- степень соответствия запланированному уровню затрат;
- оценка эффективности использования средств федерального бюджета.

По итогам анализа, проведенного РАНХиГС в I полугодии 2015 года, в трех государственных программах из 36<sup>4</sup> предусмотрены методики оценки эффективности реализации государственных программ, отличные от типовой методики. Так, методика оценки государственной программы «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности» предусматривает оценку коммерческой эффективности (динамики прибыли) и соотношение бюджетных расходов с поступлениями в бюджеты различных уровней. Данный подход соответствует инвестиционному характеру государственной программы, однако не может быть использован для большинства иных государственных программ, например для государственных программ в социальной сфере. Кроме того, оценка эффективности исключительно исходя из прибыли и окупаемости проектов для бюджетной системы не всегда позволяет учитывать те аспекты, в связи с которыми оказывается прямая государственная поддержка именно данному сектору (например, не оценивается доля отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках).

Методикой оценки эффективности государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» предусматривается оценка достижения плановых значений ключевых показателей государственной программы, а также оценка реализации программы с точки зрения ее макроэкономической эффективности, социальной эффективности и экономического роста. К недостаткам данного подхода относится частичное пересечение используемых показателей (например, экономический рост является одним из ключевых макроэкономических показателей). Еще одна трудность оценки экономического развития на региональном уровне связана со значительной задержкой формирования статистических данных о фактических значениях показателей (в частности, по включенному в состав государственной программы показателю ВРП отчетные данные формируются с задержкой более чем в один год, что не позволяет использовать результаты оценки эффективности реализации программы для ее коррекции).

---

<sup>4</sup> Государственные программы, сведения о которых отнесены к государственной тайне, не анализировались.

При оценке государственной программы «Юстиция», которая в целом ориентирована на типовую методику, внимание акцентируется на учете реализовавшихся рисков и социально-экономических эффектов, оказывающих влияние на изменение сферы реализации данной государственной программы. В методике отмечается, что с учетом специфичности реализации государственной программы и факторов, влияющих на уровень достижения показателей, большинство из которых находится вне сферы регулирования участников государственной программы, перевыполнение запланированных показателей не может рассматриваться как следствие неэффективного планирования. Кроме того, в самой методике отмечается возможность недостаточно достоверной информации «вследствие временных лагов, накопленных в результате реализации предыдущих решений, а также под воздействием других субъективных факторов». Иными словами, методика оценки эффективности фактически ставит под сомнение адекватность набора используемых показателей для оценки результативности реализации государственной программы.

В целом анализ методик оценки эффективности реализации государственных программ, отличных от типовой, показывает, что они не лишены недостатков и ограничений, не позволяющих распространить их использование на иные государственные программы.

В то же время анализ применения типовой методики оценки эффективности реализации государственных программ позволяет выявить ряд проблем.

1. Типовая методика оценки не позволяет интерпретировать последствия недостижения целевых значений показателей, в том числе показателей результативности<sup>5</sup>, с точки зрения улучшения либо ухудшения ситуации в сфере реализации государственной программы.

На практике органы власти не используют возможность установления пороговых значений показателей (несмотря на то что возможность установления таких значений прямо предусмотрена методикой). Фактически при недостижении целевых значений и ухудшении вследствие этого ситуации в сфере реализации государственной программы специальных последствий в оценке не предусмотрено (например, рост показателей смертности в 2014 году не приводит к значимому снижению оценки реализации государственной программы «Развитие здравоохранения»). В то же время в условиях радикальных изменений внешней среды, растущих рисков, новых вызовов определение динамики целевых показателей реализации государственных программ —

---

<sup>5</sup> Порядком и методическими указаниями по разработке и реализации государственных программ предусмотрено, что показатели государственных программ (подпрограмм) должны отражать их результативность (то есть оценивать конечный результат реализации государственной программы/подпрограммы). В то же время проведенный в 2015 году анализ структуры показателей по отдельным государственным программам показал, что во многих случаях для оценки степени выполнения государственных программ (подпрограмм) используются показатели непосредственных результатов, в отдельных случаях — показатели, отражающие уровень реализации мероприятий (использования ресурсов).



прежде всего показателей результативности — приобретает особое значение. Оно должно позволить перейти к управлению процессом достижения результатов в режиме реального времени, к управлению отклонениями между запланированными и фактически полученными результатами, к концентрации ресурсов с целью максимизации результатов, к принятию своевременных корректирующих управленческих решений. Данные о динамике показателей позволят сформировать системное видение тенденций развития сферы управления, более точно оценить вероятность изменения текущей ситуации, а также сформировать основу реализуемых мероприятий и в ряде случаев помочь скорректировать прогнозируемые результаты.

2. Типовая методика не учитывает степень выполнения контрольных показателей реализации государственных программ в срок, что, в свою очередь, не позволяет интерпретировать недостижение их целевых значений либо неполное выполнение мероприятий государственной программы. Фактически, контрольные показатели учитываются лишь при принятии решений о выполнении (невыполнении) конкретного мероприятия, тогда как многие из них могут иметь последствия и для сферы в целом.

3. В рамках анализа использования типовой методики оценки выявлена проблема учета незапланированных результатов, а также незапланированных расходов. Данная особенность связана с тем, что внесение изменений в бюджет не влечет за собой изменений в государственную программу. По итогам реализации государственных программ в 2014 году выявлены случаи выделения дополнительных средств на реализацию тех или иных не предусмотренных государственной программой дополнительных мероприятий, эффект от исполнения которых может носить в том числе и лаговый характер по отношению к году выделения средств. В этом случае оценка эффективности и результативности соответствующей подпрограммы может резко снижаться: в условиях роста расходов (в том числе осуществленных в конце года) результаты остаются на прежнем уровне, доля выполненных мероприятий не меняется. В этой связи представляется целесообразным предусмотреть в рамках методики оценки возможность исключения в отчетном году такого рода мероприятий из оценки эффективности реализации государственных программ и проведения данной оценки по итогам очередного финансового года.

Открытым остается и вопрос оценки незапланированных результатов. Так, по мнению Счетной палаты, которая в рамках оценки исполнения федерального бюджета в 2014 году провела оценку эффективности государственных программ, практически все случаи превышения запланированного уровня показателей объясняются низким качеством планирования<sup>6</sup>. Следует отметить, что такой подход может привести к нежелательным последствиям, в частности снизить мо-

<sup>6</sup> <http://audit.gov.ru/upload/iblock/310/310102e46eed959280e9cc8a16620c51.pdf>.



тивацию органов государственной власти к достижению наилучших результатов, а также создать дополнительные стимулы к искажению отчетных данных.

4. В типовой методике заложена относительно «мягкая» шкала оценки эффективности реализации государственных программ, предполагающая, что даже государственные программы, получающие оценку 0,7 (что возможно либо при значительном недостижении показателей уровня выполнения государственной программы, либо при весьма низкой эффективности реализации большинства подпрограмм), признаются удовлетворительными. В этой связи целесообразна более значимая дифференциация оценки.

5. Наконец, следует отметить, что предусмотренная оценка реализации подпрограмм на основе их эффективности (то есть соотношения степени достижения показателей подпрограмм и уровня их финансирования) исходит из высокой степени зависимости значений показателей результативности использования затрачиваемых ресурсов и не позволяет учитывать влияние на значения данных показателей мер государственного и правового регулирования, предусмотренных государственной программой. При этом во многих случаях именно меры государственного и правового регулирования оказывают на достижение результата большее воздействие, чем выделение финансовых ресурсов. В этой связи представляется важным расширить понимание предмета методики регулярной оценки государственных программ и обеспечить проведение как оценки эффективности, так и оценки результативности их реализации.

Сводная оценка эффективности реализации государственных программ проводится Минэкономразвития РФ в рамках формирования сводного годового доклада о ходе реализации государственных программ. Методика проведения данной оценки не утверждена, а в Порядке разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ содержатся лишь требования к составу представляемой в сводном годовом докладе информации. В 2013—2014 годах такая оценка проводилась Минэкономразвития РФ с использованием следующих показателей:

- средняя степень достижения целевых значений показателей уровня государственных программ;
- уровень финансирования государственных программ из средств федерального бюджета;
- доля наступивших контрольных событий в общем количестве контрольных событий государственных программ, запланированных к наступлению.

Так, по итогам оценки результатов реализации государственных программ в 2014 году 5 государственных программ («Социально-экономическое развитие Калининградской области до 2020 года», «Развитие образования» на 2013—2020 годы, «Развитие здравоохранения», «Развитие федеративных отношений и создание условий для

эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами», «Развитие физической культуры и спорта») были отнесены к группе государственных программ, реализуемых с высокой степенью эффективности, эффективность 13 государственных программ была признана выше среднего уровня, 6 — ниже среднего уровня, 5 — удовлетворительной, а по трем государственным программам отмечалось низкое качество годовых отчетов ответственных исполнителей, на основе которых и проводилась оценка<sup>7</sup>. При этом степень достижения плановых значений показателей некоторых государственных программ, включенных в группу высокоэффективных (в частности, государственных программ «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» и «Развитие физической культуры и спорта»), в 2014 году составила 93,7 и 93,8% соответственно, что ниже, чем степень достижения целевых значений показателей государственной программы «Содействие занятости населения» (94,1%), отнесенной к группе с уровнем эффективности ниже среднего. Следует отметить, что в отличие от подхода, закрепленного в типовой методике оценки, при сводной оценке государственных программ степень выполнения мероприятий и соотношение выполнения мероприятий и уровня финансирования государственной программы не учитываются.

При рейтинговании государственных программ Минэкономразвития РФ осуществляет расчет среднего арифметического значения данных показателей (степени достижения плановых значений показателей государственных программ, уровня кассового исполнения и степени реализации контрольных событий), что не вполне корректно с точки зрения взаимозависимости ресурсов, выделяемых на достижение целей государственных программ, и получаемых результатов. Так, государственные программы, по которым уровень освоения средств выше, а степень достижения показателей ниже, могут быть оценены более высоко, чем те государственные программы, по итогам исполнения которых получены запланированные результаты при достижении одновременной экономии ресурсов. Такой подход противоречит закрепленному в Бюджетном кодексе РФ принципу эффективности использования бюджетных средств, предполагающему необходимость «достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)»<sup>8</sup>.

Счетная палата РФ в своем заключении на Отчет Правительства РФ об исполнении федерального бюджета в 2014 году предлагает расширить оценку эффективности реализации государственных программ

<sup>7</sup> Результаты оценки опубликованы на Портале государственных программ: <http://programs.gov.ru/Portal/analytics/summaryReport>.

<sup>8</sup> Бюджетный кодекс РФ.

путем включения в состав оценки показателей подпрограмм и ФЦП контрольных событий, находящихся в структуре детальных планов-графиков, а также данных по приросту дебиторской задолженности и объемов незавершенного строительства. Внимание Счетной палаты к данным вопросам закономерно: в 2014 году дебиторская задолженность выросла на 28,7%, достигнув 3,8 трлн руб., и ее сокращение, безусловно, является одним из важных направлений повышения эффективности использования бюджетных средств [Аганбегян, 2015]. При этом в отсутствие отчетных данных по более чем 10% показателей оценка эффективности, по мнению Счетной палаты, проводиться не должна<sup>9</sup>. Фактически, отсутствие данных о значениях части показателей «освобождает» от необходимости оценки эффективности программы в принципе.

Следует отметить, что результаты оценки реализации государственных программ в 2014 году, проведенной Счетной палатой<sup>10</sup>, существенно отличаются от результатов оценки, проведенной Минэкономразвития РФ<sup>11</sup>. Так, по результатам оценки реализации государственных программ в 2014 году, проведенной Счетной палатой, эффективность реализации 3 государственных программ была признана средней, 18 — низкой, а эффективность реализации 12 государственных программ не была оценена в связи с отсутствием данных о фактических значениях показателей.

Следует отметить риск того, что практика исключения из оценки государственных программ, по которым отсутствуют отчетные значения по отдельным показателям при сохранении категорий оценки, может создать контрстимулы для ответственных исполнителей государственных программ по своевременному представлению отчетных данных.

## **2. Оценка реализации государственных программ на основе индекса результативности**

Большинство подходов к совершенствованию оценки реализации государственных программ, представленных в литературе, ориентируются на повышение качества оценки на уровне отдельных государственных программ, подпрограмм, мероприятий [Шаш, 2015], а также в разрезе отдельных проектов и видов расходов [Соколов, 2014].

Однако при всей значимости детальной оценки каждой государственной программы для целей управления необходим и инструмент, позволяющий определять приоритеты бюджетных расходов при распределении ассигнований между государственными программами. В перспективе, при условии расширения прав по принятию решений на уровне ответственных исполнителей, именно оценка результатив-

<sup>9</sup> <http://audit.gov.ru/upload/iblock/310/310102e46eed959280e9cc8a16620c51.pdf>.

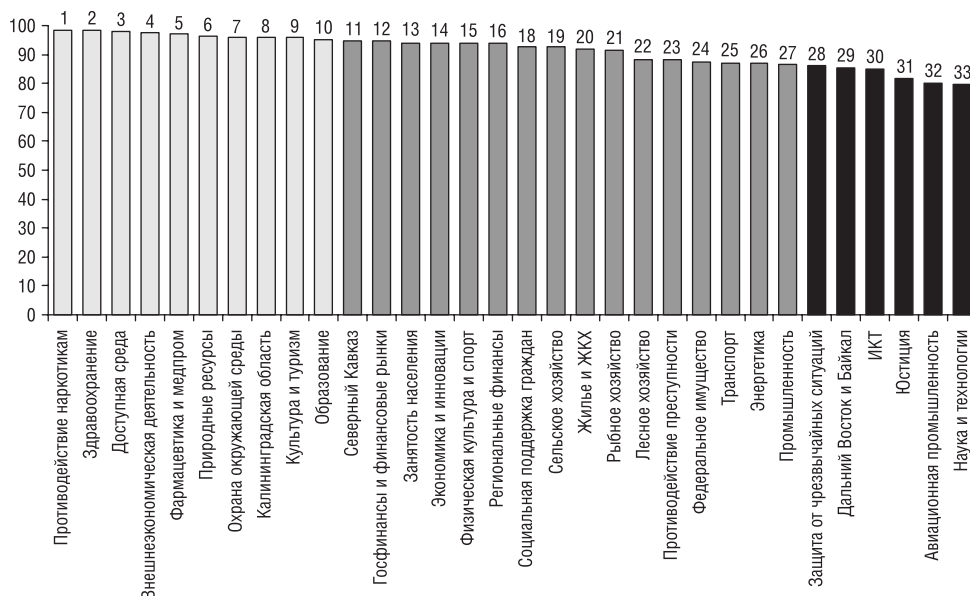
<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> Результаты оценки опубликованы на Портале государственных программ: <http://programs.gov.ru/Portal/analytics/summaryReport>.

ности реализации государственных программ в целом будет играть всё более значимую роль в бюджетной политике.

Как видно из графика (рис. 1), наибольшая степень достижения показателей государственных программ по итогам 2014 года отмечается в таких сферах, как: противодействие незаконному обороту наркотиков, здравоохранение, доступная среда, внешнеэкономическая деятельность, фармацевтическая и медицинская промышленность, природные ресурсы и охрана окружающей среды, культура и туризм, образование и социально-экономическое развитие Калининградской области (выделены светло-серым цветом). Наихудшая результативность по итогам реализации в 2014 году отмечена по государственным программам РФ в таких сферах, как: развитие Дальнего Востока и Байкала, информационное общество (ИКТ), юстиция, авиационная промышленность, а также наука и технологии (выделены черным цветом).

С учетом необходимости соблюдения единых подходов к оценке результативности и эффективности на уровне как отдельных государственных программ, так и государственных программ в целом предлагается расширить число показателей результативности, используемых для оценки результативности и эффективности государственных программ. В частности, целесообразно учитывать при проведении такой оценки динамику показателей результативности государственных программ в отчетном периоде с учетом желаемой тенденции развития данных показателей на основе индекса результативности реализации программ.



Источник: ЦЭФК Групп, на основе анализа данных портала [programs.gov.ru](http://programs.gov.ru).

Рис. 1. Рейтинг исполнения государственных программ по степени достижения целевых значений показателей их реализации, 2014 год (%)

Динамика реализации государственных программ может быть определена по следующей формуле:

$$P_t = \sum_{i=1}^n p_i k_i \times 100\%, \quad (1)$$

где  $P_t$  — индекс реализации государственной программы,  $p_i$  — показатель, отражающий улучшение значения  $i$ -го показателя результативности государственной программы,  $k_i$  — коэффициент значимости  $i$ -го показателя результативности государственной программы,  $t$  — исследуемый период (как правило, отчетный год).

При отсутствии заранее определенных коэффициентов значимости показателей результативности государственных программ  $k_i$  может быть использована формула  $k_i = 1/n$ , где  $n$  — общее число показателей результативности на уровне государственной программы.

Значение показателя  $p_i$  определяется в зависимости от желаемой тенденции развития  $i$ -го показателя результативности государственной программы. Так, если рост значений  $i$ -го показателя результативности государственной программы отражает улучшение ситуации в рассматриваемой сфере, используется формула:

$$p_i = \frac{P_t}{P_{t-1}}. \quad (2)$$

Если  $P_{t-1} = 0$ , то данный показатель результативности не учитывается при расчете общего индекса реализации государственной программы.

Если рост значения показателя результативности свидетельствует об ухудшении ситуации, то используется формула:

$$p_i = \frac{P_{t-1}}{P_t}. \quad (3)$$

Если  $P_t = 0$ , то данный показатель результативности не учитывается при расчете индекса реализации государственной программы.

При отсутствии данных о значении показателя результативности государственной программы в отчетном году (либо в году, предшествующем отчетному) при расчете индекса реализации государственной программы данный показатель результативности в расчет не принимается.

В соответствии с данными Сводного доклада Минэкономразвития РФ за 2014 год был проведен расчет индексов реализации государственных программ в 2014 году (табл. 1). Как следует из приведенных данных, наибольший прогресс в улучшении значений показателей по сравнению с уровнем 2013 года в 2014 году отмечался по государственным программам «Доступная среда», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» и «Охрана окружающей среды» (индекс реализации данных государственных программ превышает 150%, что свидетельствует о наличии значимых улучшений в сфере их реализации).

**Рейтинг государственных программ  
по индексу их реализации, 2014 год (%)**

Место	Наименование и срок действия государственной программы РФ	Индекс реализации
1	4. Доступная среда, 2011—2020 годы	193,92
2	20. Развитие фармацевтической и медицинской промышленности, 2013—2020 годы	176,95
3	12. Охрана окружающей среды, 2012—2020 годы	154,94
4	5. Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ	143,56
5	35. Развитие Северо-Кавказского федерального округа, до 2025 года	134,28
6	38. Управление федеральным имуществом	121,7
7	15. Экономическое развитие и инновационная экономика	120,17
8	37. Социально-экономическое развитие Калининградской области, до 2020 года	119,81
9	25. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, 2013—2020 годы	116,92
10	10. Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах	108,49
11	30. Энергоэффективность и развитие энергетики	106,51
12	2. Развитие образования, 2013—2020 годы	106,36
13	1. Развитие здравоохранения	104,04
14	9. Противодействие незаконному обороту наркотиков	103,74
15	14. Развитие науки и технологий	103,44
16	23. Информационное общество, 2011—2020 годы	103,28
17	7. Содействие занятости населения	103,07
18	34. Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона	102,56
19	11. Развитие культуры и туризма, 2013—2020 годы	102,47
20	36. Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами	102,39
21	13. Развитие физической культуры и спорта	102,32
22	28. Воспроизводство и использование природных ресурсов	101,28
23	8. Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности	98,53
24	29. Развитие лесного хозяйства, 2013—2020 годы	98,41
25	17. Развитие авиационной промышленности, 2013—2025 годы	97,96
26	39. Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков	97,31
27	27. Развитие внешнеэкономической деятельности	96,7
28	3. Социальная поддержка граждан	96,43
29	42. Юстиция	93,86
30	24. Развитие транспортной системы	84,93
31	16. Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности	81,03
32	26. Развитие рыбохозяйственного комплекса	76,79

*Источник:* расчеты авторов на основе данных, опубликованных на Портале государственных программ [programs.gov.ru](http://programs.gov.ru).



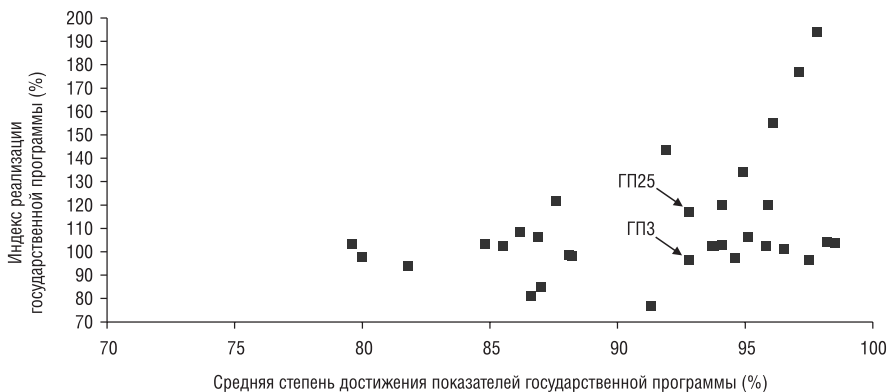
В то же время индекс реализации 10 государственных программ ниже 100%, что свидетельствует о наличии ухудшения ситуации в сферах реализации данных государственных программ в 2014 году по сравнению с 2013 годом. При этом среднее снижение (ухудшение) значений показателей государственных программ по 4 из них превышает 5 п.п. (государственные программы «Юстиция», «Развитие транспортной системы», «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Развитие рыбохозяйственного комплекса»).

Сопоставление индекса реализации государственных программ и средней степени достижения целевых значений показателей позволяет выявить государственные программы, в которых целевые значения установлены с чрезмерной амбициозностью. Кроме того, учет показателей динамики позволяет более корректно интерпретировать и степень достижения целевых значений показателей. Так, при равной степени достижения показателей (92,8%) по программе развития сельского хозяйства ситуация в целом улучшается (индекс реализации более 116%), а по государственной программе «Социальная поддержка граждан» с такой же степенью достижения показателей индекс реализации составляет менее 100%, что свидетельствует об ухудшении положения дел в социальной сфере (рис. 2).

Для учета данного фактора на основе индекса реализации государственных программ и средней степени достижения целевых значений показателей государственных программ может быть рассчитан индекс результативности государственных программ по следующей формуле:

$$R = \sqrt{P_i \times O}, \quad (4)$$

где  $P_i$  — индекс реализации государственной программы в отчетном году;  $O$  — средняя степень достижения целевых значений показателей государственной программы в отчетном году.



*Источник:* составлено авторами на основе данных, опубликованных на Портале государственных программ [programs.gov.ru](http://programs.gov.ru).

Рис. 2. Соотношение показателей динамики результатов и степени достижения целевых значений показателей государственных программ, 2014 год

Исходя из данных Сводного доклада о степени достижения показателей государственных программ в 2014 году, а также из приведенных в табл. 1 данных об индексе реализации государственных программ может быть сформирован рейтинг государственных программ по результативности их исполнения (табл. 2). В среднем по рассмотренным государственным программам индекс результативности составляет 100,3%.

Т а б л и ц а 2

**Рейтинг государственных программ  
по результативности их реализации, 2014 год (%)**

Место	Наименование и срок действия государственной программы РФ	Степень достижения целевых значений показателей	Индекс реализации	Результативность
1	4. Доступная среда, 2011—2020 годы	97,8	193,92	137,7
2	20. Развитие фармацевтической и медицинской промышленности, 2013—2020 годы	97,1	176,95	131,1
3	12. Охрана окружающей среды, 2012—2020 годы	96,1	154,94	122,0
4	5. Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ	91,9	143,56	114,9
5	35. Развитие Северо-Кавказского федерального округа, до 2025 года	94,9	134,28	112,9
6	37. Социально-экономическое развитие Калининградской области, до 2020 года	95,9	119,81	107,2
7	15. Экономическое развитие и инновационная экономика	94,1	120,17	106,3
8	25. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, 2013—2020 годы	92,8	116,92	104,2
9	38. Управление федеральным имуществом	87,6	121,70	103,3
10	9. Противодействие незаконному обороту наркотиков	98,5	103,74	101,1
11	1. Развитие здравоохранения	98,2	104,04	101,1
12	2. Развитие образования, 2013—2020 годы	95,1	106,36	100,6
13	11. Развитие культуры и туризма, 2013—2020 годы	95,8	102,47	99,1
14	28. Воспроизводство и использование природных ресурсов	96,5	101,28	98,9
15	7. Содействие занятости населения	94,1	103,07	98,5
16	13. Развитие физической культуры и спорта	93,8	102,32	98,0
17	36. Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами	93,7	102,39	97,9
18	27. Развитие внешнеэкономической деятельности	97,5	96,70	97,1
19	10. Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах	86,2	108,49	96,7
20	30. Энергоэффективность и развитие энергетики	86,9	106,51	96,2
21	39. Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков	94,6	97,31	95,9
22	3. Социальная поддержка граждан	92,8	96,43	94,6

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 2

Место	Наименование и срок действия государственной программы РФ	Степень достижения целевых значений показателей	Индекс реализации	Результативность
23	34. Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона	85,5	102,56	93,6
24	23. Информационное общество, 2011—2020 годы	84,8	103,28	93,6
25	8. Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности	88,1	98,53	93,2
26	29. Развитие лесного хозяйства, 2013—2020 годы	88,2	98,41	93,2
27	14. Развитие науки и технологий	79,6	103,44	90,7
28	17. Развитие авиационной промышленности, 2013—2025 годы	80,0	97,96	88,5
29	42. Юстиция	81,8	93,86	87,6
30	24. Развитие транспортной системы	87,0	84,93	86,0
31	16. Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности	86,6	81,03	83,8
32	26. Развитие рыбохозяйственного комплекса	91,3	76,79	83,7

*Источник:* расчеты авторов на основе данных, опубликованных на Портале государственных программ [programs.gov.ru](http://programs.gov.ru).

Результаты рейтингования позволяют выявить следующие группы государственных программ по итогам их реализации в 2014 году:

- высокорезультативные программы, индекс реализации которых превышает 110% (5 государственных программ);
- программы с повышенной степенью результативности, у которых индекс результативности превышает 100% (7 государственных программ);
- программы со средней степенью результативности, у которых индекс результативности составляет от 95 до 100% (9 государственных программ);
- программы с низким уровнем результативности — индекс менее 95%.

### 3. Оценка реализации государственных программ с учетом уровня их финансирования

На результативность реализации государственных программ влияет уровень их финансирования. В этой связи общую оценку реализации государственных программ целесообразно проводить с учетом уровня кассовых расходов по государственной программе к уровню запланированных расходов.

При этом в силу того, что по многим государственным программам заявлено внебюджетное финансирование, представляется важным учитывать при расчете данного показателя объем расходов из всех источников (в том числе из консолидированных бюджетов субъ-

ектов РФ, из внебюджетных источников, из средств внебюджетных фондов). Однако для целей проведенной нами оценки в 2014 году учтен уровень финансирования только в части средств федерального бюджета.

Расчет общей оценки реализации государственных программ с учетом динамики и степени достижения плановых результатов государственных программ и уровня финансирования их реализации проведен по формуле:

$$E = \frac{R \times F_p}{F_a}, \quad (5)$$

где  $F_p$  — объем бюджетных ассигнований на реализацию государственной программы, предусмотренный государственной программой из средств федерального бюджета;  $F_a$  — кассовое исполнение расходов федерального бюджета по государственной программе<sup>12</sup>.

Результаты расчетов приведены в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

Оценка реализации государственных программ  
с учетом уровня финансирования (%)

Место	Наименование и срок действия государственной программы РФ	Уровень финансирования	Результативность	Общая оценка реализации с учетом финансирования
1	20. Развитие фармацевтической и медицинской промышленности, 2013—2020 годы	92,04	131,1	142,42
2	12. Охрана окружающей среды, 2012—2020 годы	96,22	122,0	126,82
3	4. Доступная среда, 2011—2020 годы	113,19	137,7	121,67
4	34. Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона	78,46	93,6	119,35
5	35. Развитие Северо-Кавказского федерального округа, до 2025 года	96,37	112,9	117,14
6	5. Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ	103,45	114,9	111,03
7	39. Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков	88,06	95,9	108,95
8	37. Социально-экономическое развитие Калининградской области, до 2020 года	99,76	107,2	107,45
9	7. Содействие занятости населения	92,04	98,5	107,00
10	3. Социальная поддержка граждан	91,03	94,6	103,92
11	15. Экономическое развитие и инновационная экономика	104,68	106,3	101,58
12	28. Воспроизводство и использование природных ресурсов	97,99	98,9	100,89
13	38. Управление федеральным имуществом	103,28	103,3	99,97
14	11. Развитие культуры и туризма, 2013—2020 годы	99,53	99,1	99,55
15	9. Противодействие незаконному обороту наркотиков	101,9	101,1	99,20

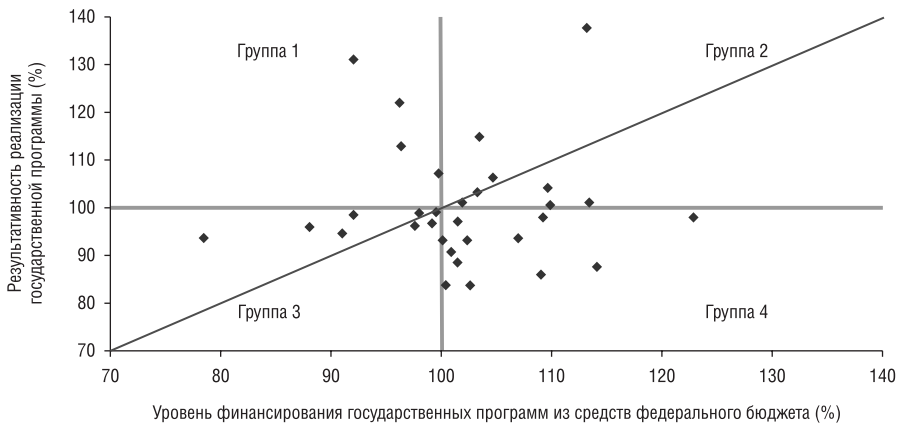
<sup>12</sup> За исключением расходов, не предусмотренных государственной программой.

Место	Наименование и срок действия государственной программы РФ	Уровень финансирования	Результативность	Общая оценка реализации с учетом финансирования
16	30. Энергоэффективность и развитие энергетики	97,6	96,2	98,57
17	10. Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах	99,17	96,7	97,51
18	27. Развитие внешнеэкономической деятельности	101,5	97,1	95,66
19	25. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, 2013—2020 годы	109,66	104,2	94,99
20	29. Развитие лесного хозяйства, 2013—2020 годы	100,12	93,2	93,05
21	2. Развитие образования, 2013—2020 годы	109,88	100,6	91,53
22	8. Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности	102,36	93,2	91,02
23	14. Развитие науки и технологий	100,9	90,7	89,93
24	13. Развитие физической культуры и спорта	109,23	98,0	89,69
25	1. Развитие здравоохранения	113,41	101,1	89,13
26	23. Информационное общество, 2011—2020 годы	106,98	93,6	87,48
27	17. Развитие авиационной промышленности, 2013—2025 годы	101,47	88,5	87,24
28	16. Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности	100,4	83,8	83,43
29	26. Развитие рыбохозяйственного комплекса	102,61	83,7	81,60
20	36. Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами	122,86	97,9	79,72
31	24. Развитие транспортной системы	109,04	86,0	78,83
32	42. Юстиция	114,11	87,6	76,79

*Источник:* расчеты авторов на основе данных, опубликованных на Портале государственных программ [programs.gov.ru](http://programs.gov.ru).

Следует отметить, что данная оценка в большей степени актуальна для государственных программ, эффективность которых определяется в основном реализацией предусмотренных мероприятий, а не иными факторами, например использованием мер государственного регулирования. В этой связи практическое значение имеет группировка государственных программ по уровню финансирования и результативности их реализации (рис. 3).

Так, в первую группу включаются государственные программы, по итогам исполнения которых в отчетном году получены более высокие результаты при более низких затратах на реализацию данных программ (группа 1 на рис. 3). К числу таких государственных программ относятся по итогам 2014 года государственные программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Охрана окружающей среды», «Развитие Северо-Кавказского феде-



Источник: составлено авторами.

Рис. 3. Распределение государственных программ по группам их реализации

рального округа», «Социально-экономическое развитие Калининградской области».

Вторая группа государственных программ показывает высокий уровень результативности при превышении запланированных уровней финансирования, при этом по некоторым из них уровень финансирования выше уровня результативности (данные программы отображены на рис. 3 ниже диагонали во второй группе). К этой группе, например, относится государственная программа «Развитие сельского хозяйства» (уровень финансирования ее составляет 109,7%, а уровень результативности — 106,2%).

В третьей группе отображены государственные программы, уровень результативности и уровень финансирования которых ниже 100%. Некоторые из этих государственных программ показали пропорционально меньшие результаты в сравнении с уровнем затрат; по некоторым соотношение затрат и результатов выше, что обеспечивает им высокую общую оценку в рейтинге в табл. 3 (например, такова ситуация по государственной программе «Развитие Дальнего Востока», где относительно низкий уровень результативности реализации (93,5% при среднем значении по всем государственным программам 100,3%) компенсируется низким же уровнем финансирования — 78,46%).

Наиболее проблемная ситуация связана с реализацией государственных программ, где увеличение финансирования не позволило улучшить результативность реализации программ (группа 4 на рис. 3). Так, несмотря на превышение запланированных объемов финансирования по государственной программе «Юстиция» (уровень финансирования — 114,1%), индекс результативности составил лишь 87,6%. Аналогичная ситуация характерна и для реализации государственных программ «Развитие транспортной системы», «Развитие рыбохозяйственного комплекса».



Оценка степени достижения контрольных событий может быть проведена отдельно по данному показателю. Целесообразность проведения такой оценки связана с тем, что контрольные события призваны предоставить возможность оценки хода реализации программы, достижения наиболее значимых промежуточных результатов в процессе ее реализации, а также с высокой оперативностью данных о наступлении контрольных событий. Как показывают результаты корреляционного анализа, по данным за 2014 год коэффициент парной корреляции степени выполнения контрольных событий и средней степени достижения целевых значений показателей результативности государственных программ составляет 0,371 (что отражает слабую взаимную связь). Не выявлена взаимозависимость между степенью наступления контрольных событий и уровнем финансирования государственных программ (что объясняется значительной частью нормативных правовых актов среди контрольных событий). Корреляция индекса результативности реализации государственных программ и степени наступления их контрольных событий отсутствует.

На наш взгляд, отсутствие тесной взаимосвязи между наступлением контрольных событий государственных программ и результатами их реализации свидетельствует о недостаточно высоком качестве планирования реализации государственных программ, о тенденции включения в планы заведомо недостижимых результатов. Таким образом, включение данных о степени наступления контрольных событий в общую формулу оценки результативности государственных программ представляется преждевременным (в связи с чем и рекомендуется проведение отдельной оценки).

### **Заключение**

В целом проведенный анализ показывает, что механизм оценки эффективности государственных программ нуждается в большей ориентированности оценки на учет результативности реализации программ, достижения конечных результатов. Для этого необходимо как повышение качества разработки государственных программ (в частности, обеспечения системного применения требований к формированию показателей результативности их реализации), так и корректировка методических подходов к проведению оценки. При этом важно акцентировать внимание и на закреплении более четкого механизма принятия решений на основе результатов проведенной оценки, особенно в плане признания государственных программ неэффективными. В частности, в условиях ужесточения бюджетных ограничений целесообразно использовать возможности внесения корректировок в приоритеты и ожидаемые результаты реализации государственных программ за счет перераспределения бюджетных средств в том случае, если поставленные цели не достигнуты и задачи не решены или если реализованные меры не привели к соответствующему результату.

## Литература

1. Аганбегян А. Как оздоровить российский бюджет? // Экономическая политика, 2015. № 4. С. 7—19.
2. Александров О. В., Добролюбова Е. И., Ключкова Е. Н., Южаков В. Н. Международный опыт внедрения управления по результатам: основные тенденции // Государственная служба. 2014. № 1. С. 84—92.
3. Добролюбова Е. И., Южаков В. Н. Методическое пособие по разработке (коррекции) и организации реализации государственных программ. М.: Дело, 2014.
4. Климанов В. В., Алтынецев А. В., Будаева К. В. Бюджетные принципы в странах «группы семи» и России // Государственный аудит. Право. Экономика. 2012. № 4. С. 28—35.
5. Поспелова Е. А., Казакова М. В. Препятствия для внедрения принципов new public management в государственных системах развивающихся стран // Финансовый журнал. 2015. № 1. С. 99—110.
6. Семкина О. С., Рождественская И. А., Кабалинский А. И. Государственные программы как инструмент совершенствования государственного управления для повышения эффективности бюджетных расходов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7. С. 201—207.
7. Соколов И. А. Методологические подходы к оценке эффективности бюджетных расходов, в том числе государственных программ: Доклад // Финансовый журнал. 2014. № 2. С. 7—10.
8. Тищенко Т. В. Долгосрочные целевые программы в США и Канаде: модели планирования и особенности структуры // Финансовый журнал. 2015. № 1. С. 52—59.
9. Шаш Н. Н. Управление эффективностью государственных программ: методологические основы разработки программного бюджета // Управленец. 2015. № 1. С. 4—15.
10. Южаков В. Н., Добролюбова Е. И., Александров О. В. Государственное управление по результатам: старые рецепты или новая модель? // Экономическая политика. 2014. № 5. С. 191—207.

*Ekonomicheskaya Politika*, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 79–98

**Vladimir YUZHAKOV**<sup>1</sup>, Dr. Sci. (Philos.), professor. E-mail: yuzhakov-vn@rane.ru.

**Elena DOBROLYUBOVA**<sup>1</sup>. E-mail: dobrolyubova@inbox.ru.

**Oleg ALEXANDROV**<sup>2</sup>. E-mail: ovalex@inbox.ru.

<sup>1</sup> Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadskogo prosp., Moscow, 119571, Russian Federation).

<sup>2</sup> CEFC Group (11/1, Sadovaya-Kudrinskaya ul., Moscow 121242, Russian Federation).

## How to Evaluate Public Programs Effectiveness: Issues of Methodology

### Abstract

The article reviews the current approaches to evaluating efficiency and effectiveness of public programs in Russia and suggests ways to improve these practices. In particular, the authors, in addition to calculation of the extent performance targets have been met, propose to take account of dynamics of performance indicators based on public programs performance index. The proposed approaches have been tested on the data related to public programs performance in 2014. The calculations have allowed to identify high performing public programs where positive implementation results are supported by some economy of budget funds. Further improvement of program evaluation quality should be supported by systemic application of the existing requirements to quality of performance indicators used to measure the success of public programs.

*Key words:* budget expenditures, public program, efficiency of public expenditures.

*JEL:* H41, H43, H83.

## References

1. Aganbegyan A. How to improve Russian budget? *Ekonomicheskaya Politika*, 2015, no. 4, pp. 7-19.
2. Aleksandrov O. V., Dobrolyubova E. I., Klochkova E. N., Yuzhakov V. N. International experience in implementing performance management: Key trends. *Gosudarstvennaja Sluzhba*, 2014, no. 1, pp. 84-92.
3. Dobrolyubova E. I., Yuzhakov V. N. Manual on developing (correcting) and implementing public programs. M.: Delo, 2014.
4. Klimanov V. V., Altynceev A. V., Budaeva K. V. Budget principles in G-7 countries and in Russia. *Gosudarstvennyj Audit. Pravo. Ekonomika*, 2012, no. 4, pp. 28-35.
5. Pospelova E. A., Kazakova M. V. Obstacles to introducing new public management principles in public systems of developing countries. *Finansovyj Zhurnal*, 2015, no. 1, pp. 99-110.
6. Semkina O. S., Rozhdectvenskaja I. A., Kabalinskij A. I. Public programs as an instrument for improving governance for increasing efficiency of public spending. *Ekonomika i Predprinimatelstvo*, 2014, no. 7, pp. 201-207.
7. Sokolov I. A. Methodological approaches to evaluating efficiency of budget expenditures including public programs: A Report. *Finansovyj Zhurnal*, 2014, no. 2, pp. 7-10.
8. Tishhenko T. V. Long-term targeted programs in USA and Canada: planning models and specifics in structure. *Finansovyj Zhurnal*, 2015, no. 1, pp. 52-59.
9. Shash N. N. Managing efficiency of public programs: methodological basis for developing program budget. *Upravlenets*. 2015, no. 1, pp. 4-15.
10. Yuzhakov V., Dobrolyubova E., Alexandrov O. Public performance management: Old recipes or a new model? *Ekonomicheskaya Politika*, 2014, no. 5, pp. 191-207.

## Экономика государственного сектора

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ  
СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ**Роман АФАНАСЬЕВ**

кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник  
Центра межбюджетных отношений,  
Научно-исследовательский финансовый  
институт Министерства финансов РФ  
(127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, стр. 2).  
E-mail: afanasev@nifi.ru

Оικονομία • Πολιτικά

OIKONOMIA • POLITIKA

**Введение**

**П**овышение эффективности бюджетных расходов, а также результативности деятельности органов власти является одной из ключевых задач бюджетной реформы, которая в условиях замедления роста экономики и сокращения доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы приобретает особую актуальность. Данная задача была поставлена еще в Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004—2006 годах, одобренной Постановлением Правительства РФ № 249 от 22 мая 2004 года. Это постановление заложило основу для бюджетной реформы и перехода от «управления затратами» к «управлению результатом».

Согласно данной концепции бюджет формируется на основе четко установленных целей и планируемых результатов государственной (муниципальной) политики. Бюджетные расходы должны иметь жесткую привязку к конкретным результатам деятельности соответствующего уровня власти. Таким образом, трактовка понятия эффективности бюджетных расходов, которое прежде понималось как своевременное и полное расходование средств в соответствии с бюджет-

**Аннотация**

Переход к составлению и исполнению региональных бюджетов на основе государственных программ обуславливает необходимость проведения оценки эффективности расходов в рамках программного подхода. В статье рассмотрены определение понятия эффективности бюджетных расходов в федеральной нормативной правовой базе, а также методологические подходы к проведению оценки эффективности бюджетных расходов. Предложено обобщающее определение понятия эффективности расходов, как оно понимается в федеральном законодательстве, и на его основе — методика оценки эффективности бюджетных расходов в рамках государственных программ. Эта методика, в отличие от методологических подходов, представленных в федеральной нормативной правовой базе, позволяет оценивать государственные программы в динамике за весь период их реализации.

**Ключевые слова:** бюджетный кодекс РФ, бюджет субъекта РФ, программное бюджетирование, государственные программы, эффективность расходов.

**JEL:** H5, H7.

ной росписью, изменилась. Эффективность бюджетных расходов стала одним из важнейших показателей бюджетной политики.

В секторе государственного управления РФ понятия эффективности и результативности использования бюджетных средств, равно как и понятия непосредственных и конечных результатов, получили распространение в середине 2000-х годов в результате реализации нескольких международных проектов по мониторингу и оценке эффективности общественных финансов, а также с началом осуществления бюджетной и административной реформ.

### **1. Понятие эффективности расходов в федеральном законодательстве**

На текущий момент в законодательстве отсутствует однозначное определение понятия «эффективности бюджетных расходов». В соответствии со ст. 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации<sup>1</sup> принцип эффективности бюджета состоит в необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности). Очевидно, что экономность и результативность тесно взаимосвязаны и могут быть обособлены друг от друга лишь с некоторой долей условности. По сути, они лишь выражают различные стороны эффективности общественных расходов. Как правило, более экономичные решения обеспечивают наивысшую производительность, а она, в свою очередь, приводит к должной результативности. При этом следует отметить, что данное в статье 34 Бюджетного кодекса РФ определение результативности отличается от принятого в научной литературе. Согласно данному выше определению под результативностью понимается достижение *наилучшего*, а не запланированного результата.

В теории экономики общественного сектора под эффективностью понимается соотношение достигнутых результатов и объемов затраченных ресурсов. При этом под ресурсами понимается не только финансовая составляющая, но и трудовые, административные и прочие ресурсы. На основе этого можно сделать вывод, что при бюджетировании, ориентированном на результат, эффективность бюджетных расходов определяется сопоставлением достигнутых результатов деятельности и затраченных бюджетных средств.

Таким образом, оценка эффективности бюджетных расходов подразумевает оценку не только финансовых средств, но и достигнутых результатов, то есть результативность. Следовательно, для проведения оценки эффективности бюджетных расходов необходимо определить

<sup>1</sup> Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015).

показатели результативности по каждому направлению расходования бюджетных средств субъектом РФ.

Определение понятия эффективности бюджетных средств можно найти, например, в стандарте финансового контроля Счетной палаты РФ — СФК 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств»<sup>2</sup>. Согласно этому документу эффективность использования государственных средств характеризуется соотношением между результатами использования государственных средств и затратами на их достижение. В СФК 104 результативность характеризуется степенью достижения запланированных результатов использования государственных средств или деятельности объектов аудита эффективности.

В соответствии с Методическими указаниями по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации, утвержденных Минэкономразвития РФ<sup>3</sup>, оценка эффективности государственной программы производится с учетом:

- оценки степени достижения целей и решения задач государственной программы и входящих в нее подпрограмм;
- оценки степени реализации основных мероприятий программ и достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации;
- оценки степени соответствия запланированному уровню затрат;
- оценки эффективности использования средств федерального бюджета.

В данном документе устанавливается необходимость учитывать степень достижения целей и решения задач государственной программы и входящих в нее подпрограмм.

Таким образом, если обобщить определения, представленные в федеральной нормативной правовой базе, то под эффективностью бюджетных расходов будет пониматься соотношение между степенью достижения запланированных результатов и затраченными ресурсами.

## **2. Основные методы проведения оценки эффективности бюджетных расходов**

В рамках теории общественного сектора можно выделить четыре основных метода оценки эффективности бюджетных расходов [Layard, Glaister, 1994; Mishan, 1994; Belli et al., 2001; Brown, Jackson, 1990].

1. Анализ издержек и выгод (cost—benefit analysis, CBA).
2. Анализ издержек и полезности (cost—utility analysis, CUA).
3. Анализ издержек и результативности (cost—effectiveness analysis, CEA).
4. Анализ издержек и взвешенной результативности (weighted cost—effectiveness analysis, WCEA).

<sup>2</sup> Стандарт финансового контроля СФК 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств». Счетная палата Российской Федерации. М., 2009.

<sup>3</sup> Приложение № 2 к приказу Минэкономразвития РФ от 20.11.2013 № 690 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации».



При проведении оценки на основе этих методов можно сравнивать между собой различные программы или мероприятия с точки зрения эффективности. Данные методы используются преимущественно на этапе планирования, принятия решений о проведении того или иного мероприятия, утверждения программы, однако могут быть применены и для сравнения эффективности уже осуществленных расходов. Наиболее распространенным методом оценки эффективности бюджетных расходов является анализ издержек и выгод [Layard, Glaister, 1994; Mishan, 1994]. Остальные три метода целесообразно использовать, когда полученные результаты не представляется возможным выразить в деньгах [Belli et al., 2001; Brown, Jackson, 1990]. Основные различия этих методов заключаются в особенностях количественного определения результата и, соответственно, в расчете самого значения эффективности расходов. Каждый из этих методов имеет свои преимущества и ограничения по применению. Тем не менее эти методы хорошо себя зарекомендовали и широко используются.

Однако данное в федеральном законодательстве определение эффективности расходов как отношения степени достижения результата к объемам потраченных на это бюджетных средств означает выбор анализа издержек и результативности в качестве метода проведения оценки.

### **3. Программно-целевой подход к проведению оценки эффективности бюджетных расходов**

Поскольку на текущий момент переход субъектов РФ на программный формат бюджета завершен, то необходимо обозначить основные особенности программного бюджетирования, влияющие на проведение оценки эффективности бюджетных расходов.

Основное отличие программной формы бюджета от традиционной заключается в необходимости увязывать бюджетные расходы с результатами деятельности органов власти, выполняющих функции или оказывающих услуги в рамках своих полномочий [Афанасьев и др., 2010. С. 5—18]. Составление и исполнение региональных бюджетов с программной структурой расходов повышает прозрачность бюджетного процесса. За каждым направлением расходования бюджетных средств закреплена задача, для решения которой предназначены данные средства. Также закрепляется перечень целевых индикаторов и показателей решения этой задачи. Результатом по каждому направлению расходования средств станет достижение целевыми индикаторами и показателями запланированных значений.

В рамках программного бюджетирования оценка эффективности расходования бюджетных средств осуществляется на основе сопоставления плановых и фактических целевых показателей программы в целом и по конкретным мероприятиям. При оценке эффективности

государственных программ учитывается их социальная эффективность или результативность. Однако остается открытым вопрос, какую часть расходов можно считать эффективной в случае достижения плановых значений целевых показателей и индикаторов. В качестве критерия используется значение уровня достижения целевого показателя, закрепленного за конкретным мероприятием или направлением расходов и чаще всего определяемого в процентном выражении или в долях [Мильчаков, 2014. С. 81—93]. Данный подход применяется для оценки социальной эффективности расходов.

Поскольку переход на программный формат бюджета на федеральном уровне произошел на несколько лет раньше, то на федеральном уровне разработана соответствующая методология оценки эффективности бюджетных расходов с использованием программного подхода. Министерством экономического развития подготовлены и утверждены Методические указания по разработке и реализации государственных программ РФ<sup>4</sup>. Согласно этому документу одним из принципов формирования государственных программ является обязанность проведения регулярной оценки результативности и эффективности их реализации, оценки вклада в решение вопросов модернизации и инновационного развития экономики с возможностью их корректировки или досрочного прекращения, а также установления ответственности должностных лиц в случае неэффективной реализации программ. Проведение такого мониторинга целесообразно возложить на ответственного исполнителя [Блохин и др., 2013. С. 5—19].

К основным недостаткам методологии, разработанной Минэкономразвития РФ, можно отнести отсутствие учета динамики изменения целевых индикаторов и показателей. Таким образом, данная методология позволяет оценить только текущие расходы в отчетном году. При этом совершенно не учитываются расходы, которые были осуществлены, и результаты, которые были достигнуты в предыдущих периодах. Наибольшей проблемой при использовании данного метода является наличие временного лага между произведенными расходами и полученным за счет этих расходов результатом. Особенно важно учитывать это для инвестиционных расходов, например при оценке расходов на капитальное строительство или реконструкцию.

Для решения этой проблемы необходимо использовать динамику показателей конечного результата. Также в динамике необходимо рассматривать и бюджетные расходы, поскольку изменения объемов расходов могут быть вызваны не только проблемами с эффективностью, но и инфляционными процессами, что особенно актуально в настоящий момент. Поэтому для регионов предлагается рассмотреть следующий алгоритм действий.

---

<sup>4</sup> Приказ Минэкономразвития РФ от 20.11.2013 № 690 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации».

#### 4. Методика оценки эффективности бюджетных расходов в рамках государственных программ

Оценка эффективности бюджетных расходов по государственной программе проводится в два этапа. На первом этапе рассчитывается результативность бюджетных расходов, осуществленных по каждому направлению затрат (по каждой государственной программе) отдельно. На втором этапе эффективность бюджетных расходов оценивается путем сопоставления полученных результатов и объемов бюджетных ассигнований. Критерии значений оценки эффективности бюджетных расходов субъектов Федерации должны быть установлены после первичной апробации данной методики.

1. Оценка эффективности бюджетных расходов  $j$ -го субъекта Федерации рассчитывается по следующей формуле:

$$ОЭБР_j = a \times ОЭ_j^T + (1 - a) \times ОЭ_j^D,$$

где:  $ОЭ_j^T$  — оценка эффективности бюджетных расходов  $j$ -го субъекта Федерации в отчетном финансовом году;  $ОЭ_j^D$  — оценка эффективности бюджетных расходов  $j$ -го субъекта Федерации в динамике за все время реализации действующих в отчетном финансовом году государственных программ;  $a$  — показатель, определяющий вес, с которым учитывается оценка эффективности бюджетных расходов в отчетном году.

Последний показатель определяется экзогенно и является общим для всех субъектов РФ. Этот показатель можно сделать различным для разных групп субъектов Федерации. В таком случае показатель будет определять, насколько важно учитывать динамику показателей для данной группы субъектов Федерации.

2. Оценка эффективности бюджетных расходов  $j$ -го субъекта Федерации в отчетном году ( $ОЭ_j^T$ ) определяется как среднее значение оценок эффективности по всем государственным программам  $j$ -го субъекта Федерации:

$$ОЭ_j^T = \sum_{i=1}^n m_i \times ОЭ_{ij}^{in}, \quad \sum_{i=1}^n m_i = 1,$$

где:  $ОЭ_{ij}^{in}$  — оценка эффективности  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации в отчетном году;  $m_i$  — вес  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации;  $n_i$  — количество государственных программ в  $j$ -м субъекте Федерации.

Вес  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации в отчетном финансовом году определяется как доля расходов на  $i$ -ю государственную программу в общей сумме расходов по всем государственным программам  $j$ -го субъекта Федерации в отчетном финансовом году.

Оценка эффективности  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации в отчетном году определяется по следующей формуле:

$$OЭ_{ij}^{rn} = CP_i^{rn} / CФ_i,$$

где:  $CP_i^{rn}$  — средняя степень результативности  $i$ -й государственной программы в отчетном году;  $CФ_i$  — степень финансирования  $i$ -й государственной программы в отчетном году.

Средняя степень результативности  $i$ -й государственной программы в отчетном году ( $CP_i^{rn}$ ) определяется по следующей формуле:

$$CP_i^{rn} = \frac{\sum^n P_i}{n},$$

где:  $P_i$  — общая результативность  $i$ -й государственной программы в отчетном году;  $n$  — число показателей (индикаторов), характеризующих цели  $i$ -й государственной программы.

Общая результативность  $i$ -й государственной программы рассчитывается по следующему алгоритму.

Для показателей, по которым положительной считается тенденция *роста* значения, расчет производится по следующей формуле:

$$P_i = \Pi_n^\Phi / \Pi_n^П,$$

где:  $\Pi_n^\Phi$  — фактическое значение показателя (индикатора) государственной программы в отчетном году;  $\Pi_n^П$  — планируемое значение показателя (индикатора) государственной программы в отчетном году.

Для показателей, по которым положительной считается тенденция *снижения* значения, расчет производится по следующей формуле:

$$P_i = \Pi_n^П / \Pi_n^\Phi.$$

Степень финансирования  $i$ -й государственной программы в отчетном году ( $CФ_i$ ) определяется соотношением фактических и плановых объемов бюджетных ассигнований, предусмотренных на  $i$ -ю государственную программу.

3. Оценка эффективности бюджетных расходов  $j$ -го субъекта РФ в динамике за все время реализации действующих в отчетном финансовом году государственных программ ( $OЭ_j^D$ ) определяется как среднее значение оценок эффективности по всем государственным программам  $j$ -го субъекта Федерации в динамике:

$$OЭ_j^D = \sum_{i=1}^n k_{ij} \times OЭ_{ij}^{rn}, \quad \sum_{i=1}^n k_{ij} = 1,$$

где:  $OЭ_{ij}^{rn}$  — оценка эффективности в динамике за все время реализации  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации;  $k_{ij}$  — вес  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации;  $n$  — количество государственных программ в  $j$ -м субъекте Федерации.

Вес  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации за все время реализации данной государственной программы определяется как доля суммарных расходов по  $i$ -й государственной программе за все время реализации государственной программы в общих расходах на все государственные программы за всё время реализации государственных программ, действующих в отчетном финансовом году.

Оценка эффективности в динамике за всё время реализации  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте РФ рассчитывается ( $ОЭД_{ij}^{гп}$ ) по следующей формуле:

$$ОЭД_{ij}^{гп} = СДР_{ij}^{гп} / СДО_{ij}^{гп},$$

где:  $СДР_{ij}^{гп}$  — средняя фактическая динамика результативности показателей (индикаторов)  $i$ -й государственной программы;  $СДО_{ij}^{гп}$  — средняя фактическая динамика объемов бюджетных ассигнований  $i$ -й государственной программы.

Средняя фактическая динамика результативности показателей (индикаторов)  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации ( $СДР_{ij}^{гп}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$СДР_{ij}^{гп} = \frac{\sum_{p=1}^l P_i^p / P_i^{p-1}}{l},$$

где:  $P_i^p$  — фактическое значение общей результативности  $i$ -й государственной программы в году  $p$ ;  $P_i^{p-1}$  — фактическое значение общей результативности  $i$ -й государственной программы в году  $(p-1)$ ;  $l$  — количество лет, в течение которых реализовывалась  $i$ -я государственная программа, включая последний отчетный год.

Средняя фактическая динамика объемов бюджетных ассигнований  $i$ -й государственной программы в  $j$ -м субъекте Федерации ( $СДО_{ij}^{гп}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$СДО_{ij}^{гп} = \frac{\sum ОБР_{ij}^p / ОБР_{ij}^{p-1}}{l},$$

где:  $ОБР_{ij}^p$  — фактический объем бюджетных расходов на реализацию  $i$ -й государственной программы в году  $p$ ;  $ОБР_{ij}^{p-1}$  — фактический объем бюджетных расходов на реализацию  $i$ -й государственной программы в году  $(p-1)$ ;  $l$  — количество лет, в течение которых реализовывалась  $i$ -я государственная программа, включая последний отчетный год.

### Заключение

Под эффективностью бюджетных расходов на федеральном уровне понимается соотношение между степенью достижения запланированных результатов и затраченными ресурсами. Методология, разработанная на федеральном уровне по оценке эффективности расходов

в рамках государственных программ, имеет существенные недостатки. В частности, рассматриваются и оцениваются только расходы текущего периода без учета временного лага между осуществленными расходами и полученными результатами. Такой подход не дает объективной оценки эффективности расходов, особенно капитальных затрат.

Представленная методика оценки эффективности расходов в полной мере учитывает классическое определение понятия «эффективность бюджетных расходов», а также динамику результативности при проведении оценки. Кроме того, в данной методике отражены особенности реформирования и перехода к программно-целевым методам бюджетирования в нашей стране.

Применение предлагаемой методики в бюджетном процессе будет зависеть от выбора целей и задач проведения оценки эффективности расходов. В случае проведения общей оценки эффективности расходов всех субъектов РФ можно ограничиться расчетом результативности по целевым индикаторам государственных программ субъектов Федерации. При оценке эффективности текущих расходов и при расчете результативности можно ограничиться индикаторами и показателями непосредственного результата, установленными по основным мероприятиям государственных программ. При проведении комплексной оценки эффективности расходов можно рассчитать результативность по всем показателям и индикаторам государственных программ, установленным по основным мероприятиям, задачам, подпрограммам и целям государственных программ.

Сроки и периодичность проведения оценки эффективности расходов также должны устанавливаться в зависимости от целей проведения оценки и регламента предоставления информации по утвержденным статистическим формам.

#### Литература

1. Афанасьев М. П., Алехин Б. И., Кравченко А. И., Крадинов П. Г. Программный бюджет: цели, классификация и принципы построения // Финансовый журнал. 2010. № 3. С. 5—18.
2. Блохин А. А., Стерник С. Г., Тулинова Н. В., Яременко И. А. Методология внутреннего мониторинга реализации государственных программ // Финансовый журнал. 2013. № 2. С. 5—19.
3. Мильчаков М. В. Учет неэффективных расходов субъектов Российской Федерации при предоставлении межбюджетных трансфертов из федерального бюджета // Финансовый журнал. 2014. № 4. С. 81—93.
4. Belli P., Anderson J. R., Barnum H. N., Dixon J. A., Tan J. P. Economic analysis of investment operations: Analytical tools and practical applications. Washington, DC: World Bank, 2001.
5. Brown C. V., Jackson P. M. Public sector economics. Oxford: Blackwell, 1990.
6. Layard R., Glaister S. Cost-benefit analysis. 2<sup>nd</sup> ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
7. Mishan E. J. Cost benefit analysis: An informal introduction. 4<sup>th</sup> ed. N.Y.: Routledge, 1994.



**Roman AFANASIEV**, Cand. Sci. (Econ.). E-mail: afanasev@nifi.ru.

Financial Research Institute (3 bld. 2, Nastasyinsky per., Moscow, 127006, Russian Federation).

### **Cost Efficiency Assessment of RF Regional Budgets Performed in Frames of State Programs**

#### **Abstract**

Transition to preparation and performance of regional budgets based on governmental programs causes the necessity of effectiveness assessment of budget expenditures in frames of program approach. There are following definitions explained in the article: effectiveness of budget expenditures in accordance with the federal regulatory framework, and methodological approaches in assessing the effectiveness of budget expenditures. In the paper, you will find a generalized definition of spending effectiveness, as it is understood by federal legislation, and a methodology of budget spending effectiveness in frames of governmental programs, that is based on the above-mentioned definition. The methodology, unlike represented on federal level methodological approaches, allows assessing governmental programs in dynamics, in the course of their implementation period.

*Key words: the Budget Code of the Russian Federation, budget of Russian constituent entity, program budgetary, the state programs, cost effectiveness.*

*JEL: H5, H7.*

#### **References**

1. Afanasev M. P., Alehin B. I., Kravchenko A. I., Kradinov P. G. Program budget: Targets, classification, and planning principles. *Finansovyi Jurnal*, 2010, no. 3, pp. 5-18.
2. Blohin A. A., Sternik S. G., Tulinova N. V., Yaremenko I. A. Internal auditing methodology of governmental programs. *Finansovyi Jurnal*, 2013, no. 2, pp. 5-19.
3. Milchakov M. V. The implementation of ineffective regional expenditure assessment in the decision-making process of grants allocation. *Finansovyi Jurnal*, 2014, no. 4, pp. 81-93.
4. Belli P., Anderson J. R., Barnum H. N., Dixon J. A., Tan J. P. *Economic analysis of investment operations: Analytical tools and practical applications*. Washington, DC: World Bank, 2001.
5. Brown C. V., Jackson P. M. *Public sector economics*. Oxford: Blackwell, 1990.
6. Layard R., Glaister S. *Cost-benefit analysis*. 2<sup>nd</sup> ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
7. Mishan E. J. *Cost benefit analysis: An informal introduction*. 4<sup>th</sup> ed. N.Y.: Routledge, 1994.

## Экономика инноваций

# УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ С УЧЕТОМ РЕКЛАМЫ И КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО УРОВНЕЙ ТЕХНОЛОГИЙ\*

**Марк ЛЕВИН**

доктор экономических наук, профессор  
департамента теоретической экономики<sup>1</sup>;  
заведующий кафедрой микроэкономики  
экономического факультета<sup>2</sup>.  
E-mail: mlevin05@gmail.com

**Ксения МАТРОСОВА**

старший преподаватель кафедры  
микроэкономики экономического факультета<sup>2</sup>;  
преподаватель департамента  
теоретической экономики<sup>1</sup>.  
E-mail: matrosova.k@gmail.com

<sup>1</sup> Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»  
(119049, Москва, ул. Шаболовка, д. 26).

<sup>2</sup> Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ  
(119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82).

**Аннотация**

Статья состоит из трех разделов, первый из которых представляет собой обзор работ и анализ проблем диффузии инноваций, инструментов, применяющихся в экономике инноваций. Второй раздел посвящен проблемам диффузии инноваций в рамках концепции Келвина Ланкастера, в которой инновации рассматриваются в первую очередь как изменение качеств (атрибутов) товаров. В последнем разделе предлагается и при помощи методов имитационного анализа исследуется оригинальная модель управления диффузионными процессами.

**Ключевые слова:** диффузия инноваций, атрибуты, имитационное моделирование.  
**JEL:** C02, C31, C63.

Ойковича • Политика

OIKONOMIA • POLITIKA

**Введение**

**П**редметом настоящего исследования является диффузия инноваций. Анализируются основные проблемы диффузии инноваций, а также различные подходы к моделированию диффузионных процессов, включающих количественные эффекты распространения инноваций и изменения качеств инновационных продуктов и технологий.

Диффузия инноваций определенно является быстрорастущей областью исследований. Более того, многие из вопросов, поднятых в ходе анализа диффузии, лежат в основе самой экономической теории, поскольку затрагивают критичные вопросы, относящиеся к экономической координации и к экономической динамике. Всё это явно свидетельствует о важности новой технологии в изменении конкурентной среды, отраслевой организации и экономики в целом. Йозефом Шумпетером предложено разделение между изобретением, инновацией и диффузией. Изобретение представляется в виде первой разработки

\* Авторы выражают глубокую благодарность Льву Ильичу Розоноэру за ценные комментарии, высказанные в ходе настоящего исследования.

либо изготовления прототипа некоторого устройства или технологии; инновация является началом его экономического применения, а диффузия представляет собой распространение этого продукта или технологии как среди его производителей, так и среди его пользователей. В реальности не всегда можно провести четкие границы между данными понятиями, например диффузия редко происходит с неизменным продуктом или технологией, она сама по себе оказывает влияние на дальнейшие модификации и новые разработки. Тем не менее мы будем использовать определения, приведенные выше, для того, чтобы установить основные концепции и идеи.

В нашей работе предполагается, что изобретения появляются внутри самого производственного сектора, то есть они напрямую создаются фирмами, которые проводят НИР и создают новые продукты, оборудование и т. д. Предположим, технологическое знание может быть представлено в виде информации. Таким образом, диффузия инноваций относится как к диффузии технологий, продуктов и оборудования, так и к диффузии информации.

### 1. Классические модели диффузии инноваций

Кратко классифицируем модели по предположениям относительно природы агентов, их поведения и природы процесса, в который они вовлечены. Воспользуемся разделением, предложенным [Dosi, 1992].

*Микроповедение.* Здесь существует некоторая дихотомия, которая также свойственна экономической теории. Может ли микроповедение быть описано как оптимизация целевой функции? Или же оно «институционализировано» в том смысле, что агенты следуют определенным правилам или самообучаются некоторым заданным образом? Вообще говоря, различия между предприятиями и странами во временном развитии в темпах диффузии также могут быть объяснены разнообразием поведенческих правил: например, в: [Mansfield, 1996] утверждается, что одним из ключевых факторов различий в темпах диффузии между Соединенными Штатами и Японией является то, что для Японии более традиционны более длительные периоды окупания инвестиций, чем для США (разумеется, при прочих равных при более длительных периодах возврата темп диффузии возрастает).

Перейдем к рассмотрению обобщенного диффузионного процесса, который может рассматриваться в качестве равновесного пути или же, наоборот, неравновесной динамики. Начнем с предположений оптимизирующего микроповедения и равновесной динамики. Прежде всего, закономерности не только исходят из микроповедения агентов, способных брать на себя решения, связанные с оптимизацией, но и сами агенты последовательно ведут себя как группа. В этом смысле применимы некоторые из моделей Стоунмэна [Stoneman, 2001] и почти все теоретико-игровые модели или модели принятия решений.

Что касается моделей, предполагающих «ограниченно рациональное» поведение, то к ним в первую очередь относятся традиционные модели диффузии, например первое поколение моделей [Griliches, 1957; Mansfield, 1996]. Существует большое количество эмпирических исследований, подтверждающих, что S-образный разброс точек инновационной кривой не является уникальным явлением. Во многих случаях, будь то инновация товара или процесса, либо степень использования или владения новой технологией, либо число производителей нового товара, графики по времени демонстрируют S-образную кривую разброса. Эта эмпирическая связь отмечена в числе прочих в работах [Griliches, 1957; Davies, 1979; Gort, Klepper, 1982]; теперь это общеизвестный факт. Но почему кривая имеет именно S-образную форму? В основном потому, что существуют инноваторы, которые не владеют совершенной информацией, и, следовательно, количество людей, внедривших инновацию, является функцией от общего количества тех, кто может внедрить инновацию, и от количества людей, уже ее внедривших. Этот процесс очень похож на схему распространения инфекции: чем больше число заразившихся, тем выше вероятность того, что вы столкнетесь с кем-то, кто заразит вас этой инфекцией (эпидемиологи действительно занимаются похожими процессами диффузии). Результатом является некоторый тип S-образной кривой. Традиционные модели диффузии предполагали, что процесс диффузии представляет собой нечто вроде процесса распространения загрязнителя/инфекции.

Нельзя не упомянуть еще один класс моделей, посвященных проверке гипотезы об информационных мощностях (*information capacity hypothesis*, ICH). Среди исследователей внедрения и распространения инноваций существует мнение, что большие мощности (или возможности) получать и оценивать информацию об инновациях, при прочих равных условиях, подразумевают уменьшение времени до внедрения данной инновации в производство. Данная догадка подтверждается следующими аргументами. Большие мощности получать и оценивать информацию подразумевают более быстрое обучение инновации. Также ICH проявляется в эмпирической литературе в несколько других формах. Например, подлежит обсуждению тот факт, что существует положительная связь между скоростью внедрения инноваций и численностью конструкторского или научного штата фирмы и долей затрат на НИР в общих продажах (см.: [Mansfield, 1968. P. 8; Mansfield, 1977. P. 6—7]). Мы можем привести множество работ, посвященных данной теме, например: [Gold et al., 1970; Gebhard, Hatzold 1974; Nakanson, 1974; Smith, 1974; Lacci et al., 1974; Davies, 1979; Rosegger, 1980; Wozniak, 1984]. В немногих вышеупомянутых работах ожидаемый эффект информационных мощностей статистически подтверждается. Однако в подавляющем большинстве исследований данный факт не подтверждается. На самом деле недостаток эмпирически обоснованных фактов настолько велик для данной гипотезы,

что [Rosegger, 1980] отмечал, что подобные измерения информационных мощностей слабо влияют на определение времени внедрения инноваций у фирм.

Рассмотрим теперь комбинированные предположения оптимизирующего поведения и диффузионных процессов, влекущие за собой некоторые виды возрастающей отдачи или экстерналий, связанных с сетевой структурой (см., например, модели [David, Foray, 1994; Farrell, Saloner, 1985; Katz, Shapiro, 1985, 1986, 1992, 1994] и т. д.). Идея состоит в том, что даже в условиях принятия рациональных решений (и даже при высокой предсказательной силе решений каждого отдельно взятого индивида) коллективное взаимодействие всех решений, принимаемых на микроуровне, может привести к «замыканию» на определенных технологиях, даже несмотря на их неоптимальность. Последний класс моделей представлен неравновесными моделями с «институционализированным» поведением, которые включают семейство эволюционных моделей.

Основные идеи этих эволюционных моделей диффузии заключаются в следующем. Агенты не только не обладают идеальными правилами оптимизации принятия решений, но и не могут иметь их в принципе, потому что в мире, характеризующемся возрастающей отдачей, результат отдельных действий также будет функцией от распределения решений других акторов: результат решения о покупке телефона будет зависеть от распределения решений других людей о покупке телефона, так как последнее определит количество людей, с которыми у покупателя будет возможность говорить. И хотя в данном случае речь идет о сетевом благе, в действительности данный подход можно распространить шире. В мире, характеризующемся возрастающей отдачей и нелинейностями, не только сложно, но и теоретически невозможно достичь предпосылки о том, что агенты используют совершенно рациональные правила принятия решений. В эволюционирующей среде существует ряд причин для обоснования более или менее рутинных и относительно устоявшихся шаблонов поведения; можно показать, что эти простые правила в общем случае довольно хорошо работают в сложной среде. Здесь возникает очередной вопрос об эффективности традиций (в смысле старых технологий, устоявшихся связей и привычек и проч.): конечно, если окружающая институциональная среда меняется медленно или незначительно, то эффективность традиций очевидна; но в быстро меняющихся внешних условиях от традиций часто приходится отказываться.

Разнородные и ограниченно рациональные агенты на микроуровне становятся основанием неравновесной динамики системы. Фундаментальным утверждением эволюционных моделей является то, что именно эта неравновесная динамика лежит в основе всех эмпирических закономерностей, наблюдаемых исследователями. С точки зрения традиционной экономической теории диффузия все же приводит к некоторому «равновесию», несмотря на отдельные ошибки.

Исследователи в сфере эволюционной теории утверждают, что это не так: возможно, итоговый процесс является результатом неравновесных решений. Например, можно рассмотреть модель [Silverberg et al., 1988], в которой процесс диффузии начинается и происходит благодаря существованию агентов, которые обладали неверными ожиданиями, но чьи «неверные» решения увеличили общее знание внутри индустрии и дали начало динамике диффузии. В этой работе также показано, что без шумпетерианских предпринимателей невозможно достичь столь плавного процесса диффузии, который наблюдается в реальности. Эволюционные модели сходятся со многими другими моделями относительно идеи разнородности: внедрители различаются размером, внутренней организацией, ожиданиями, а также технологическими и организационными компетенциями.

## 2. Диффузия инноваций. Качественный подход

Классические модели игнорируют качественную составляющую продуктов и технологий, в том числе инновационных, поэтому отдельный раздел мы посвятим работам, в которых авторы попытались проанализировать дифференциацию нововведений.

### *Подход Келвина Ланкастера. Инновации в пространстве характеристик*

Перечисленные выше модели и подходы игнорировали дифференциацию товаров. В действительности товар представляет собой совокупность характеристик, которые приносят полезность агентам. Впервые эту идею сформулировал Ланкастер [Lancaster, 1966a]. Разработанная им новая теория потребления предполагает, что объектами предпочтений являются не товары, а скорее характеристики (или атрибуты), присущие конкретному товару: потребитель, покупая товар, потребляет набор характеристик данного товара. Присущие товарам атрибуты могут обладать свойствами взаимодополняемости или взаимозаменяемости. Проводимые инновации в реальности нацелены на изменение (улучшение) характеристик товаров, которое может воплотиться либо в изменении набора атрибутов в существующем товаре, либо в создании совершенно нового товара с новой пропорцией старых свойств. Есть еще третий тип инноваций — когда вместе с созданием нового товара появляется новая характеристика.

Для дальнейшего анализа необходимо рассмотреть подробнее подход Ланкастера [Lancaster, 1966b]. В данном случае можно провести аналогию с производством. В новой теории потребления товары являются исходными ресурсами, или факторами производства (*inputs*), а набор характеристик — производимой продукцией (*outputs*). В теории производства, наоборот, в качестве факторов производства используется несколько ресурсов, а на выходе получается один про-



дукт. Конечно, некоторые виды потребительской деятельности могут потребовать нескольких товаров (например, управление машиной), но мы рассмотрим простейший случай. Главное в данной теории — связанность характеристик. Несомненно, товары могут иметь общие характеристики, но разного уровня или собственные неповторимые характеристики. Принципиальная разница между традиционным подходом и новой теорией потребления состоит в том, что количество видов товаров никак не связано с количеством свойств, характеризующих товары. Например, один товар можно описать в пространстве нескольких свойств, но увеличение видов товара не обязательно расширяет пространство свойств.

Одной из предпосылок нового подхода является требование объективной измеримости характеристик. Это условие позволяет предположить, что потребительская деятельность линейно однородна, поэтому  $n$ -кратное увеличение единиц товара дает пропорциональное увеличение характеристик.

Ланкастер приводит пример двух экономик, СССР и США, подчеркивая, что сложность производственной структуры не подразумевает разнообразия конечной продукции (СССР); но в развитой экономике (при большом выборе товаров) технологии производства будут сложными. Однако ошибочно полагать, что количество (разнообразие) товаров связано с количеством предлагаемых совокупностью товаров характеристик: эти две величины никак не связаны. При этом количество факторов производства и разнообразие произведенных товаров взаимосвязаны.

Наряду с этим возможно существование нескольких комбинаций товаров, которые дают одинаковый набор характеристик, что является важным отличием от классического подхода.

В модели Ланкастера потребитель сталкивается с двойным выбором: во-первых, находит эффективную границу (по аналогии с кривой производственных возможностей), во-вторых, определяет наиболее предпочтительную для себя комбинацию товаров (точку в пространстве характеристик, достижимую при данной комбинации товаров). Если рынки конкурентны (единые цены для всех потребителей), то эффективная граница одинакова для всех потребителей. Граница эффективной области меняется вместе с доходом и ценами. При относительном изменении цены будет действовать эффект замещения, меняющий выпуклость эффективной границы. Отметим, что цены могут меняться в достаточно большом диапазоне, при этом потребители не перестанут покупать определенный товар, вытеснения может не быть.

Вторая часть работы Ланкастера посвящена вопросу усовершенствования технологии потребления. Если говорить о технологии потребления, то возможны три направления изменения: (1) повышение эффективности фирм, работающих ниже своего технологического потенциала; (2) новые технологии; (3) изменение набора факторов

производства и, как следствие, изменение вектора выпуска (*output*). Ланкастер допускает, что не все потребители эффективны в своем потреблении (например, в силу неполноты информации), поэтому для потребительской деятельности также возможно повышение эффективности. Некоторые потребители готовы платить за эту информацию (снижая издержки поиска информации), но если эффективная граница едина для всех потребителей, то подобное знание должно быть публичным (например, через рекламу).

Принципиальным отличием технологии потребления от технологии производства является тот факт, что рынок не обеспечивает эффективности. Если в экономике низкий уровень разнообразия продуктов, общество находится на уровне выживания, то неэффективный потребитель, скорее всего, не выживет. Обратная ситуация в экономике с высоким разнообразием товаров: вероятно, неэффективность приведет только к более низкому уровню потребления по сравнению с потенциальным, но угрозы выживанию не возникнет.

Традиционная экономическая теория непродуктивна, если речь идет о новых товарах. Следуя новой теории потребления, можно предположить, что новый товар — это просто другая комбинация существующих характеристик, а его эффективность полностью зависит от цены: новый товар может как расширить границы эффективности, так и не изменить их, если окажется на границе или внутри эффективной области. В случае, когда новый товар обладает ранее не известными характеристиками, мы оказываемся в том же затруднении, что и при использовании традиционного подхода.

В заключение Ланкастер вводит понятие «общее качественное усовершенствование», означающее замещение старого товара новыми, если старый товар оказался не на границе эффективного множества, изменившегося с созданием новинки, то есть при условии, что цена на старый товар так велика, что потребители предпочитают покупать новые комбинации товаров, включающие новинку.

В итоге конечными ограничителями системы являются ресурсы, а конечными продуктами — характеристики. Ланкастер предлагает рассматривать технологию производства и технологию потребления, используя разные способы анализа. Он отмечает, что эти виды деятельности имеют разные источники, разные побудительные причины и поэтому для каждой необходим собственный анализ и оценка изменений.

### *Баланс научных разработок*

Ниже представлена модель [Макаров, 1973], включающая в производственную систему не только товары, но и определенные уровни знания, необходимые для равновесия системы. Валерий Макаров анализирует производственную систему знаний, аналогичную модели межотраслевого баланса, предложенной Василием Леонтьевым [Леонтьев, 1925]. Модель межотраслевого баланса представляет собой

систему уравнений, каждое из которых выражает требование баланса между количеством продукции, произведенным отдельными экономическими агентами, и совокупным потреблением этой продукции. Отличие модели Макарова состоит в добавлении «знания» в систему. Автор предполагает, что для производства знаний необходимы определенные затраты, но в отличие от товаров классической производственной системы некоторые товары (знания) обладают свойством неконкурентности потребления. При этом производство новых знаний происходит из существующих. Вопросы измерения уровня знаний в статье не рассматриваются.

Сначала автор формулирует простейшую задачу баланса научных тем. Существует некоторое количество тем, имеющихся к моменту разработки баланса. Аналогом количества продукции выступает степень проработанности темы. Вводятся функции — аналоги коэффициентов в межотраслевом балансе. Вместо величин конечных продуктов появляются приросты уровней проработанности тем, задаваемые экзогенно. Простейшая задача заключается в поиске наименьшей величины прироста уровней проработанности всех тем по сравнению с заданным первоначально уровнем, обеспечивающей прирост уровня заданных тем не ниже требуемого. В силу неконкурентности потребления тем/знаний приросты формируются не как сумма, а как максимум из уровней научных тем. Данная задача аналогична простейшей задаче межотраслевого баланса.

Далее Макаров рассматривает алгоритм решения поставленной задачи и анализирует продуктивность производственной матрицы.

Заключительный параграф работы посвящен динамическому балансу научных разработок, где в качестве аналога производственных фондов отраслей, связывающих годовые балансы, выступают уровни разработки тем по годам. В зависимости от типа функций-коэффициентов получаются задачи линейного программирования, выпуклого программирования и других типов.

### *Моделирование диффузии нововведений с учетом ценового фактора*

Рассмотрим модель [Руссман и др., 1998], анализирующую диффузию нововведений с учетом цен на нововведения. Авторы попытались включить в модель диффузии нововведений цены на данное нововведение и изучить возможности использования современных математических пакетов для решения и анализа систем дифференциальных уравнений.

С одной стороны, уровень распространения нововведения оказывает влияние на цену данного нововведения. С другой стороны, цена на данное нововведение влияет на его распространение, поэтому включение цены нововведения является актуальным направлением представленной авторами модификации модели. [Руссман и др., 1998]

предлагают изменить классическую модель диффузии «эпидемического типа» (то есть зависимости уровня распространения нововведения от времени с учетом различных параметров) на несколько дифференциальных уравнений: первое уравнение включает изменения распространенности нововведения во времени с учетом изменения цены, а второе — изменение цены нововведения в зависимости от уровня его распространения. Для первого уравнения выбраны несколько базовых моделей: (1) модель [Fisher, Pry, 1971]; (2) модель [Robinson, Lakhani, 1975] и (3) модель неоднородного влияния (Non-Uniform Influence Model, NUI) (см., например: [Easingwood et al., 1983]). При описании изменения цены использовались отклонение цены от ее предельного уровня, уровень диффузии и оставшаяся доля рынка. Авторы предложили классификацию для различных типов кривых диффузии нововведений в зависимости от параметров модели и получили девять классов кривых.

Проведенные эксперименты с изменением параметров модели позволили сделать два важных вывода: (1) учет цены не изменяет тип кривой диффузии, она остается S-образной, (2) цена и распространенность нововведений имеют обратную связь: с ростом распространенности цена падает, но в зависимости от класса меняются скорость снижения цены и ее конечный уровень.

### **3. Модель оптимального управления инновациями с учетом рекламы и комплементарности общественного и частного уровней технологий**

#### *Модели управления инновациями продукта и технологий*

В данном разделе рассматриваются модель оптимального управления инновации, проблема процесса оптимального управления при наличии инноваций, касающихся как продукта, так и технологического процесса. Модели оптимального управления при наличии инноваций уже рассматривались ранее (см.: [Bayus, 1995; Mantovani, 2006; Lambertini, Mantovani, 2009; Chevanaz, 2012]).

[Kamien et al., 1992] проанализировали общий эффект от инноваций как конкурентного преимущества для рынка с олигополистической структурой. [Pine, Victor, 1993] накладывают еще больше структурных ограничений на рынок, чтобы проанализировать фирмы, которые могут осуществлять как инновации продукта, так и инновации технологий. [Athey, Schmutzler, 1995] проводят анализ двумерных инноваций: влияющих на спрос (через улучшение качества продукта) и снижающих издержки (через изменение технологического процесса). Эти инновации являются в некотором роде взаимодополняющими.

Существует ряд работ, рассматривающих комплементарность внутренних (проведение собственных НИР) и внешних (покупка

технологии) источников нововведений. Например, в работе [Aroga, Gambardella, 1994] авторы определяют два эффекта от внутренних нововведений. С одной стороны, внутренние инновации необходимы для отслеживания имеющихся проектов. С другой стороны, внутренние инновации позволяют эффективно использовать внешние. Используя научные ноу-хау для аппроксимации первых и технологические инновации для последних, [Aroga, Gambardella, 1994] находят свидетельства в пользу обеих гипотез о комплементарности между использованием внутренних и внешних источников. Эти доказательства предполагают, что исследовательская направленность фирмы может служить важным движущим фактором наблюдаемой комплементарности между внедрением внутренних и внешних технологий. [Rosenberg, 1990] также определяет потенциал освоения фирмы на основании ее направленности на фундаментальные исследования. Он утверждает, что способность к проведению фундаментальных исследований зачастую является необходимой для мониторинга и оценки исследований, проводимых где-либо еще. [Blonigen, Taylor, 2000] также определяют две возможные гипотезы эффекта деятельности фирмы по НИР на ее стратегию поглощения. В то время как внутренние НИР и внедренные внешние технологии являются субститутами, что приводит к отрицательному соотношению между ними, внутренние НИР стимулируют синергетические выгоды от потенциальных целей, что предполагает положительную взаимосвязь. Обе гипотезы подтверждаются на панельных данных американских фирм электроники с использованием интенсивности НИР для проверки первой гипотезы и расходов на НИР для второй. [Veugelers, Cassiman, 1999] также предоставляют свидетельства в пользу комбинирования фирмами разработки внутренних ноу-хау и использования внешних источников. [Veugelers, 1997] рассматривает обратное отношение, заключающееся в том, что использование внешних источников стимулирует расходы на внутренние НИР, по крайней мере в случае фирм с внутренними научно-исследовательскими отделами.

Аспект согласованности видов деятельности имеет более общий характер, чем вопрос видов деятельности в рамках инновационной стратегии [Porter, 1996]. Наиболее исследованным является вопрос согласованности деятельности в области управления человеческими ресурсами и стратегии фирмы. [Ghemawat, 1995] изучает случай *Nucor*, американской сталелитейной фирмы, совмещающей инновационный менеджмент человеческих ресурсов и капитала со стратегией поддержания низких издержек. Аналогичным образом [Ichniowski et al., 1997] исследуют эффекты методов управления персоналом на производительность для выборки предприятий, осуществляющих конечную обработку стали. Оба исследования обнаруживают значительную комплементарность между различными практиками управления человеческими ресурсами и стратегией фирм. Фирмы, которым удается

должным образом совмещать эти виды деятельности, значительно превосходят по показателям своих конкурентов в отрасли.

Отметим, что чем сложнее становится задача исследования, тем меньше значимых выводов можно получить при рассмотрении более реалистичных (и потому более сложных) структур рынка. Поэтому большинство моделей рассматривают случаи монополий; так, в: [Mantovani, 2006] исследуется комплементарность между инновациями, направленными на улучшение качества продукта, и инновациями, направленными на улучшение технологического процесса. А в: [Lambertini, Montovani, 2009] рассматривается проблема монополии с дифференцированными продуктами при учете обоих типов инноваций. В: [Chevanaz, 2012] предложена модель инноваций для определения оптимального уровня цены и инвестиций в каждый из типов инноваций, более того, эта модель учитывала различные типы функций спроса при обобщенной функции отдачи от инноваций. Существует множество работ, посвященных эффекту обучения (см. например: [Jovanovic, Lach, 1989]); одна из последних — статья [Pan, Li, 2016], в которой строится модель при наличии обучения в процессе производства.

Однако существующие модели не учитывают того факта, что инновации, проводимые фирмой, и «общественный рынок» инноваций взаимосвязаны, даже если фирма производит принципиально новый продукт. То есть уровень технологий общества является комплементарным для уровня технологий фирмы, так как часть технологий является общедоступной, независимо от инновационной деятельности фирмы.

Поэтому в данном разделе мы сконцентрируемся на модели оптимального управления при наличии инноваций продукта и технологического процесса при учете комплементарности общественного и частного уровня технологий. Более того, в одной из модификаций модели мы рассмотрим влияние возможности рекламы продукта на объем и динамику инноваций.

### *Описание модели<sup>1</sup>*

Для начала рассмотрим базовую модель. Обозначим:

$c(t)$  — издержки (постоянные средние);

$p(t)$  — цена;

$u(t)$  — инвестиции в инновации продукта;

$v(t)$  — инвестиции в инновации, связанные с производственным процессом;

$q(t)$  — уровень технологичности продукта фирмы (относительный показатель, в начальном периоде равен 1);

---

<sup>1</sup> Раздел подготовлен при участии М. Л. Фреера, аспиранта департамента экономики Университета им. Джорджа Мейсона (PhD student in Economics, George Mason University Graduate Research Assistant at Interdisciplinary Center for Economic Studies GMU).



$h(t)$  — уровень технологий производственного процесса (относительный показатель, в начальном периоде равен 1);

$\rho$  — фактор дисконтирования.

Также необходимо ввести уровни технологий общества:

$q_{-i}(t)$  — уровень технологий продукта, достигнутый другими фирмами;

$h_{-i}(t)$  — уровень технологий производственного процесса, достигнутый другими фирмами.

Обозначим через  $f(p(t), q(t))$  — функцию спроса на товар, и предположим, что изменение издержек будет описываться следующим законом:  $\dot{c} = s(h(t), c(t))$ .

Также рассматривается влияние рекламы на оптимальный уровень инвестиций в инновации. Обозначим затраты на рекламу через  $\phi$  (некий параметр, выбираемый вне основной задачи; влияние его изменений представлено в разделе «Инновации и реклама»), тогда функция полезности будет также зависеть от этого параметра:  $f(p, q, \phi)$ . С учетом введенных предпосылок задача фирмы выглядит следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \max_{p(t), u(t), v(t)} \int_0^T e^{-\rho t} [(p(t) - c(t))f(p(t), q(t), \phi(t)) - u - v - \phi] dt, \\ \dot{c} = s(h(t), c(t)), \\ \dot{h} = r(h, h_{-i}, v), \\ \dot{q} = g(q, q_{-i}, u), \\ \dot{h}_{-i} = r(h, h_{-i}, \alpha), \\ \dot{q}_{-i} = g(q, q_{-i}, \beta). \end{array} \right.$$

Теперь рассмотрим динамику инновационного процесса. Предполагается, что фирма может пользоваться исследованиями других фирм для получения нового уровня технологий, но не может напрямую использовать их для производства более технологичного продукта или для усовершенствования производственного процесса. Мы рассматриваем модель без эффектов перелива, поэтому уровни технологий продукта и процесса не влияют друг на друга:

$$\dot{h} = r(h, h_{-i}, v); \quad \dot{h}_{-i} = r(h, h_{-i}, \alpha);$$

$$\dot{q} = g(q, q_{-i}, u); \quad \dot{q}_{-i} = g(q, q_{-i}, \beta),$$

где  $\alpha$  и  $\beta$  — экзогенные уровни инвестиций в инновации производственного процесса и товара соответственно.

Сначала запишем гамильтониан для данной задачи:

$$\begin{aligned} H = & (p - c)f(p, q, \phi) - u - v + \lambda_1 s(h, c) + \lambda_2 r(h, h_{-i}, v) + \\ & + \lambda_3 g(q, q_{-i}, u) + \lambda_4 r(h, h_{-i}, \alpha) + \lambda_5 g(q, q_{-i}, \beta). \end{aligned}$$

Тогда условия первого порядка будут выглядеть следующим образом:

$$(\hat{p} - c) \frac{f(\hat{p}, q, \hat{\phi})}{\partial p} + f(\hat{p}, q, \hat{\phi}) = 0;$$

$$-1 + \frac{f(\hat{p}, q, \hat{\phi})}{\partial \phi} = 0;$$

$$-1 + \lambda_3 \frac{\partial g(q, q_{-i}, \hat{u})}{\partial u} = 0;$$

$$-1 + \lambda_2 \frac{\partial r(h, h_{-i}, \hat{v})}{\partial v} = 0.$$

При условии следующих ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \dot{c} = s(h(t), c(t)), \\ \dot{h} = r(h, h_{-i}, v), \\ \dot{q} = g(q, q_{-i}, u), \\ \dot{h}_{-i} = r(h, h_{-i}, \alpha), \\ \dot{q}_{-i} = g(q, q_{-i}, \beta), \\ \dot{\lambda}_1 = \rho \lambda_1 + f(p, q, \phi) - \lambda_1 \frac{\partial s(c, h)}{\partial c}, \\ \dot{\lambda}_2 = \rho \lambda_2 - \lambda_1 \frac{\partial s(c, h)}{\partial h} - \lambda_2 \frac{\partial r(h, h_{-i}, v)}{\partial h} - \lambda_4 \frac{\partial r(h, h_{-i}, \beta)}{\partial h}, \\ \dot{\lambda}_3 = \rho \lambda_3 - (p - c) \frac{\partial f(p, q, \phi)}{\partial q} - \lambda_2 \frac{\partial r(q, q_{-i}, u)}{\partial q} - \lambda_4 \frac{\partial r(q, q_{-i}, \alpha)}{\partial q}, \\ \dot{\lambda}_4 = \rho \lambda_4 - \lambda_2 \frac{\partial r(h, h_{-i}, v)}{\partial h_{-i}} - \lambda_4 \frac{\partial r(h, h_{-i}, \beta)}{\partial h_{-i}}, \\ \dot{\lambda}_5 = \rho \lambda_5 - \lambda_5 \frac{\partial r(q, q_{-i}, u)}{\partial q_{-i}} - \lambda_4 \frac{\partial r(q, q_{-i}, \alpha)}{\partial q_{-i}}. \end{array} \right.$$

Теперь, специфицировав данные функции, возможно продемонстрировать результаты симуляций для данной модели. Далее будет использоваться линейная функция спроса:

$$f(p, q, \phi) = a - a_p p + a_q q + a_\phi \phi.$$

Также предполагается линейная динамика средних издержек  $s(h, c) = \sigma c - h$ .

Для учета комплементарности уровня знаний других фирм и уровня знаний данной фирмы будут использоваться  $g = u^2 q q_{-i}$  и  $r = v^2 h h_{-i}$ .

Таким образом, показаны частичная комплементарность уровня знаний и доступность максимального уровня знаний общества для фирмы.

Для начала рассматриваются два типа обществ: технологически высокоразвитое общество и технологически низкоразвитое общество. Эти общества различаются начальным уровнем  $q_{-i}$ ,  $h_{-i}$ : для первого они выше, чем соответствующие уровни технологий фирмы, а для второго ниже.

Перейдем к описанию и анализу результатов симуляции модели.

#### 4. Имитационные эксперименты

##### *Уровень и эффективность технологий*

В этом разделе рассматривается влияние начального уровня технологий в обществе на оптимальное решение. Начнем с высокотехнологического общества, в котором начальный уровень технологий выше уровня технологий фирмы. Вторым типом общества является низкотехнологическое, для которого начальный уровень технологий не превышает начального уровня технологий фирмы.

Высокотехнологическое общество можно рассматривать как пример того, когда фирма не производит принципиально нового продукта и не использует принципиально новой технологии. Низкотехнологическое общество подходит скорее для фирмы, которая выводит на рынок принципиально новый продукт или использует новую технологию для производства товара.

На рис. 1 и 2 показано, что в случае низкотехнологического общества фирма больше инвестирует в инновации. Однако поскольку фирма

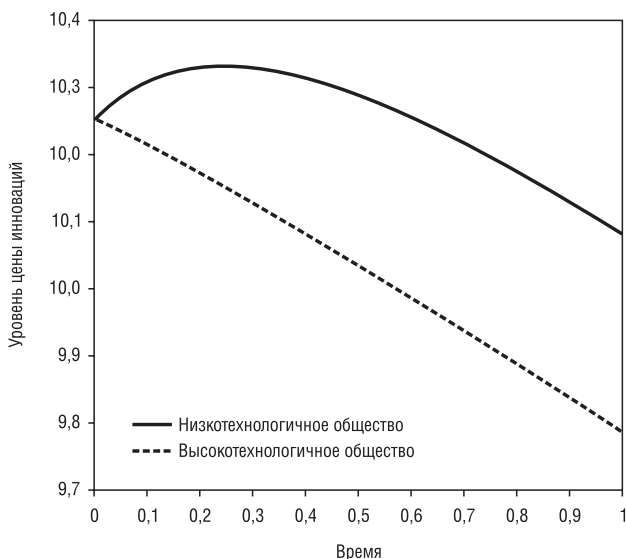


Рис. 1. Оптимальный уровень цены инноваций

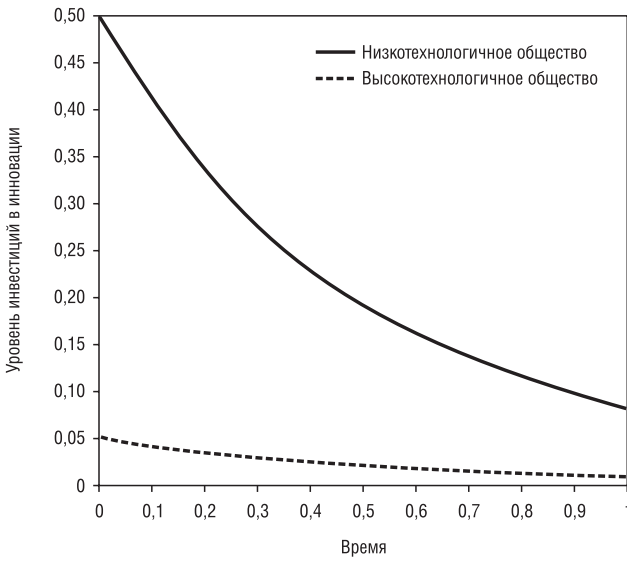


Рис. 2. Оптимальный уровень инвестиций в инновации

является монополистом, то значительную долю этих затрат она перекладывает на потребителя, поэтому цена для низкотехнологичного общества выше, чем цена для высокотехнологичного.

Также стоит рассмотреть реакцию фирмы на требовательность потребителей к уровню качества продукта, которая в нашей спецификации модели выражена через  $a_q = \partial f / \partial q$ . На рис. 3 мы видим оптимальный уровень технологий, но при прочих равных уровень технологий будет тем выше, чем выше уровень инвестиций в инно-

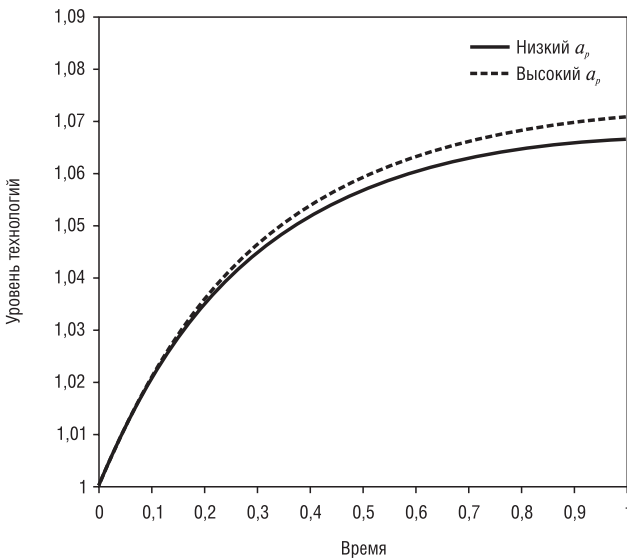


Рис. 3. Оптимальный уровень технологий

вазии (модель не является стохастической). Отметим, что чем выше спрос на качество продукта, тем больше фирма будет инвестировать в инновации (рис. 3). Также отметим, что в результате значимые различия по качеству формируются не мгновенно, а лишь по истечении определенного времени.

Следует подчеркнуть, что изначально при достаточно низких уровнях технологий различие не является значительным, однако увеличивается с течением времени. Это обусловлено природой инвестиций в инновации, поскольку отдача не является мгновенной.

Интересным фактом также является то, что инвестиции в качество продукта и инвестиции в производственный процесс являются субститутами. На рис. 4 и 5 мы видим, что при увеличении требовательности потребителя к уровню качества фирма повышает уровень инвестиций в качество продукта, однако снижает объем инвестиций в технологический процесс. Поскольку в этом случае фирма может получать бóльшую прибыль, просто повышая цену на товар при более высоком его качестве, предельная прибыль от инвестиций в качество продукта превышает предельную прибыль от инвестиций.

Исходя из того факта, что разные типы инвестиций в инновации являются субститутами, стоит обратить внимание на общий уровень инноваций. На рис. 6 мы видим, что при более высокой требовательности потребителя к качеству суммарный объем произведенных инноваций будет выше. Таким образом, мы не наблюдаем абсолютного замещения инноваций в технологический процесс инновациями в качество продукта.

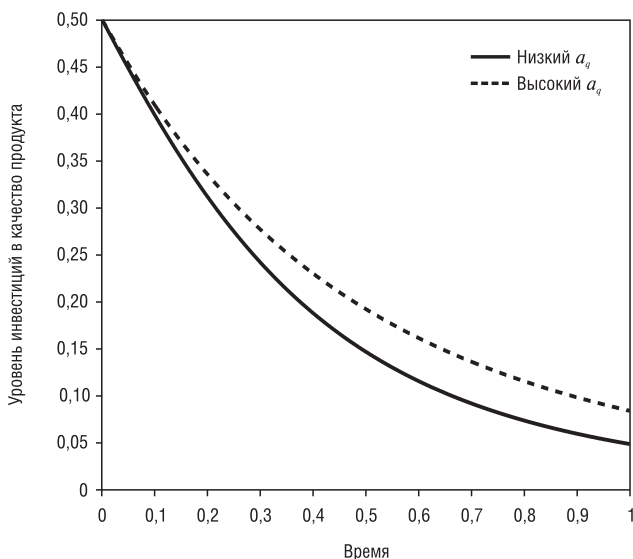


Рис. 4. Оптимальный уровень инвестиций в качество продукта

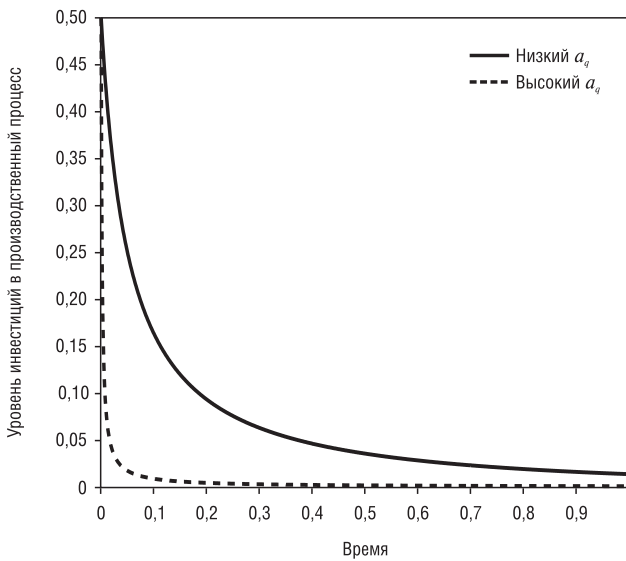


Рис. 5. Оптимальный уровень инвестиций в производственный процесс

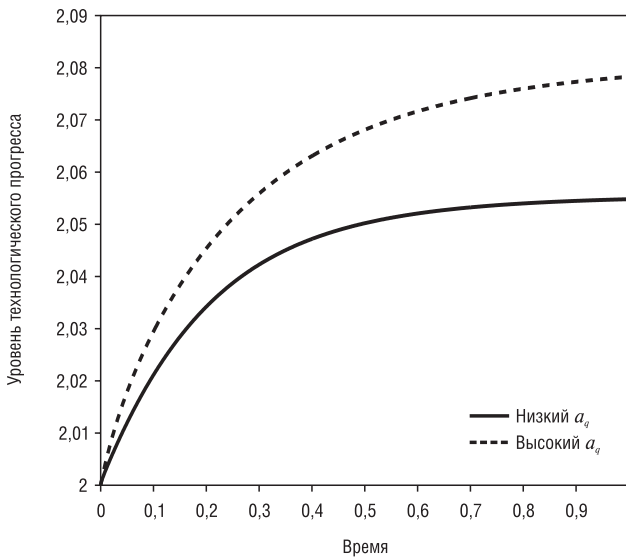


Рис. 6. Суммарный уровень технологического прогресса

### *Инновации и реклама*

Далее рассматривается влияние рекламы на оптимальный уровень инвестиций в инновации. Предполагается, что чем выше затраты на рекламу, тем больший спрос формируется на товар фирмы.

На рис. 7 мы видим затраты на рекламу при различных уровнях ее предельной эффективности. Нижняя кривая соответствует низкому



уровню предельной эффективности рекламы (ниже, чем предельное качество продукта), средняя кривая соответствует базовому уровню предельной эффективности рекламы (равной предельной эффективности от уровня качества), а верхняя кривая — высокому предельному уровню эффективности рекламы (выше, чем предельная эффективность от качества). Отметим, что в данном случае наблюдается повышение затрат на рекламу при увеличении ее эффективности (аналогично ин-

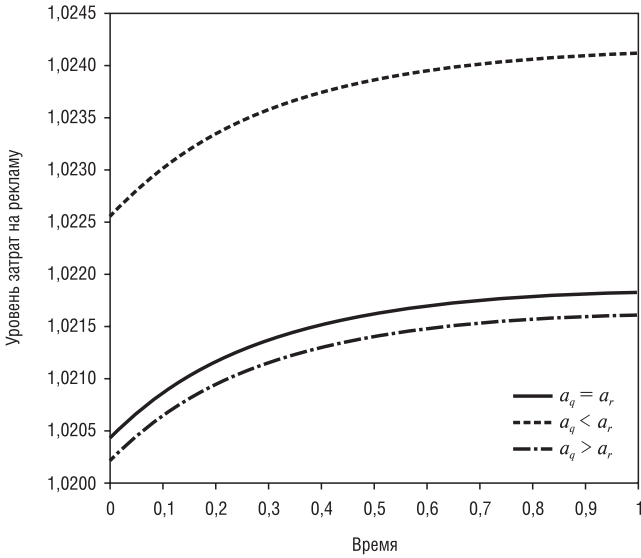


Рис. 7. Оптимальный уровень затрат на рекламу

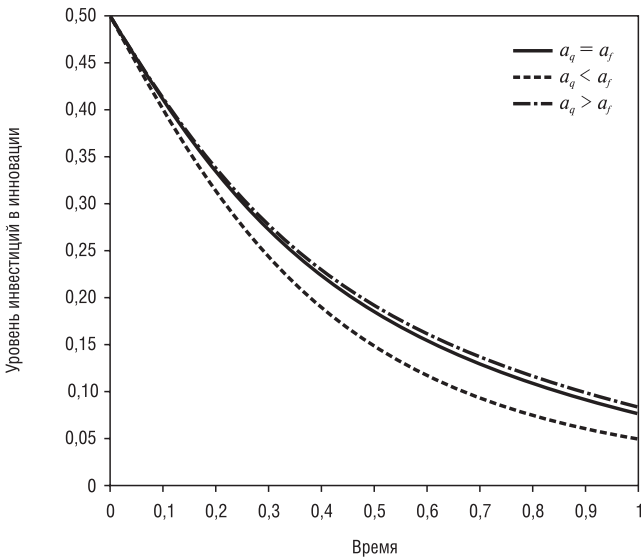


Рис. 8. Оптимальный уровень инвестиций в инновации

вестициям в инновации продукта). На рис. 8 изображен оптимальный уровень инвестиций при различных соотношениях предельной эффективности и предельного качества продукта. В данном случае зависимость будет обратной в сравнении с затратами на рекламу. Однако исходя из условий первого порядка можно отметить, что затраты на рекламу будут вытеснять инвестиции в инновации технологического прогресса, но не инвестиции в инновации продукта (рис. 7—8).

Итак, в данном разделе рассмотрена модель оптимального управления инновациями продукта и технологического процесса при наличии рекламы и комплементарности общественного и частного уровня технологий.

Имитационные расчеты на основе модели позволяют сделать вывод, что в случае высокотехнологичного общества фирма недостаточно инвестирует в инновации как продукта, так и технологического процесса, однако в случае низкотехнологичного общества фирма переносит бóльшую часть этих затрат на потребителя через повышение цены на продукт. Также инвестиции в инновации продукта тем выше, чем больше требовательность потребителей к качеству. Кроме того, наблюдается эффект замещения инноваций технологического процесса рекламой: чем выше эффективность рекламы, тем меньше фирма будет инвестировать в инновации технологического процесса.

### Заключение

Диффузия инноваций определенно является одной из наиболее быстро развивающихся областей исследований. Более того, многие из вопросов, поднятых в ходе анализа диффузии, лежат в основе самой экономической теории, поскольку затрагивают критичные вопросы, относящиеся к экономической координации и экономической динамике. Весьма разнообразные классы моделей в настоящий момент конкурируют в интерпретации инноваций, диффузии и их эффектов.

Одной из перспективных задач для дальнейшего исследования инновационных процессов является анализ неравновесных ситуаций, когда спрос на инновации не совпадает с их предложением. В этом случае баланс знаний, о котором шла речь выше, или баланс качеств инноваций, модели которого предстоит создать, отсутствует, и возникает проблема поиска узких мест в системе из инновационных процессов. Приведенные в работе модели управления инновационными процессами и эволюционные модели, представленные в статье [Букин, 2015], можно рассматривать как фрагменты для конструирования возможных неравновесных моделей на рынке инновационных товаров. Но это уже тема для дальнейшей работы.

### Литература

1. Букин К. А. Диффузия инноваций: модель эволюционных процессов // Экономическая политика. 2015. № 6. С. 133—143.

2. *Леонтьев В. В.* Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ // Плановое хозяйство. 1925. № 12. С. 254—258.
3. *Макаров В. Л.* Баланс научных разработок и алгоритм его решения // Оптимизация: Сб. трудов ИМ СО АН. 1973. Вып. 11. С. 37—45.
4. *Розоноэр Л. И., Седых Е. И.* О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. I // Автоматика и телемеханика. 1979а. № 2. С. 110—119.
5. *Розоноэр Л. И., Седых Е. И.* О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. II // Автоматика и телемеханика. 1979б. № 3. С. 119—130.
6. *Розоноэр Л. И., Седых Е. И.* О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. III // Автоматика и телемеханика. 1979с. № 5. С. 137—148.
7. *Русман И. Б., Болдырев Р. Л., Щепина И. Н.* Труды конференции «Математическое моделирование систем. Методы, приложения и средства». Воронеж: Изд-во ВГУ, 1998. С. 53—58.
8. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Предисл. В. С. Автономова. М.: Эксмо, 2007.
9. *Щепина И.* Анализ инновационной деятельности регионов России: многоуровневый подход. Дисс. ... д. э. н. М.: ЦЭМИ РАН, 2012.
10. *Arora A., Gambardella A.* Evaluating technological information and utilizing it: Scientific knowledge, technological capability and external linkages in biotechnology // Journal of Economic Behavior and Organisation. 1994. Vol. 24. No 1. P. 91—114.
11. *Athey S., Schmutzler A.* Product and process flexibility in an innovative environment // Rand Journal of Economics. 1995. Vol. 26. No 4. P. 557—574.
12. *Bayus B. L.* Optimal dynamic policies for product and process innovation // Journal of Operations Management. 1995. Vol. 12. No 3. P. 173—185.
13. *Blonigen B., Taylor C.* R&D activity and acquisitions in high technology industries: evidence from the US electronics industry // Journal of Industrial Economics. 2000. Vol. 47. No 1. P. 47—71.
14. *David P. A., Foray D.* Dynamics of competitive technology diffusion through local network structures: The case of EDI document standards // New Developments in Technology Studies / L. Leydesdorff (ed). Amsterdam: Elsevier, 1994. P. 63—78.
15. *Davies S.* The diffusion of process innovations. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
16. *Dosi G.* The research on innovation diffusion. Some introductory remarks // Rivista Internazionale di Scienze Sociali. 1992. Vol. 100. No 3. P. 219—226.
17. *Easingwood C. J., Mahajan V., Muller E.* A Nonuniform influence innovation diffusion model of new product // Marketing Science. 1983. Vol. 2. No 3. P. 273—295.
18. *Farrell J., Saloner G.* Standardization, compatibility, and innovation // Rand Journal of Economics. 1985. Vol. 16. No 1. P. 70—83.
19. *Fisher J. C., Pry R. H.* A simple substitution model of technological change // Technological Forecasting and Social Change. 1971. Vol. 3. No 2. P. 75—88.
20. *Gebhardt A., Hatzold O.* Numerically controlled machine tools // The diffusion of new industrial processes / L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1974. P. 22—57.
21. *Ghemawat P.* Commitment to a process innovation: Nucor, USX, and thin-slab casting // Journal of Economics and Management Strategy. 1993. Vol. 2. No 1. P. 135—161.
22. *Gold B., Peirce W. S., Rosegger G.* Diffusion of major technological innovations in US iron and steel manufacturing // Journal of Industrial Economics. 1970. Vol. 18. No 3. P. 218—241.
23. *Gort M., Klepper S.* Time paths in the diffusion of product innovations // Economic Journal. 1982. Vol. 92. No 367. P. 630—653.
24. *Griliches Z.* Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of Technological Change // Econometrica. 1957. Vol. 25. No 4. P. 501—522.
25. *Hakanson S.* Special presses in paper-making // The diffusion of new industrial processes / L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1974. P. 58—104.

26. *Ichniowski C., Shaw K., Prennushi G.* The effects of human resource management practices on productivity: A study of steel finishing lines // *American Economic Review*. 1997. Vol. 87. No 3. P. 291–313.
27. *Jovanovic B., Lach S.* Entry, Exit, and Diffusion with Learning by Doing // *American Economic Review*. 1989. Vol. 79. No 4. P. 690–699.
28. *Kamien M., Oren S., Tauman Y.* Optimal Licensing of Cost Reducing Innovation // *Journal of Mathematical Economics*. 1992. Vol. 21. No 5. P. 483–508.
29. *Katz M. L., Shapiro C.* Network externalities, competition, and compatibility // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. No 3. P. 424–440.
30. *Katz M. L., Shapiro C.* Product introduction with network externalities // *Journal of Industrial Economics*. 1992. Vol. 40. No 1. P. 55–83.
31. *Katz M. L., Shapiro C.* Systems competition and network effects // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. Vol. 8. No 2. P. 93–115.
32. *Katz M. L., Shapiro C.* Technology adoption in the presence of network externalities // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. No 4. P. 822–841.
33. *Lacci L. A., Davies S. W., Smith R.* Tunnel kilns in brickmaking // *The diffusion of new industrial processes* / L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1974. P. 105–145.
34. *Lambertini L., Mantovani A.* Process and product innovation by a multiproduct monopolist: a dynamic approach // *International Journal of Industrial Organization*. 2009. Vol. 27. No 4. P. 508–518.
35. *Lancaster K. J.* A new approach to consumer theory // *Journal of Political Economy*. 1966. Vol. 74. No 2. P. 132–157.
36. *Lancaster K. J.* Change and innovation in the technology of consumption // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56. No 2. P. 14–23.
37. *Mansfield E.* *Industrial research and technological innovation: An economic analysis*. N.Y.: W.W. Norton, 1968.
38. *Mansfield E.* *Technological change: Measurement, determinants, and diffusion* // Report to the President by the National Commission on Technology, Automation, and Economic Progress. 1966. February. Appendix vol. II. Washington, DC. P. 97–25.
39. *Mansfield E., Rapoport J., Romeo A., Villani E., Wagner S., Husic F.* *The production and application of new industrial technology*. N.Y.: W.W. Norton, 1977.
40. *Mantovani A.* Complementarity between product and process innovation in a monopoly setting // *Economics of Innovation and New Technology*. 2006. Vol. 15. No 3. P. 219–234.
41. *Pan X., Li S.* Dynamic optimal control of process-product innovation with learning by doing // *European Journal of Operational Research*. 2016. Vol. 248. No 1. P. 136–145.
42. *Pine II B. J., Victor B.* Making mass customization work // *Harvard Business Review*. 1993. Vol. 71. No 5. P. 108–117.
43. *Porter M.* What's strategy // *Harvard Business Review*. 1996. Vol. 74. No 6. P. 61–78.
44. *Robinson R., Lakhani C.* Dynamic price models for new product planning // *Management Sciences*. 1975. Vol. 21. No 10. P. 1113–1122.
45. *Rosegger G.* *The economics of production and innovation: an industrial perspective*. N.Y.: Pergamon Press, 1980.
46. *Rosenberg N.* Why do firms do basic research (with their own money)? // *Research Policy*. 1990. Vol. 19. No 2. P. 165–174.
47. *Silverberg G., Dosi G., Orsenigo L.* Innovation, diversity and diffusion: A self-organisation model // *Economic Journal*. 1988. Vol. 98. No 393. P. 1032–1054.
48. *Smith R. J.* Shuttleless looms // *The diffusion of new industrial processes* / L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1974. P. 251–293.
49. *Stoneman P.* *The economics of technological diffusion*. Oxford: Wiley-Blackwell, 2001.
50. *Veugelers R., Cassiman B.* Make and buy in innovation strategies: Evidence from Belgian manufacturing firms // *Research Policy*. 1999. Vol. 28. No 1. P. 63–80.

51. *Veugelers R.* Internal R&D expenditures and external technology sourcing // *Research Policy*. 1997. Vol. 26. No 3. P. 303–316.
52. *Wozniak G. D.* The adoption of interrelated innovations: A human capital approach // *Review of Economics and Statistics*. 1984. Vol. 66. No 1. P. 70–79.

Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 109–132

Mark LEVIN<sup>1,2</sup>, Dr. Sci. (Econ.), professors. E-mail: mlevin05@gmail.com.

Ksenia MATROSOVA<sup>1,2</sup>. E-mail: matrosova.k@gmail.com.

<sup>1</sup> National Research University Higher School of Economics (26, Shabolovka ul., Moscow, 119049, Russian Federation).

<sup>2</sup> Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadskogo prosp., Moscow, 119571, Russian Federation).

### **Innovation Management. The Case of Advertising and Complementarity of Public and Private Level of Technology**

#### **Abstract**

This paper is an analysis of the diffusion of innovation. The first section provided an overview of the issues and analyzed the problems of diffusion of innovations, the tools used in the economy of innovation. The second section is devoted to the problems of the diffusion of innovations in the concept of K. Lancaster, in which innovations are considered primarily as changes in quality (attributes) of goods. The final section the model of the optimal control of diffusion processes is proposed and using it by the methods of simulation analysis.

*Key words: diffusion of innovation, attributes, simulation analysis.*

*JEL: C02, C31, C63.*

#### **References**

1. Bukin K. A. Diffusion of innovations: A model of the evolutionary processes. *Ekonomicheskaya Politika*, 2015, No. 6, pp. 133-143.
2. Leontiev V. V. The balance of the national economy of USSR. Methodological analysis of the Central Statistical Office's work. *Planovoe Khozyajstvo*, 1925, no. 12, pp. 254-258.
3. Makarov V. L. The balance of scientific developments and the ability of its solutions. *Optimizaciya*, 1973, no. 11, pp. 37-45.
4. Rozonoehr L. I., Sedyh E. I. About the mechanisms of evolution of self-replicating systems. I. *Avtomatika i Telemekhanika*, 1979a, no. 2, pp. 110-119.
5. Rozonoehr L. I., Sedyh E. I. About the mechanisms of evolution of self-replicating systems. II. *Avtomatika i Telemekhanika*, 1979b, no. 3, pp. 119-130.
6. Rozonoehr L. I., Sedyh E. I. About the mechanisms of evolution of self-replicating systems. III. *Avtomatika i Telemekhanika*, 1979c, no. 5, pp. 137-148.
7. Russman I. B., Boldyrev R. L., Shchepina I. N. *Conference materials "Mathematical modeling of systems. Methods and means of application"*. Voronezh: VGU Publ., 1998, pp. 53-58.
8. Schumpeter J. *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.
9. Shchepina I. *Analysis of innovative activity of regions of Russia: A multilevel approach*. Dissertation. 2012.
10. Arora A., Gambardella A. Evaluating technological information and utilizing it: Scientific knowledge, technological capability and external linkages in biotechnology. *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 1994, vol. 24, no. 1, pp. 91-114.

11. Athey S., Schmutzler A. Product and process flexibility in an innovative environment. *Rand Journal of Economics*, 1995, vol. 26, no. 4, pp. 557-574.
12. Bayus B. L. Optimal dynamic policies for product and process innovation. *Journal of Operations Management*, 1995, vol. 12, no. 3, pp. 173-185.
13. Blonigen B., Taylor C. R&D activity and acquisitions in high technology industries: evidence from the US electronics industry. *Journal of Industrial Economics*, 2000, vol. 47, no. 1, pp. 47-71.
14. David P. A., Foray D. Dynamics of competitive technology diffusion through local network structures: The case of EDI document standards. In: L. Leydesdorff (ed). *New Developments in Technology Studies*. Amsterdam: Elsevier, 1994, pp. 63-78.
15. Davies S. *The diffusion of process innovations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
16. Dosi G. The research on innovation diffusion. Some introductory remarks. *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 1992, vol. 100, no. 3, pp. 219-226.
17. Easingwood C. J., Mahajan V., Muller E. A Nonuniform influence innovation diffusion model of new product. *Marketing Science*, 1983, vol. 2, no. 3, pp. 273-295.
18. Farrell J., Saloner G. Standardization, compatibility, and innovation. *Rand Journal of Economics*, 1985, vol. 16, no. 1, pp. 70-83.
19. Fisher J. C., Pry R. H. A simple substitution model of technological change. *Technological Forecasting and Social Change*, 1971, vol. 3, no. 2, pp. 75-88.
20. Gebhardt A., Hatzold O. Numerically controlled machine tools. In: L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). *The diffusion of new industrial processes*. Cambridge: Cambridge University Press, 1974, pp. 22-57.
21. Ghemawat P. Commitment to a process innovation: Nucor, USX, and thin-slab casting. *Journal of Economics and Management Strategy*, 1993, vol. 2, no. 1, pp. 135-161.
22. Gold B., Peirce W. S., Rosegger G. Diffusion of major technological innovations in US iron and steel manufacturing. *Journal of Industrial Economics*, 1970, vol. 18, no. 3, pp. 218-241.
23. Gort M., Klepper S. Time paths in the diffusion of product innovations. *Economic Journal*, 1982, vol. 92, no. 367, pp. 630-653.
24. Griliches Z. Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of Technological Change. *Econometrica*, 1957, vol. 25, no. 4, pp. 501-522.
25. Hakanson S. Special presses in paper-making. In: L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). *The diffusion of new industrial processes*. Cambridge: Cambridge University Press, 1974, pp. 58-104.
26. Ichniowski C., Shaw K., Prennushi G. The effects of human resource management practices on productivity: A study of steel finishing lines. *American Economic Review*, 1997, vol. 87, no. 3, pp. 291-313.
27. Jovanovic B., Lach S. Entry, Exit, and Diffusion with Learning by Doing. *American Economic Review*, 1989, vol. 79, no. 4, pp. 690-699.
28. Kamien M., Oren S., Tauman Y. Optimal Licensing of Cost Reducing Innovation. *Journal of Mathematical Economics*, 1992, vol. 21, no. 5, pp. 483-508.
29. Katz M. L., Shapiro C. Network externalities, competition, and compatibility. *American Economic Review*, 1985, vol. 75, no. 3, pp. 424-440.
30. Katz M. L., Shapiro C. Product introduction with network externalities. *Journal of Industrial Economics*, 1992, vol. 40, no. 1, pp. 55-83.
31. Katz M. L., Shapiro C. Systems competition and network effects. *Journal of Economic Perspectives*, 1994, vol. 8, no. 2, pp. 93-115.
32. Katz M. L., Shapiro C. Technology adoption in the presence of network externalities. *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, no. 4, pp. 822-841.
33. Lacci L. A., Davies S. W., Smith R. Tunnel kilns in brickmaking. In: L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). *The diffusion of new industrial processes*. Cambridge: Cambridge University Press, 1974, pp. 105-145.
34. Lambertini L., Mantovani A. Process and product innovation by a multiproduct monopolist: a dynamic approach. *International Journal of Industrial Organization*, 2009, vol. 27, no. 4, pp. 508-518.



35. Lancaster K. J. A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, 1966, vol. 74, no. 2, pp. 132-157.
36. Lancaster K. J. Change and innovation in the technology of consumption. *American Economic Review*, 1966, vol. 56, no. 2, pp. 14-23.
37. Mansfield E. *Industrial research and technological innovation: An economic analysis*. N.Y.: W.W. Norton, 1968.
38. Mansfield E. *Technological change: Measurement, determinants, and diffusion*. Report to the President by the National Commission on Technology, Automation, and Economic Progress, 1966. February. Appendix vol. II. Washington, DC, pp. 97-25.
39. Mansfield E., Rapoport J., Romeo A., Villani E., Wagner S., Husic F. *The production and application of new industrial technology*. N.Y.: W.W. Norton, 1977.
40. Mantovani A. Complementarity between product and process innovation in a monopoly setting. *Economics of Innovation and New Technology*, 2006, vol. 15, no. 3, pp. 219-234.
41. Pan X., Li S. Dynamic optimal control of process-product innovation with learning by doing. *European Journal of Operational Research*, 2016, vol. 248, no. 1, pp. 136-145.
42. Pine II B. J., Victor B. Making mass customization work. *Harvard Business Review*, 1993, vol. 71, no. 5, pp. 108-117.
43. Porter M. What's strategy. *Harvard Business Review*, 1996, vol. 74, no. 6, pp. 61-78.
44. Robinson R., Lakhani C. Dynamic price models for new product planning. *Management Sciences*, 1975, vol. 21, no. 10, pp. 1113-1122.
45. Rosegger G. *The economics of production and innovation: an industrial perspective*. N.Y.: Pergamon Press, 1980.
46. Rosenberg N. Why do firms do basic research (with their own money)? *Research Policy*, 1990, vol. 19, no. 2, pp. 165-174.
47. Silverberg G., Dosi G., Orsenigo L. Innovation, diversity and diffusion: A self-organisation model. *Economic Journal*, 1988, vol. 98, no. 393, pp. 1032-1054.
48. Smith R. J. Shuttleless looms. In: L. Nasbeth, G. F. Ray (eds.). *The diffusion of new industrial processes*. Cambridge: Cambridge University Press, 1974, pp. 251-293.
49. Stoneman P. *The economics of technological diffusion*. Oxford: Wiley-Blackwell, 2001.
50. Veugelers R., Cassiman B. Make and buy in innovation strategies: Evidence from Belgian manufacturing firms. *Research Policy*, 1999, vol. 28, no. 1, pp. 63-80.
51. Veugelers R. Internal R&D expenditures and external technology sourcing. *Research Policy*, 1997, vol. 26, no. 3, pp. 303-316.
52. Wozniak G. D. The adoption of interrelated innovations: A human capital approach. *Review of Economics and Statistics*, 1984, vol. 66, no. 1, pp. 70-79.

# ДИФфуЗИЯ ИННОВАЦИЙ: МОДЕЛЬ ЭВОЛЮЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ\*

**Кирилл БУКИН**

кандидат физико-математических наук,  
доцент департамента теоретической экономики,  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»  
(119049, Москва, ул. Шаболовка, д. 26).  
E-mail: kbukin@hse.ru

Оіковочіа • Політка

OIKONOMIA • POLITIKA

## 1. Эволюционный подход к исследованию экономических явлений

Эволюционная экономическая теория насчитывает около 100 лет — если считать ее началом вышедшую в 1911 году работу Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития», который, в частности, писал: «...под развитием следует понимать лишь такие изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, то есть случайные изменения „предоставленного самому себе“, а не приводимого в движение импульсами извне народного хозяйства» [Шумпетер, 2007].

Подробный анализ аспектов эволюционной теории Шумпетера приведен в ставшей классической монографии Ричарда Нельсона и Сиднея Уинтера «Эволюционная теория экономических изменений» [Нельсон, Уинтер, 2012].

Наиболее полная систематизация результатов, полученных в эволюционной экономике, содержится в работе [Safarzyńska, van den Bergh, 2010]. В частности, авторы работы приводят математические модели, близкие к тем, которые рассмотрены

### Аннотация

Предметом настоящего исследования является диффузия инноваций. Цель исследования — построение модели инновационных процессов, происходящих в пространстве признаков или характеристик продуктов. Анализируются основные проблемы диффузии инноваций, а также различные подходы в моделировании диффузионных процессов, включающих изменения качества инновационных продуктов и технологий. В работе предлагается оригинальная модель диффузии инноваций в пространстве свойств, позволяющая анализировать возможное изменение свойств инновационных продуктов и наметить пути к предсказанию появления товаров с принципиально новыми свойствами.

**Ключевые слова:** диффузия инноваций, эволюционная теория.

**JEL:** C02, C31, C63.

\* Автор выражает глубокую благодарность Льву Ильичу Розоноэру, идеи которого вдохновили работу над настоящей статьей и который в течение многих лет уделяет большое внимание курированию наших исследований.

в: [Розоноэр, Седых, 1979a], но в этой обзорной статье нет упоминания о моделировании эволюционных процессов в пространстве характеристик, когда эти характеристики непрерывны, а не дискретны, что делает цикл работ Л. Розоноэра и Е. Седых уникальным.

Начиная с 1990-х годов эволюционную теорию стали применять в теории игр, что позволило разрешить проблему выбора конкретного равновесия в играх с множественными равновесиями по Нэшу. Эти исследования были стимулированы работами биологов. В частности, применение «биологического» подхода дает возможность отказаться от требования о рациональности или о совершенной информированности игроков либо ослабить его. Кроме того, эволюционный подход позволил игрокам совершенствовать свои стратегии, основываясь на методе «проб и ошибок». Дальнейшее развитие эволюционной теории игр связано с введением мутаций, понимаемых как последовательность небольших стохастических шоков. Одна из наиболее известных работ в этой области принадлежит [Kandori et al., 1993]. Используя наработки биологов, они предположили, что агенты при выборе стратегий не обязаны моментально реагировать на изменения окружающей среды (что может быть определено как инертность), действуют недальновидно и существует возможность случайной смены ими стратегий под воздействием мутаций.

В работе [Fudenberg, Imhof, 2006] обращается внимание на важность мутаций при выборе агентами имитационных стратегий, при этом они имитируют лишь те стратегии, которые ранее использовались в игре и приводили к успеху.

В статье [Hodgson, Huang, 2012] исследуется взаимосвязь двух основных подходов к изучению эволюционных процессов в экономике: эволюционной экономики и эволюционной теории игр. Авторы отмечают, что сотрудничество между двумя этими направлениями вполне возможно, но оно наталкивается на «доктринальные» барьеры. Экономисты, работающие в этих направлениях, в значительной степени придерживаются различных взглядов на методы исследований и концептуально по-разному подходят к пониманию экономических явлений. Более того, разделение с течением времени стало институализированным настолько, что «эволюционные» экономисты оказались в департаментах бизнес-школ, в то время как специалисты по эволюционной теории игр работают в департаментах экономики.

Нельзя не отметить использование эволюционных подходов в экспериментальной экономике. Показательной является работа [Xu, Wang, 2008] по проведению эксперимента, в котором участвовали две группы агентов, представлявшие взаимодействующие популяции.

Игра под названием «скромность и распушенность» была исследована математическими биологами еще в конце 1970-х годов и описана с помощью системы дифференциальных уравнений. Целью исследования было построение фазовых портретов. Интересно, что полученные исследователями фазовые портреты игры, в которой участвовали по

8 добровольцев с каждой из двух сторон, оказались близкими к тем, что были получены компьютерным моделированием соответствующих систем дифференциальных уравнений.

Класс эволюционных моделей процесса создания инноваций также рассматривается в работе [Полтерович, Хенкин, 1988].

## 2. Описание модели

В отличие от цитировавшихся ранее работ нами будет выбрана математическая модель, описывающая эволюционные процессы, но по сравнению с подходом Нельсона и Уинтера, которые рассматривали в качестве агентов фирмы, осуществляющие имитационную или инновационную деятельность, мы будем опираться на эволюционные процессы, происходящие в пространстве признаков или характеристик продуктов. При таком моделировании экономические агенты, отвечающие за инновационную деятельность, неявно присутствуют, но их параметры при математической формализации фигурируют лишь в виде «диффузионных» членов уравнений. В работе [Левин, Матросова, 2015] содержится подробное изложение теории потребления Келвина Ланкастера, в которой объектами выбора потребителя являются характеристики товаров. Тем самым инновационная деятельность направлена на улучшение существующих характеристик или же на создание товаров с новыми характеристиками.

«Диффузия инноваций» в заглавии данной статьи — в значительной степени дань традиции. На деле же в этой работе рассматривается не распространение технологий среди фирм, а процесс, скорее напоминающий физическое явление диффузии в средах, — в нашем случае средой является пространство характеристик.

В цикле работ [Розоноэр, Седых, 1979а, 1979б, 1979с] рассматриваются математические модели, описывающие процесс видообразования, или если перейти от «биологической» интерпретации к более широкой «естественнонаучной», то речь в этих работах идет об описании эволюции самовоспроизводящихся систем.

Наиболее общее уравнение, описывающее процессы эволюции, задано следующим образом:

$$\frac{\partial n}{\partial t}(x, t) = f(x, \{n(\xi, t)\})n(x, t) + M(x, \{n(\xi, t)\}), \quad (1)$$

где:  $n(x, t)$  — плотность эволюционирующей среды,  $f$  — слагаемое правой части уравнения (1), отвечающее за самовоспроизведение и конкуренцию элементов среды. Отметим, что аргумент в фигурных скобках  $\{n(\xi, t)\}$  является оператором от плотности  $n(\xi, t)$ , и в дальнейшем этот оператор будет задаваться в виде интеграла  $\int K(x, \xi) n(\xi, t) d\xi$ , причем в зависимости от выбора ядра  $K(x, \xi)$  можно промоделировать широкий класс взаимодействий элементов самовоспроизводящейся системы. Второе слагаемое в правой части уравнения  $M(x, \{n(\xi, t)\})$

отвечает за «мутации», то есть случайные изменения среды, не описываемые направленным отбором или каким-либо иным воздействием окружающей среды на систему.

Насколько обоснованно использование этой модели для описания процесса диффузии инноваций? Нам представляется, что модель может быть адекватным описанием процесса создания и конкуренции инновационных продуктов. В данном случае плотность  $n(x, t)$  рассматривается в пространстве потребительских свойств продуктов (это конечномерное пространство, например можно взять  $R^N$  или же какое-либо из его множеств). С таким же успехом модель применима для описания диффузии инновационных процессов и технологий, всё зависит от интерпретаций пространства свойств (аналогичное пространство называется пространством признаков).

Одной из задач данной работы является демонстрация того, что за счет «мутационного» члена уравнения (1), отвечающего в нашей интерпретации за инновационное создание продуктов с принципиально новыми свойствами, решения уравнения (1) имеют более высокую размерность носителя (более строгое описание будет представлено ниже), чем размерность носителя начальной функции, а именно  $n(x, 0)$ .

Чтобы конкретизировать модель, обратимся к уравнению (2), заимствованному из [Розоноэр, Седых, 1979с]:

$$\frac{\partial n}{\partial t} = [u(x) - \int K(x, \xi) n(\xi, t) d\xi] n(x, t) + D\Delta n. \quad (2)$$

Это уравнение является нелинейным интегро-дифференциальным второго порядка и представляет собою частный случай уравнения (1).

«Мутационный» член, отвечающий за возникновение новых свойств, имеет вид  $D\Delta n$ , где, по аналогии с уравнением теплопроводности (оно же уравнение диффузии), коэффициент  $D > 0$  мы будем называть коэффициентом диффузии, в то время как  $\Delta = \sum_1^N \frac{\partial^2}{\partial x_i^2}$  — оператор Лапласа.

Слагаемое  $[u(x) - \int K(x, \xi) n(\xi, t) d\xi] n(x, t)$  уравнения (2) нуждается в подробной интерпретации. Экзогенно задаваемая функция  $u(x)$  на эволюционном языке называется «рельефом отбора» и призвана отражать априорные тенденции в видообразовании (например, утолщение слоя подкожного жира млекопитающих в ответ на изменение климата и т. д.).

Поскольку нашей задачей является выяснение вопроса о возникновении новых свойств, а не совершенствование уже существующих, то проще всего положить  $u(x) = const$ , что будет свидетельствовать об «однородности», то есть о независимости темпов роста от  $x$ . Другими словами, все существующие и будущие свойства одинаково ценны.

Это условие принято с целью упрощения математического моделирования и может быть впоследствии ослаблено, так как на практике априорные тенденции совершенствования технологий не задаются

константой и обычно известны, в отличие от фундаментальной науки, в которой происходят спонтанные, заранее не планируемые открытия.

Интегральный оператор  $\int K(x, \xi) n(\xi, t) d\xi$  характеризует взаимодействие элементов системы (здесь предполагается, что ядро  $K(x, \xi) > 0$ ). Подавление эволюционирования элементов системы обеспечивается знаком минус в правой части уравнения (2). Под подавлением эволюционирования понимается как наложение законодательных ограничений, препятствующих нововведениям, так и конкурентная борьба между инновационными продуктами, приводящая к вытеснению менее передовых продуктов.

В работе [Розоноэр, Седых, 1979с] особое внимание уделяется интегральному оператору типа свертки, когда интеграл имеет вид  $\int K(x - \xi) n(\xi, t) d\xi$ . Подобный вид оператора позволяет сымитировать «локальный» характер конкуренции, то есть взаимодействие элементов системы лишь с близкими признаками. Кроме того, уравнение, содержащее свертку двух функций при использовании известных интегральных преобразований Фурье или Лапласа, допускает в ряде случаев явное аналитическое решение.

### *Диффузия инноваций в случае однородной среды и локальной конкуренции*

Если выбрать уравнение (3) в качестве основной математической модели, описывающей диффузию инноваций, то нам предстоит обсудить следующие вопросы: в каком классе функций будем искать решение? Каковы свойства ядра оператора свертки? Каковы начальные условия?

$$\frac{\partial n}{\partial t}(x, t) = [a - \int K(x - \xi) n(\xi, t) d\xi] n(x, t) + D\Delta n, \quad (3)$$

где:  $a = \text{const}$ ,  $D > 0$ .

В работе [Розоноэр, Седых, 1979а, 1979б] предполагалось, что плотность в пространстве признаков принадлежит классу  $C^2$  при  $t > 0$ , а начальная функция  $n(x, 0)$  кусочно-непрерывна.

Нам потребуется расширение класса функций, в котором ищется решение уравнения (3).

Здесь следует отметить, что в случае биологического видообразования плотность популяции является функцией, заданной в конечном (пусть и в большом) числе точек  $N$ -мерного пространства (дискретная, а не непрерывная плотность).

Моделирование процесса видообразования с помощью интегродифференциального уравнения типа (3) имеет ряд неоспоримых преимуществ перед системой обыкновенных дифференциальных уравнений, описывающих эволюцию популяции во времени. Так, например, «мутационный» член уравнения (3) в виде оператора Лапласа гораздо точнее описывает случайную изменчивость видов, чем его дискретный аналог. Не говоря уже о том, что интегро-дифференциальные



уравнения в частных производных позволяют также моделировать направленную эволюцию, чего дискретный аналог не предполагает.

Мы предлагаем максимально расширить класс исследуемых решений уравнения (3), а именно — исходным классом функций будем считать класс обобщенных функций медленного роста. Это позволит «перебросить мостик» между непрерывными и дискретными плотностями, используя в качестве начальных функций дельта-функции.

Мы предлагаем без ограничения общности считать, что инновационные продукты обладают лишь двумя свойствами. Замена общего случая на  $R^2$  не ограничивает общности, но при этом технически проще работать в пространстве двух измерений. Другим упрощением, имеющим чисто технический характер, является работа со всем  $R^2$ , а не только с неотрицательным квадрантом (что было бы логичным)  $R^2_+$ . При рассмотрении уравнения (3) в неотрицательном квадранте  $R^2_+$  пришлось бы пользоваться преобразованием Лапласа обобщенных функций. Техника такой работы вполне успешно зарекомендовала себя при решении уравнений в частных производных с постоянными коэффициентами (см., например: [Владимиров, 1979]). Мы же воспользуемся в качестве исходного класса функций пространством обобщенных функций медленного роста, определенных на  $R^2$ , и будем применять преобразование Фурье.

На данном этапе будем считать, что ядро свертки  $K(x_1, x_2)$  — кусочно-непрерывная, четная, интегрируемая, неотрицательная функция, при этом  $(x_1, x_2) \in R^2$ . Под четностью понимается следующее свойство:  $K(\pm x_1, \pm x_2) = K(x_1, x_2)$  при любой комбинации знаков перед  $x_1, x_2$ . Пусть дополнительно  $\int K(x) dx = \bar{K} > 0$ .

Покажем, что инновационный процесс, описываемый уравнением (3), приводит к появлению продуктов с новыми свойствами. Однако нелинейность уравнения (3) не позволяет непосредственно воспользоваться преобразованием Фурье без его предварительной линеаризации.

Отметим, что уравнение (3) имеет нетривиальное решение  $u_0 = a/\bar{K}$  (проверяется непосредственной подстановкой, константа  $\bar{K}$  была определена выше). Интерпретация этого решения в терминах теории инновационных процессов такова: оно является стационарным (не зависящим от времени), обусловленным тем, что при  $u = u_0$  постоянный темп роста популяции  $a$  уравнивается противодействием среды (слагаемое в виде свертки  $K \times u_0$ ). С точки зрения диффузионных процессов такое стационарное решение является нереалистичным, порожденным допущением о постоянстве темпов роста вне зависимости от расположения инновационного продукта в пространстве свойств,  $a = const$  для всех  $x \in R^2$ . Как отмечалось ранее, постоянный темп роста является вынужденным компромиссом, позволяющим провести линеаризацию уравнения (3). В оправдание этого допущения можно отметить, что это допущение может быть ослаблено, если считать, что  $a(x) = const$  в окрестности носителя решения уравнения, что вполне оправданно, в частности, если дополнительно предположить, что

значения функции быстро стремятся к нулю на бесконечности или же что носитель ядра  $K(x)$  компактен.

Рассмотрим динамику решения уравнения (3). Для этого представим искомое решение в виде  $u(x, t) = u_0 + v(x, t)$ . Искомая функция  $v(x, t)$  будет предполагаться малой «в среднем», то есть величина интеграла  $\int v(x, t) dx$  будет предполагаться малой для всех  $t \geq 0$ .

Уравнение относительно функции  $v(x, t)$  будет иметь вид:

$$\frac{\partial v}{\partial t}(x, t) = -K \times v(v + u_0) + D\Delta v. \quad (4)$$

Пренебрежем «квадратичным» членом  $(K \times v)v$ . Получим линеаризованное уравнение:

$$\frac{\partial v}{\partial t}(x, t) = -u_0 K \times v + D\Delta v. \quad (5)$$

Пусть  $\tilde{v}(\xi, t) = F_x[v(x, t)]$ , где  $F$  — преобразование Фурье обобщенных функций медленного роста, а  $\xi = (\xi_1, \xi_2) \in R^2$ .

Преобразуя уравнение (5) по Фурье, получим:

$$\frac{\partial \tilde{v}}{\partial t} = -[u_0 \tilde{K} + D(\xi_1^2 + \xi_2^2)]\tilde{v}. \quad (6)$$

Здесь  $\tilde{K} = F_x[K(x)](\xi_1, \xi_2)$ . Решая это линейное уравнение относительно неизвестной функции  $\tilde{v}$ , получаем:

$$\tilde{v}(\xi, t) = C(\xi) \exp\{-[u_0 \tilde{K} + D|\xi|^2]t\}, \quad |\xi|^2 = \xi_1^2 + \xi_2^2. \quad (7)$$

Воспользуемся операцией обратного преобразования Фурье для обобщенных функций (см.: [Владимиров, 1979]):  $v(x, t) = F_\xi^{-1}[\tilde{v}]$ .

Будем считать, что в момент  $t = 0$  на рынке инновационных продуктов присутствует лишь один продукт, обладающий только свойством 1, численное значение которого равняется  $x_1^0 > 0$ , при этом объем выпуска данного продукта равен  $\alpha > 0$ . «Малость»  $v$  регулируется величиной  $\alpha$ . Начальная плотность линеаризованного уравнения  $v(x_1, x_2, 0) = \alpha \delta(x_1 - x_1^0) \delta(x_2)$ , эта функция с точностью до множителя является прямым произведением двух  $\delta$ -функций.

Тем самым поставлена задача Коши:

$$\frac{\partial v}{\partial t}(x, t) = -u_0 K \times v + D\Delta v \quad \text{и} \quad v(x, 0) = \alpha \delta(x_1 - x_1^0) \delta(x_2). \quad (8)$$

Преобразуем по Фурье начальную функцию  $\tilde{v}(\xi, 0) = \alpha \exp(ix_1^0 \xi_1) 1(\xi_2)$ , где использовано общепринятое обозначение  $1(x) \equiv 1$ .

Опираясь на свойство непрерывности оператора Фурье, мы получим  $C(\xi) = \tilde{v}(\xi, 0)$ . Тогда решение исходной задачи Коши представлено в виде интеграла Фурье:

$$v(x, t) = F_\xi^{-1}\{\alpha \exp(ix_1^0 \xi_1)\} \exp\{-(u_0 \tilde{K} + D|\xi|^2)t\}. \quad (9)$$

Чтобы исследовать свойства решения (9), нам потребуется дальнейшая конкретизация свойств ядра  $K(x)$ . В отличие от выбора ядра в работе [Розоноэр, Седых, 1979с], где предполагалось, что могут взаимодействовать лишь элементы системы, свойства которых не различаются более чем  $\delta > 0$  по каждому из признаков в пространстве  $R^N$ , мы будем полагать, что инновационные продукты конкурируют даже в том случае, если их свойства сильно различаются. Другое дело, что конкуренция продуктов, далеко отстоящих друг от друга в пространстве признаков, будет пренебрежимо мала. Тем самым мы будем работать с ядрами с неограниченным (не финитным) носителем, но принадлежащими пространству основных функций Шварца  $S(R^N)$ . Напомним свойства основных функций [Владимиров, 1979].

Функция  $\varphi(x)$  принадлежит  $S(R^N)$  при выполнении следующих условий:  $\varphi(x)$  бесконечно дифференцируема, убывает вместе со всеми своими производными быстрее любой степени  $1/|x|$ . Типичным представителем этого класса является  $\varphi(x) = \exp(-|x|^2)$ . Преобразование Фурье отображает взаимно однозначно и взаимно непрерывно пространство основных функций  $S(R^N)$  на себя. Кроме того, нам понадобится следующее свойство преобразования Фурье: при  $\sigma > 0$   $F[\varphi(\sigma x)](\xi) = (1/\sigma^N)F[\varphi(x)](\xi/\sigma)$ .

Параметр  $\sigma > 0$  позволяет регулировать степень взаимодействия инновационных продуктов в зависимости от меры их близости по своим свойствам. Чем больше  $\sigma$ , тем меньше конкуренция среди продуктов, близких по своим свойствам, но не являющихся совершенно идентичными, и наоборот.

Отметим, что для Фурье-образов этих функций большее значение  $\sigma > 0$ , напротив, означает, что  $F[\varphi]$  спадает более плавно. Так, например, на числовой прямой  $F[\exp(-\sigma^2 x^2)] = (\sqrt{\pi}/\sigma) \exp(-\xi^2/4\sigma^2)$ , и значение Фурье-образа уменьшается в  $e$  раз при  $\xi = \pm 2\sigma$ .

Основной результат этого раздела (о возникновении продуктов с новыми свойствами) мы получим, сформулировав две леммы. Формулировки даны для  $N = 2$ , хотя, разумеется, они останутся верными для любого числа свойств  $N$ .

### *Лемма 1*

Пусть ядро  $K(x) > 0$  принадлежит пространству основных функций  $S(R^2)$  и  $\tilde{K} = F[K]$ . Тогда для любого  $\sigma > 0$  можно найти такое  $D > 0$ , что  $\chi(\xi) = (1/\sigma^2)\tilde{K}(\xi/\sigma) + D|\xi|^2$  монотонно возрастает относительно конуса  $R_+^2$ . Другими словами —  $\chi(\xi^2) > \chi(\xi^1)$  при  $\xi^2 - \xi^1 \in \text{int } R_+^2$ .

*Доказательство* основано на следующем наблюдении: для любого  $M > 0$  и  $\sigma > 0$  можно найти такое  $D > 0$ , что в шаре (круге)  $|\xi| \leq M$  минимум  $(\partial\chi/\partial\xi_i)$  (любой из производных) будет больше нуля, за исключением, быть может,  $\xi = 0$ . Тем более что эти производные положительны вне указанного шара в силу быстрого убывания производных функции  $\tilde{K}$ .

**Лемма 2**

$$\iint_{R^2} \cos(\beta_1 \xi_1) \cos(\beta_2 \xi_2) \exp[-\chi(\xi_1, \xi_2)] d\xi_1 d\xi_2 > 0 \quad (10)$$

для всех  $\beta_1, \beta_2$ . Здесь  $\chi(\xi) = (1/\sigma^2)\tilde{K}(\xi/\sigma) + D|\xi|^2$ .

*Доказательство.* В силу четности подынтегральной функции можно ограничиться рассмотрением интеграла по первому квадранту. Квадрант  $R_+^2$  может быть разбит на прямоугольники вида:

$$\left[ \frac{\pi}{2\beta_1} (2i_1 - 1), \frac{\pi}{2\beta_1} (2i_1 + 1) \right] \times \left[ \frac{\pi}{2\beta_2} (2i_2 - 1), \frac{\pi}{2\beta_2} (2i_2 + 1) \right],$$

где переменные  $i_1, i_2$  принимают целочисленные значения (начальные значения этих переменных равны  $1/2$ ).

Тогда, используя теорему о среднем для интегралов, можно свести интеграл (10) к знакоперевающему ряду, члены которого по модулю монотонно убывают. Неотрицательность суммы такого ряда вытекает из теоремы Лейбница для числовых рядов.

**Утверждение**

Решение задачи Коши (8) положительно для всех  $t > 0$  и  $x_2 > 0$ .

*Доказательство.* Нам предстоит доказать, что

$$v(x, t) = F_\xi^{-1}\{[\alpha \exp(ix_1^0 \xi_1)] \exp[-(u_0 \tilde{K} + D|\xi|^2)t]\} > 0$$

для  $x_2 > 0$  и  $t > 0$ . По определению обратного преобразования Фурье

$$v(x, t) = \frac{\alpha}{(2\pi)^2} \iint_{R^2} \exp[-i(x, \xi) + ix_1^0 \xi_1 + (-u_0 \tilde{K} - D|\xi|^2)t] d\xi_1 d\xi_2. \quad (11)$$

Прежде всего отметим, что в силу четности  $K$  Фурье-образ  $\tilde{K}$  тоже является четной функцией. Пользуясь четностью подынтегральной функции по  $\xi$ , можно перейти к интегралу по неотрицательному квадранту; кроме того, интегралы от синуса дадут ноль. Поэтому получаем:

$$v(x, t) = \frac{4\alpha}{(2\pi)^2} \iint_{R_+^2} \cos(x_1 - x_1^0)\xi_1 \cos x_2 \xi_2 \exp[(-u_0 \tilde{K} - D|\xi|^2)t] d\xi_1 d\xi_2.$$

Применение леммы 2 дает требуемый результат.

**Интерпретация**

Решение задачи Коши, определяемое формулой (11), описывает эволюцию и появление инновационных продуктов во времени. При этом нами доказано, что возможно появление продуктов с новыми свойствами. Форма решения задачи отчетливо показывает, что за появление новых свойств ответственно диффузионное слагаемое  $D\Delta$ .

### Конкуренция инновационных продуктов

В этом разделе мы лишь анонсируем еще одно направление исследований, а именно: моделирование с помощью уравнения (2) целенаправленного влияния на «видовой отбор», то есть с целью получения улучшенных существующих характеристик или выработки принципиально новых. Так, например, основной причиной, сдерживающей отказ от двигателей внутреннего сгорания и замену их на электромобили, является низкая емкость существующих аккумуляторных батарей. Похоже, что задача по созданию батареи принципиально нового типа откладывается до тех пор, пока не будет проделана соответствующая работа в области фундаментальной науки — в данном случае химии.

Дальнейшее направление совершенствования характеристик может быть задано с помощью функции  $u(x)$  — так называемым рельефом отбора. Скорее всего, аналитических решений уравнения (2) получить не удастся, но можно применить компьютерное моделирование решений.

#### Литература

1. *Владимиров В. С.* Обобщенные функции в математической физике: 2-е изд., испр. и доп. М.: Наука, 1979.
2. *Левин М. И., Матросова К. А.* Управление инновациями с учетом рекламы и комплементарности общественного и частного уровня технологий // Экономическая политика. 2015. Т. 10. № 6. С. 109—132.
3. *Полтерович В. М., Хенкин Г. М.* Эволюционная модель взаимодействия процессов создания и заимствования технологий // Экономика и математические методы. 1988. Т. 24. № 6. С. 1071—1083.
4. *Розоноэр Л. И., Седых Е. И.* О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. I // Автоматика и телемеханика. 1979а. № 2. С. 110—119.
5. *Розоноэр Л. И., Седых Е. И.* О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. II // Автоматика и телемеханика. 1979б. № 3. С. 119—130.
6. *Розоноэр Л. И., Седых Е. И.* О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. III // Автоматика и телемеханика. 1979с. № 5. С. 137—148.
7. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо. 2007.
8. *Fudenberg D., Imhof L. A.* Imitation processes with small mutations // Journal of Economic Theory. 2006. Vol. 131. No 1. P. 251—262.
9. *Hodgson G. M., Huang K.* Evolutionary game theory and evolutionary economics: Are they different species? // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. No 2. P. 345—366.
10. *Kandori M., Mailath G. J., Rob R.* Learning, mutation, and long run equilibria in games // Econometrica. 1993. Vol. 61. No 1. P. 29—56.
11. *Safarzynska K., van den Bergh J.* Evolutionary models in economics: A survey of methods and building blocks // Journal of Evolutionary Economics. 2010. Vol. 20. No 3. P. 329—373.
12. *Xu B., Wang Z.* Evolutionary dynamical pattern of “coyness and philandering”: Evidence from experimental economics // Proceedings of the Eighth International Conference on Complex Systems. Vol. 8. Cambridge, MA: NECSI Knowledge Press, 2011. P. 1313—1326.

**Kirill BUKIN**, Cand. Sci. (Phys.-Math.). E-mail: kbukin@hse.ru.

National Research University Higher School of Economics (26, Shabolovka ul., Moscow, 119049, Russian Federation).

## Diffusion of Innovations: A Model of the Evolutionary Processes

### Abstract

This paper proceeds an analysis of the diffusion of innovations. The aim of the study is to create a model of innovative processes in the coordinate of attributes or characteristics of the products. We present the original model investigating diffusion of innovations in the space of properties, allowing to analyze possible changes in the properties of innovative products and identify ways to predict the appearance of products with fundamentally new properties.

*Key words: diffusion of innovation, attributes, evolutionary theory.*

*JEL: C02, C31, C63.*

### References

1. Vladimirov V. S. *Generalized functions in mathematical physics*. Moscow: Nauka, 1979, pp. 320.
2. Levin M., Matrosova K. Innovations management with the advertizing and complementarity of the public and private technologies. *Ekonomicheskaya Politika*, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 109-132.
3. Polterovich V., Henkin G. Evolutionary model of interaction processes of creation and technology adoption. *Ehkonomika i Matematicheskie Metody*, 1988, vol. 24, no. 6, pp. 1071-1083.
4. Rozonoehr L. I., Sedyh E. I. About the mechanisms of evolution of self-replicating systems. I. *Avtomatika I telemekhanika*, 1979, no. 2, pp. 110-119.
5. Rozonoehr L. I., Sedyh E. I. About the mechanisms of evolution of self-replicating systems. II. *Avtomatika I telemekhanika*, 1979, no. 3, pp. 119-130.
6. Rozonoehr L. I., Sedyh E. I. About the mechanisms of evolution of self-replicating systems. III. *Avtomatika I telemekhanika*, 1979, no. 5, pp. 137-148.
7. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.
8. Fudenberg D., Imhof L. A. Imitation processes with small mutations. *Journal of Economic Theory*, 2006, vol. 131, no. 1, pp. 251-262.
9. Hodgson G. M., Huang K. Evolutionary game theory and evolutionary economics: Are they different species? *Journal of Evolutionary Economics*, 2012, vol. 22, no. 2, pp. 345-366.
10. Kandori M., Mailath G. J., Rob R. Learning, mutation, and long run equilibria in games. *Econometrica*, 1993, vol. 61, no. 1, pp. 29-56.
11. Safarzynska K., van den Bergh J. Evolutionary models in economics: A survey of methods and building blocks. *Journal of Evolutionary Economics*, 2010, vol. 20, no. 3, pp. 329-373.
12. Xu B., Wang Z. Evolutionary dynamical pattern of "coyness and philandering": Evidence from experimental economics. *Proceedings of the Eighth International Conference on Complex Systems*, vol. 8. Cambridge, MA: NECSI Knowledge Press, 2011, pp. 1313-1326.



# ОЦЕНКА ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ КАЗАНИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ТАТАРСТАНЕ

## Нина ОДИНГ

кандидат экономических наук,  
начальник исследовательского отдела.  
E-mail: oding@leontief.ru

## Лев САВУЛЬКИН

кандидат географических наук,  
старший научный сотрудник  
исследовательского отдела.  
E-mail: savul@leontief.spb.ru

МЦСЭИ «Леонтьевский центр»  
(190005, Санкт-Петербург,  
7-я Красноармейская ул., д. 25, лит. А)

## Аннотация

Инновационная экономика, способная генерировать массовый поток нововведений, особенно требовательна к науке и образованию, к условиям для свободы творчества, предпринимательства, развития интеллекта. Для России это означает необходимость серьезных институциональных преобразований. Чтобы разобраться, какие перспективы и проблемы видят руководители и сотрудники компаний в развитии инновационной экономики в Республике Татарстан, были проведены интервью с руководителями 14 инновационных компаний Казани и с пятью их сотрудниками (трое представляют IT-компанию и двое — биотехнологическую компанию). В ходе интервьюирования были выявлены основные факторы инновационной деятельности и проблемы, препятствующие ей.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, факторы инновационной деятельности.

**JEL:** O30, O32, O34.

## Введение

Основные преимущества качественных методов исследования в сравнении с количественными методами заключаются в том, что они носят нестандартизованный характер, избегают жесткой формализованной схемы сбора информации и создают возможность для более глубокого и полного понимания и объяснения явлений [Белановский, 1996]. Смысл вопросов, предложенных формализованными опросниками, часто не совпадает с имеющимися у респондента представлениями. В результате исследователь получает неполную информацию.

Важным достоинством качественных методов является обращение к активности интервьюируемых. При проведении качественных интервью респондент, свободно высказывающий свое мнение, решает творческую задачу представления своих образов в том виде, как они влияют на его мотивацию. Это позволяет выявить мотивационные аспекты поведения человека, его ценности и ожидания [Богданова, Марковская, 2001].

Интервью используются как для количественных, так и для

качественных исследований. Они делятся на формализованные (их называют также структурированные) и неформализованные (неструктурированные, нестандартизованные, или свободные).

Формализованные интервью используются для получения однотипной информации от каждого респондента. Это позволяет сравнить и классифицировать их ответы. Данный вид интервью позволяет узнать общественное мнение по широкому кругу вопросов.

Элизабет Ноэль в своей книге «Массовые опросы» показывает основные недостатки данного метода — смещение выборки и искажения при ответах. Чтобы избежать данных искажений, она предлагает делать анкеты с более сложной логической структурой и большим количеством открытых вопросов, предусматривающих дословную запись ответов [Ноэль, 1978]. Однако следует отметить, что в российских условиях открытые вопросы при формализованных интервью часто не дают необходимую для исследования информацию. Так, по данным Владимира Шляпентоха, от ответов на эти вопросы уклоняются до  $\frac{2}{3}$  и более всех опрошенных [Шляпентох, 1973], тогда как в зарубежной практике отказы от ответа на такие вопросы встречаются не чаще, чем отказы отвечать на все остальные.

Неформализованные интервью включают широкий круг вопросов, не отвечающих требованию сопоставимости. Это связано с тем, что содержание интервью меняется от респондента к респонденту: каждый из них сообщает ту информацию или высказывает те мнения, которые он может предоставить.

Неформализованные интервью бывают направленные и ненаправленные. При проведении направленных интервью опрашивающий определяет, какие темы будут затронуты, какие вопросы заданы, какова последовательность тем и вопросов, а также создает план всего интервью.

При ненаправленном интервью большинство из этих решений принимает сам респондент. После того как интервьюер объяснит цель интервью, респонденту разрешается самому выбрать тему. Ненаправленное интервью всегда является нестандартизованным, в то время как направленное может быть как стандартизованным, так и нестандартизованным.

Методические принципы проведения неформализованных интервью создавались несколькими поколениями исследователей. Этот тип интервью называют свободным. Оно свободно в том смысле, что как бы тщательно ни был подготовлен вопросник, процесс проведения интервью требует от опрашивающего готовности к импровизации, осуществляемой по определенным правилам [Белановский, 1993].

Для изучения деятельности российских инновационных компаний были использованы преимущества качественного анализа, которые позволяют получить более полную информацию для понимания процессов, происходящих в инновационной экономике России. В качестве метода исследования выбрано неформализованное направленное интервью.

## 1. Постановка исследовательской задачи и пути ее решения

Достойные позиции на мировой арене в XXI веке смогут занять только те страны и регионы, которые, независимо от численности населения и объемов валового продукта, окажутся способны к генерации массового потока инноваций.

Инновационная экономика не имеет альтернативы. Однако переход к ней не может быть быстрым. Для этого требуются крупные инвестиции с очень высокой неопределенностью, чтобы выявить реально конкурентоспособные позиции. Вероятность успеха выше в том случае, если работа идет параллельно по многим направлениям, из которых 95 проектов на сотню окажутся тупиковыми, зато остальные 5 покроют потом все совокупные расходы. Время достижения таких результатов может растянуться на 15—20 лет.

Под инновациями понимается конечный результат деятельности, получивший распространение в виде нового или усовершенствованного продукта (услуги), реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Инновация — это не просто новые продукты и процессы, это новые продукты, услуги и процессы, которые вышли на рынок.

Инновационная экономика, способная генерировать массовый поток нововведений, особенно требовательна к науке и образованию, к условиям, создающим благоприятную среду для свободы творчества, предпринимательства, развития интеллекта. Для России в целом и Республики Татарстан (далее — РТ) в частности это означает необходимость серьезных институциональных преобразований.

Для того чтобы разобраться в том, какие проблемы существуют для развития инновационной экономики в РТ и насколько данному развитию способствует накопленный человеческий капитал, были проведены углубленные часовые интервью с руководителями четырнадцати инновационных компаний Казани и с пятью их сотрудниками (трое представляют IT-компанию и двое — биотехнологическую компанию).

Эти компании подбирались по следующим основаниям:

- производят качественно новые для российской экономики продукты и технологии;
- являются характерными для инновационной экономики региона;
- относятся к разным стадиям инновационного цикла.

IT-компания и биотехнологическая компания были выбраны для интервьюирования работников потому, что они: (а) представляют наиболее развитые направления инновационной деятельности региона; (б) требуют для своего развития качественного образования сотрудников и повышения их квалификации.

Интервьюирование проводилось в рамках разработки Стратегии социально-экономического развития РТ до 2030 года.

В интервьюировании приняли участие руководители компаний, представляющих различные сферы:

- нефтеразведка, добыча, переработка нефти — 3 компании;
- сфера информационных технологий (ИТ) — 3 компании;
- производство приборов и оборудования (вакуумные, плазменные, акустические технологии) — 4 компании;
- биотехнологии — 4 компании.

Все эти компании активно сотрудничают с другими компаниями в своем регионе и по России.

Из руководителей компаний, принявших участие в интервью, четверо были предложены Министерством экономики РТ, восемь принимали участие в девятой Казанской венчурной ярмарке, двое были рекомендованы Поволжским (Казанским) федеральным университетом.

Компании, с руководителями которых проводилось интервьюирование, находятся на разных стадиях инновационного цикла:

- переход от идеи к опытному производству — 2 компании;
- переход от опытного производства к массовому — 10 компаний;
- массовая реализация инноваций — 2 компании.

Инновационные компании распределились по численности занятых следующим образом:

- до 10 человек — 2 компании;
- от 10 до 20 человек — 6 компаний;
- от 20 до 30 человек — 4 компании;
- свыше 30 человек — 2 компании.

Доля сотрудников, так или иначе участвующих в создании и внедрении инноваций, составляет в среднем 85% от численности занятых в компаниях.

Для классификации компаний нами использовалась типология, предложенная Л. М. Гохбергом [Гохберг и др., 2010].

1. *Инноваторы на международном рынке* разрабатывают своими силами продуктовые и процессные решения, являющиеся инновациями для международного рынка. Данные компании обладают способностью осуществлять наиболее прогрессивные нововведения.

2. *Инноваторы на национальном и локальном рынке* разрабатывают собственными силами продуктовые и процессные инновации, новые для национальных и локальных, но не для международных рынков, на которых данные компании неактивны.

3. *Имитаторы на международном рынке* осуществляют репликацию продуктовых и процессных инноваций, не являющихся таковыми для международного рынка. При этом компании активны на мировом рынке и осуществляют инновационную деятельность собственными силами. Особенностью этого типа является способность осуществить технологическое заимствование и дальнейшее распространение передовых технологий в рамках научно-исследовательского сектора (далее НИС).

4. *Имитаторы на национальном и локальном рынке* осуществляют разработку продуктовых инноваций, не являющихся таковыми для

приоритетных рынков компаний. Инновационная активность осуществляется собственными силами. Данные компании выступают распространителями заимствованных технологий в рамках НИС.

5. Компании, осуществляющие технологические заимствования преимущественно за счет закупок готового оборудования и техпроцессов. Они являются относительно пассивными акцепторами новых продуктов и технологий, демонстрируя простейший тип инновационного поведения.

Среди компаний, руководители которых были проинтервьюированы, 2 относятся к первому типу, 4 — ко второму типу, 6 — к третьему типу, 2 — к четвертому типу.

Целью интервью является определение проблем инновационного развития.

Татарстан для проведения интервью был выбран не случайно: он занимает второе место после Москвы в рейтинге инновационного развития регионов России Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. За период с 2008 по 2012 год РТ поднялась в данном рейтинге на 9 позиций [НИУ ВШЭ, 2014].

Целевую группу экспертных интервью составляли предприниматели, непосредственно участвующие в хозяйственной деятельности своих инновационных предприятий; возраст — старше 30 лет.

Респонденты были проинтервьюированы как относительно их собственных представлений, форм поведения, мотивов, так и относительно их оценки определенных процессов и тенденций в инновационной деятельности и использования человеческого капитала.

Результаты интервью с руководителями инновационных фирм были объединены в шесть блоков:

- основные наукоемкие отрасли;
- взаимодействие с зарубежными компаниями и исследователями;
- взаимодействие с научными учреждениями;
- влияние ситуации в экономике и рамочных условий деятельности на функционирование инновационных компаний;
- наука, человеческий капитал и инновационная деятельность;
- инновационное предпринимательство и инновационный бизнес.

## 2. Основные наукоемкие отрасли

В настоящее время, по мнению респондентов, основными наукоемкими отраслями в мировой экономике являются:

- цифровые, коммуникационные технологии и связь;
- биотехнологии;
- электроника, лазерная техника и нанотехнологии;
- космическая техника;
- атомная и водородная энергетика, альтернативные источники энергии.

С этим согласны все проинтервьюированные нами предприниматели. Оценка основных наукоемких отраслей руководителями ин-

новационных компаний Казани полностью совпала с позицией их петербургских коллег [Одинг, Савулькин, 2011].

В то же время казанские предприниматели считают, что наряду с диверсификацией экономики РТ следует уделять внимание и традиционной для республики нефтяной отрасли, а именно — повысить степень извлечения нефти и степень переработки. Так, руководитель биотехнологической компании считает:

*У нас, в Татарстане, уже все сливки сняты в основном в нефтедобыче. Поэтому очень важна глубокая переработка нефти и газа и развитие малотоннажной химии.*

### **3. Взаимодействие с зарубежными компаниями и исследователями**

Семь компаний сотрудничают с зарубежными партнерами. Одна компания, производящая приборы и оборудование, заказывает производство комплектующих и агрегатов в Южной Корее:

*Увы, многие детали для установок лучше производить за рубежом. У нас качество выполнения работ и соблюдения технических требований низкое. Например, негде нормально детали фрезеровать. Поэтому заказываем детали и целые агрегаты в Корее.*

Интервьюируемые отмечали, что во многих наукоемких отраслях России наблюдается существенное технологическое отставание. Так, руководитель биотехнологической компании считает:

*Хорошего отечественного оборудования у нас нет. Капиллярный электрофорез и жидкостную хроматографию осуществляем на американской технике. Нет хороших систем химического измерения. РФ на два поколения химических веществ отстает от США.*

Три биотехнологические компании осуществляют научное сотрудничество с иностранными фирмами и специалистами. Одна из них ведет переговоры с французской компанией о дистрибуции своих препаратов за рубежом. У компаний, занимающихся нефтепереработкой и нефтедобычей, есть зарубежные заказчики. Один из трех проинтервьюированных руководителей ИТ-компаний практикует

*...стратегическое партнерство с ведущими мировыми участниками рынка информационных технологий для подготовки совместных решений для рынка. Например, весной 2014 года компания присоединилась к Smart-альянсу для продвижения на рынке России и СНГ интеллектуальных решений на основе геоинформационной системы, куда входят IBM, SAP и др.*

### **4. Взаимодействие с научными учреждениями**

Все проинтервьюированные руководители инновационных компаний указали, что их компании самостоятельно ведут научные разработки, но при этом активно взаимодействуют в этой области как с университетами, так и с другими научными организациями (восемь



компаний было создано при университетах и одна — при научном центре). Вот как описывает ситуацию глава IT-компании:

*Наша компания взаимодействует с научно-исследовательскими институтами. Например, это: Всероссийский научно-исследовательский институт проблем вычислительной техники и информатизации, Центральный научно-исследовательский институт информатики и систем управления, Федеральное государственное унитарное предприятие «Главный научно-исследовательский вычислительный центр Федеральной налоговой службы», Федеральное государственное бюджетное учреждение «Центральный научно-исследовательский институт организации и информатизации здравоохранения» Министерства здравоохранения Российской Федерации.*

Другая IT-компания активно сотрудничает с Санкт-Петербургским национальным исследовательским университетом информационных технологий, механики и оптики. Биотехнологические компании осуществляют научное сотрудничество с BioConversion Solutions, LLC (BCS) (Германия). Как заметил руководитель компании, производящей приборы и оборудование:

*...без теснейшей связи с фундаментальной наукой прикладные разработки не могут дать существенного эффекта.*

## **5. Влияние ситуации в экономике и рамочных условий деятельности на функционирование инновационных компаний**

Практика работы инновационных компаний показывает, что в условиях международной конкуренции важно либо суметь образовать комплекс из продукции отечественных и зарубежных производителей, либо встроиться в уже существующий комплекс. Это очень актуально для повышения конкурентоспособности инновационных компаний на мировом рынке. На российском рынке возможны следующие варианты стратегий: производить более дешевые и менее качественные или такого же качества аналоги продуктов ведущих иностранных фирм либо занимать сегменты рынка, не представляющие интереса для ведущих иностранных компаний. Конкуренция подстегивает внедрение инноваций только в тех сегментах рынка, где предлагается качественная продукция.

В то же время интервьюируемые высказывают мнение, что монополизация и огосударствление экономики повышают ее коррумпированность и препятствуют внедрению инноваций. Вот как оценивает ситуацию руководитель компании, производящей приборы и оборудование:

*Государственные компании малоподвижные, забюрократизированные; возникает какая-то государственная идея — и они стремятся ее реализовать независимо от того, надо это или не надо для рынка. Очень коррумпированы. Всё держится на распилах, откатах.*

Так же видит ситуацию глава биотехнологической компании:

*Как это ни странно, большой спрос на инновационную деятельность был в РФ с середины 1990-х до середины 2000-х годов. Далее он всё уменьшался и уменьшался. Зачем что-то делать, если есть нефть и газ? Если вся эта благодать рухнет, то, может быть, опять потребуются инновации.*

При таком положении дел даже усложнение системы государственных закупок, придумывание антикоррупционных процедур эту ситуацию изменить не могут и ведут лишь к удорожанию товаров и услуг. Один из руководителей компаний, производящих приборы и оборудование, высказал такое мнение:

*Попытки осуществлять борьбу с коррупцией при помощи процедур совершенно не избавляют от нее в таких условиях, а лишь приводят к новым издержкам, необходимым для прохождения данных процедур. Если, например, сроки поставки задерживаются, даже по вине заказчика, на нас все равно накладываются штрафные санкции. Часто заказы начинаем выполнять без авансовых платежей и еще с банковскими гарантиями. Всё это существенно удорожает проекты.*

Интервьюируемые предполагают, что демонополизация и разгосударствление экономики при установлении жесткого контроля общества за общественным сектором экономики могли бы способствовать активной разработке и внедрению инноваций.

Общественный контроль за городскими и муниципальными финансами и услугами, особенно в сфере ЖКХ, дорожного строительства, способствовал бы созданию стимулов к внедрению технологий, повышающих, например, качество асфальтового покрытия. Руководитель компании, производящей приборы и оборудование, приводит такой пример:

*Разработали мы технологии по ремонту трещин и ямок дорог. Все за это схватились вначале, а затем вышло, что это никому не нужно, поскольку надо проводить ремонт дорог меньшее количество раз, что экономит большое количество денег.*

Другим важным фактором на пути инноваций являются рамочные условия деятельности компаний. Так, если издержки компании на переработку отходов выше платежей за загрязнение окружающей среды, то внедрять инновации по переработке отходов бессмысленно. Вот как описывает данную ситуацию руководитель компании, производящей приборы и оборудование:

*Разработали установку по уничтожению жидких отходов, пестицидов, гербицидов. Нефтехимические компании ухватились сначала. Однако предлагали это делать через посреднические фирмы. А потом оказалось, что штрафы за эти отходы невелики и можно отходы вывозить в Чувашию и Мордовию и там складировать на полигонах. Интерес к нашей разработке пропал.*

Если нефтяные компании платят с низкодебитных скважин такие же налоги, что и со скважин, только что введенных в эксплуатацию, то этим компаниям неинтересно внедрять инновации по повышению отдачи скважин. Глава предприятия, занимающегося усовершенствованием технологии нефтедобычи, приводит следующий пример:

*Последние два года заказов в связи с прошедшим кризисом 2008—2009 годов стало меньше. Мы это на себе очень почувствовали. Кроме того, налогообложение довольно странное: с низкодебитных скважин берут те же налоги, что и с высокодебитных. Это подрывает желание компаний интенсифицировать нефтедобычу на старых скважинах.*

Негативное влияние на инновационную деятельность, по мнению руководителей компаний, оказала отмена налоговых льгот, которые они раньше имели:

*Большие проблемы с налогообложением. Сейчас отменены льготы по налогообложению инновационных компаний. Это приводит к большим проблемам — ведь работы по НИОКР дорогие, нужно создавать новое оборудование.*

## **6. Наука, человеческий капитал и инновационная деятельность**

Важнейшей проблемой для продуцирования инноваций, по мнению многих респондентов, является монополизация научной среды. Вот как, например, видит сложившуюся ситуацию глава биотехнологической компании:

*Очень большая проблема — наличие научной среды, генерирующей инновации. Как только начинается вертикализация научной среды, так сразу сворачивается эта система. Для этого очень важна демократизация науки, ее автономность от государства, децентрализация научной деятельности.*

Руководитель биотехнологической компании видит следующие различия в научной деятельности в РФ и США:

*В США руководитель лаборатории выигрывает грант на свое исследование, набирает команду исполнителей. Студенты, технический персонал выполняют работу согласно известным протоколам. В конце исследования пишется статья. Нет системы «учитель—ученик», есть система «работодатель—исполнитель».*

*В России существует команда исследователей во главе со своим руководителем. Начальный этап исследования выполняется за счет собственных средств. Химики синтезируют новые вещества, отдают их на исследования. После получения данных об эффективности и безопасности соединений принимается решение о дальнейшей перспективе их использования, в том числе включение в ФЦП «ФАРМА—2020». Система «учитель—ученик» работает на всех этапах — от непосредственного руководителя к сотрудникам — сотрудники к аспирантам и техническому персоналу — аспиранты к студентам. Цепочка не прерывается за счет постоянного наплыва студентов и аспирантов, часть из которых остается работать в науке и возглавляет собственные коллективы.*

Всё это ухудшает качество российского научного сообщества. Сложившаяся система мешает развитию самостоятельного мышления, уменьшает мобильность и гибкость научного сообщества.

*Если раньше 60% кандидатов наук по естественным и точным дисциплинам были очень плохими специалистами, то сейчас 80%. О докторатах я уже не говорю.*

Возникают большие проблемы с профессионализмом российских ученых:

*С профессионалами есть проблемы. Страна пионеров и пенсионеров. Среднее поколение выбыло из науки в 1990-е годы. Поэтому очень важна максимальная подготовка молодежи. Передача знаний, умений, навыков по цепочке: учитель — ученик — учитель. А многие даже хорошие специалисты свои знания передавать не хотят. Они боятся конкурентов. Они хотят быть на своих местах вечно — до смерти. А что будет потом — их не волнует. Нужно посылать способных ребят в ведущие зарубежные и российские научные центры и там обучать».*

Большинство работников вузов в основном заняты преподавательской деятельностью. Им не до науки.

*Преподавателям платят мало, и они имеют высокую нагрузку. 870 часов в год, а реально для части преподавателей нагрузка доходит до 1000 часов. При этом профессора имеют такую же нагрузку, как доценты и старшие преподаватели. Где уж тут научной деятельностью заниматься?*

Это самым негативным образом отражается и на качестве преподавания.

Также есть трудности с осуществлением экспертизы. Руководитель компании, производящей приборы и оборудование, считает:

*Большие проблемы с независимой научной экспертизой. Она превращается в вид бюрократической валюты. Совершенно не важна репутация. Нужно такую экспертизу написать — пожалуйста. Главное не какой ты специалист, а кто тебе заказывает экспертизу.*

Более того, экспертиза превращается в элемент коррупции:

*Мы хотим наладить производство перфораторов совместно с генераторами для обработки призабойной зоны скважин. Для этого требуется лицензия и сертификация. Лицензия стоит 5 тысяч рублей. Однако для ее получения требуется экспертиза, которую можно пройти только в одном заведении, и стоит она 300 тысяч рублей. Вот вам и независимая экспертиза.*

Практически все инновационные компании указали на отсутствие защиты интеллектуальной собственности в стране. Так описывает ситуацию глава фирмы, производящей приборы и оборудование:

*Интеллектуальная собственность в нашей стране не защищена. Мы запатентовали свой слуховой тренажер в 1999 году и уже к 2007 году имели море подделок. Причем запретить их распространение при помощи решения судов в нашей стране невозможно. Плохая правоприменительная практика.*

Аналогично видит проблему руководитель биотехнологической компании:

*Нет защиты интеллектуальной собственности. Патенты сразу становятся основой для копирования. Важнее иметь собственность на товарный знак.*

Кадровый вопрос по-прежнему остается в центре внимания инновационных компаний, поскольку при подборе кадров они сталкиваются с проблемами. Руководитель геофизической компании видит ситуацию так:

*К большому сожалению, хуже стала фундаментальная подготовка. Отбираем со студенческой скамьи хороших, способных ребят и начинаем их доводить до нужной степени подготовки. Из десяти студентов-стажеров у нас остаются два-три человека. Остальные не дотягивают. Под влиянием высокотехнологичных компаний (западных) усилилась мотивация, появились перспективы роста и карьеры.*

Глава компании, производящей вакуумное оборудование, указывает:

*Очень плоха подготовка специалистов. Они совершенно не могут самостоятельно разбираться в своей области знаний. Они могут только тупо выполнять стандартные задачи. Это нынешнюю систему образования роднит с советской. Однако раньше студент знал, что худо или бедно будет работать по этой специальности. Сейчас он еще во время учебы где-то подрабатывает, а учится по остаточному принципу.*

Ему вторит руководитель компании, производящей технологии для переработки нефти:

*С кадрами большие проблемы. Нет хорошей общей подготовки. Готовятся узкие специалисты, которые не имеют общей картины в голове. Нет общего кругозора, междисциплинарных знаний. Не могут люди самостоятельно работать с информацией, перерабатывать ее, осваивать новые навыки. Ведь если так не уметь работать, всё время будешь отставать от мирового уровня. И чем дальше, тем больше. Количество таких людей с кругозором сокращается, а те, которые есть, уезжают. Мы стремимся со студенческой скамьи найти таких ребят и готовить их для себя. Для нас важно, насколько люди могут выйти за рамки программ обучения.*

Вот какой пример приводит представитель биотехнологической компании:

*Для крупных западных компаний пробовали наладить подготовку в Казани. Отобрали 25 человек в результате сложных экзаменов. Смогли довести до нужного уровня только 8 человек. Пришли к выводу, что лучше их просто отправить на работу за рубеж, чем использовать здесь.*

Инновационные компании сами решают вопрос подготовки специалистов для себя. Они отбирают способных студентов и выпускников и воспитывают из них высококачественных специалистов. Однако часть этих специалистов покидают компании. Они переходят работать в зарубежные фирмы или уезжают в Москву. Другая часть из них остаются, поскольку их привлекает микроклимат коллектива, возможности профессионального роста — даже при меньшем уровне заработной платы.

Проведенные интервью позволили выявить факторы, влияющие на успех инновационной деятельности компаний (табл.).

Основными факторами успеха являются наличие инновационного ядра (образцов, идей, разработок) и взаимоотношения с государством.

Т а б л и ц а

#### Ключевые факторы успеха инновационных компаний

(число руководителей инновационных компаний, отметивших важность данного фактора)

Вид деятельности	Взаимоотношения с государством	Взаимоотношения с венчурными фондами	Внешний, внутренний рынок, кооперация	Инновационное ядро	Целевая подготовка и переподготовка кадров	Оплата труда сотрудников	Условия жизни, социальный пакет
IT-компании	3	2	3	3	3	3	1
Повышение качества разведки, добычи, переработки нефти	3	2	3	3	3	2	1
Биотехнологические компании	4	2	3	4	3	3	1
Производство приборов и оборудования (вакуумные, плазменные технологии, акустика)	4	2	3	4	3	3	1

Далее идут: встроенность в международное разделение труда, кооперационные связи, качество кадров. На последнем месте по значимости — условия жизни и наличие социального пакета.

## 7. Инновационное предпринимательство и инновационный бизнес

Руководители инновационных компаний Казани видят проблему также в отсутствии в России инновационного предпринимательства, особенно при переходе от опытных образцов к массовому производству.

*Не хватает инновационных коммерсантов, которые помогут внедрить образцы в массовое производство. Есть ученые с идеями, администраторы, а коммерсантов нет. В венчурном фонде от компании требуют разработки бизнес-схем. Мы считаем, что венчурный фонд должен закрепить за компанией человека, который бы ее вел и помогал ей.*

Государственные венчурные фонды и венчурные фонды государственных банков ориентированы в основном на быстрое извлечение дохода, с одной стороны, и на соответствие проблематики бюрократической моде — с другой. При этом получается, что те компании, что могут быстро извлечь доход из своих инноваций, к ним не идут из-за их излишней бюрократизации и стремления получить от данных компаний максимальную прибыль, а те компании, что могли бы принести существенные доходы при длительной и рискованной работе, не интересны для этих фондов.

В то же время при высоких доходах от экспортных отраслей (нефти, газа, металлов, удобрений, леса) и от взаимодействия с государством частные инвестиции не хотят идти в такую рискованную сферу, как инновационный бизнес.

Следует отметить, что венчурный фонд РТ и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (фонд Бортника) оказали содействие шести проинтервьюированным руководителям инновационных компаний на стадии превращения разработок в опытные образцы и небольшие партии. При этом фонд Бортника финансировал научные разработки, а венчурный фонд РТ — производство.

Пять инновационных компаний имеют контакты с различными производственными компаниями в Татарстане, которые готовы предоставить им площади и производственные мощности для производства продукции. Однако подавляющее большинство производственных компаний не готово выступать в качестве заказчиков. Инновационные компании вынуждены искать финансирование производства своих изделий на стороне.

При этом значительное число респондентов утверждают, что качество исполнения заказов российскими предприятиями оставляет желать лучшего. Требования заказчика плохо соблюдаются, технологическая дисциплина хромает, сроки срываются. Поэтому необходим постоянный жесткий контроль заказчика за соблюдением его требований.



## 8. Человеческий капитал и инновационный бизнес глазами сотрудников компаний

Для того чтобы понять, как влияет система высшего образования и профессиональной переподготовки на деятельность, компетентность, карьеру сотрудников инновационных компаний, авторы провели с ними пять углубленных часовых интервью: три с представителями IT-компаний, два с представителями биотехнологической фирмы.

Интервьюируемые сотрудники IT-компаний получили образование в Казанском государственном техническом университете им. Туполева (КАИ) и в Приволжском (Казанском) федеральном университете. Они отмечают, что базисное образование дало им лишь основы для профессиональной деятельности. Для тех, кто обучался в Приволжском (Казанском) федеральном университете, была очень важна профессиональная среда в этом учебном заведении. Лишь один из них работает по полученной в вузе специальности.

Интервьюируемые отмечали, что в ходе обучения им была

*...привита профессиональная культура, умение выразить мысли четко и на профессиональном языке... Эти навыки очень помогают сейчас, когда необходимо разрабатывать техническую документацию.*

В то же время интервьюируемые указали на то, что программы обучения были устаревшими. По их мнению, ситуация не изменилась и в настоящее время:

*Сейчас преподается в вузе то же самое и так же, как во время моего обучения, а технологии убежали вперед.*

Аналогичного мнения придерживаются его коллеги. Один из них указывает:

*То, что преподавалось по части разработки, проектирования баз данных, электроники, схемотехники, в профессиональной деятельности оказалось не так востребовано... Отрицательным в полученном образовании считаю устаревшие технологии. В IT-сфере всё устаревает гораздо быстрее, чем высшая школа успевает перестроиться. Я думаю, что самим вузам даже нет смысла стремиться быть на актуальном уровне технологий. Гораздо эффективнее привлекать к учебному процессу IT-компаний, которые занимаются практической деятельностью (в форме лабораторий при вузах).*

Интервьюируемые работники биотехнологической фирмы получали образование в Казанской государственной ветеринарной академии. Они отмечают:

*Обучение было косным, очень не хватало практической направленности. Не хватает, насколько я знаю, и сейчас. В то же время «хорошая теоретическая база преподавателей» очень пригодилась в работе.*

Один из интервьюируемых сотрудников IT-компаний получил второе высшее образование — закончил КГТУ им. Туполева по специальности «переводчик»:

*Эта специальность сейчас серьезно помогает в работе с англоязычной профессиональной литературой.*

Другие сотрудники этой компании отказались от получения второго высшего образования. Они объясняют это следующим образом:

*Я увидел, что в рамках второго высшего я буду заниматься интересующим меня профилем 2 часа в неделю, а непрофильными предметами 3 часа в неделю, поэтому предпочел специализированные курсы. На таких курсах я получил именно те знания, которые мне нужны.*

Аналогичное мнение выражает сотрудник биотехнологической компании:

*Второе высшее образование не получал из-за его очень среднего качества. Лучше уж пройти хорошие курсы переподготовки и тренинги.*

Именно по этой причине работники компании предпочитают повышение квалификации на специальных курсах и непосредственно на рабочем месте.

Сотрудники IT-компании указывали на то, что в их компании форм повышения квалификации очень много:

- мастер-классы, которые организуют сами сотрудники;
- семинары;
- тренинги;
- отправка на обучение.

Это позволяет сотрудникам иначе посмотреть на свою работу:

*Был момент, когда тренинг, который проводил руководитель нашей компании, помог мне увидеть свою работу шире, чем я ее видел. Не как мои повседневные обязанности, а в контексте большого IT-бизнеса. В дальнейшем это всегда помогало мне расставлять правильные акценты. Я получил более полное представление о том, что, зачем и как мы делаем.*

Однако есть в этих тренингах и отрицательные моменты.

*Слабая сторона такого повышения квалификации в том, что качество и интенсивность обучения зависит от количества энтузиастов, которые в данный момент есть в команде. Эту реальность надо принять, поскольку не бывает так, чтобы команда на 100% состояла из людей, одновременно талантливых, да еще и инициативных.*

*Иногда корпоративное обучение пересекается с рабочим временем, а я не могу себе позволить отсутствовать во время рабочего процесса.*

Сотрудники инновационных фирм считают, что «наиболее успешными формами повышения квалификации являются самообразование и индивидуальное участие в групповых занятиях»; «каждому сотруднику нужен индивидуальный план обучения»; «корпоративные образовательные программы могут быть стартом для погружения в определенный предмет, но по-настоящему освоить тему можно только при самостоятельной работе с ней»; поэтому «для повышения квалификации нужно браться за новые сложные задачи, и чем сложнее, тем лучше».

Сотрудник биотехнологической компании отмечает:

*Повышал квалификацию на специальных курсах — работа с высокотоксическими соединениями, проникновение лекарственных веществ в тканевую среду, выращивание органов и тканей и др. Эти курсы повышения квалификации мне очень помогли. Даже больше, чем многие курсы, прослушанные в вузе. Наиболее успешными формами повышения квалификации считаю самообразование.*

Самообразование предпочитают работники и IT-компании, и биотехнологической компании.

Сотрудники инновационных компаний отмечают, что повышение уровня их образования и профессиональной квалификации оказывают положительное влияние на профессиональный рост и оплату труда, но только один из проинтервьюированных сотрудников отметил, что это способствует росту его карьеры. Остальные указали, что на их карьеру это никак не влияет.

### Выводы

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

- успешная инновационная деятельность невозможна без международной интеграции и взаимодействия науки с производством;
- монополизация и огосударствление экономики препятствуют внедрению инвестиций;
- рамочные условия деятельности предприятий в РФ мешают внедрению инноваций. Так, если издержки компании на переработку отходов выше платежей за загрязнение окружающей среды, то внедрять инновации по переработке отходов бессмысленно. То же самое можно сказать и о разработке низкодебитных скважин, если нефтедобывающие фирмы платят с них такие же налоги, что и с высокодебитных;
- усложнение порядка осуществления государственных закупок при отсутствии реального общественного контроля не способствует уменьшению коррупции, а лишь увеличивает издержки компаний, в том числе инновационных;
- развитию инновационной экономики препятствует слабое развитие инновационного предпринимательства;
- серьезными проблемами при разработке и внедрении инноваций являются монополизация в научной сфере, отсутствие независимой научной экспертизы, плохая подготовка специалистов высшей школой: у выпускников вузов нет общего кругозора, умения самостоятельно мыслить и работать с информацией; программы подготовки устарели, в них содержится чрезмерное количество непрофильных и ненужных предметов.

### Литература

1. *Белановский С. А.* Методика и техника фокусированного интервью. М.: Прогресс, 1993.
2. *Белановский С. А.* Метод фокус-групп. М.: Прогресс, 1996.
3. *Богданова О. Ю., Марковская И. М.* Качественные методы социально-психологических исследований. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2001.
4. *Гохберг Л. М., Кузнецова Т. Е., Рудь В. А.* Анализ инновационных режимов в российской экономике: методологические подходы и некоторые результаты // Форсайт. 2010. № 3. С. 18–30.

5. НИУ ВШЭ. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 2 / Под ред. Л. М. Гохберга. М.: НИУ ВШЭ, 2014.
6. Нозль Э. Массовые опросы. Введение в методику демоскопии. М.: Прогресс, 1978.
7. Одинг Н. Ю., Савулькин Л. И. Функционирование институтов в РФ и их влияние на экономические процессы глазами предпринимателей // Экономика и общество / Под ред. А. П. Заостровцева. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2011. С. 149–191.
8. Шляпентох В. Э. Проблемы достоверности статистической информации в социологических исследованиях. М.: Статистика, 1973.

Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 144–159

Nina ODING, Cand. Sci. (Econ.). E-mail: oding@leontief.ru.

Lev SAVULKIN, Cand. Sci. (Geography). E-mail: savul@leontief.spb.su.

Leontief Centre (25, lit. A, 7-ya Krasnoarmeyskaya ul., St. Petersburg, 190005, Russian Federation).

### **Tatarstan Innovative Economy Development: Evaluation of Kazan Innovative Companies Representatives**

#### **Abstract**

Innovative economy, which can generate large flow of innovations, produces huge demand for science and education, for freedom of creation, business and the development of intelligence. In case of Russia it means the necessity of serious institutional reforms. In order to explore the prospects and problems of innovative economy development in Tatarstan we have interviewed supervisors of 14 innovative companies of Kazan and 5 employees of IT and bio-tech companies. During the interview we reveal main factors of innovative activity and its problems.

*Key words: innovative economy, factors of innovation activity.*

*JEL: O30, O32, O34.*

#### **References**

1. Belanovsky S. *Method and technique focused interview*. Moscow: Progress, 1993.
2. Belanovsky S. *The method of focus groups*. Moscow: Progress, 1996.
3. Bogdanova O., Markov I. *Qualitative methods of social-psychological research*. Chelyabinsk: South Ural State University Publ., 2001.
4. Gokhberg L., Kuznetsova T., Roud V. Analysis of innovation modes in the Russian economy: Methodological approaches and first results. *Foresight-Russia*, 2010, vol. 4, no. 3, pp. 18-30.
5. Gokhberg L. M. (ed.). *Rating innovative development of subjects of the Russian Federation*. Iss. 2. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 2014.
6. Noel E. *Introduction to the methodology Demoscopy*. Moscow: Progress, 1978.
7. Odning N., Savulkin L. Functioning of institutions in Russia and their impact on economic developments through the eyes of business. In: A. P. Zaostrovsev (ed.). *Economy and Society*. St. Petersburg: Leontief Centre, 2011, pp. 149-191.
8. Shlappentuch V. *Problems of reliability of statistical information in sociological research*. Moscow: Statistika, 1973.

## Аналитика и прогноз

# КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ПОЛИТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ: ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ

## Мария КОКОРЕВА

кандидат экономических наук,  
научный сотрудник научно-учебной  
лаборатории корпоративных финансов.  
E-mail: mkokoreva@hse.ru

## Азиза УЛУГОВА

стажер-исследователь научно-учебной  
лаборатории корпоративных финансов.  
E-mail: ulugova@gmail.com

Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»  
(119049, Москва, ул. Шаболовка, д. 26)

## Аннотация

Результаты исследований на данных компаний с развитых рынков капитала показывают, что применение лучших практик корпоративного управления не только обеспечивает защиту интересов собственников и кредиторов, но и позволяет привлекать финансирование на более выгодных условиях. На развивающихся рынках ввиду асимметрии информации, меньшей развитости правовой системы и защиты прав инвесторов корпоративное управление крайне важно как эффективный способ решения различных типов агентских конфликтов. В работе анализируются исследования взаимосвязи механизмов корпоративного управления и политики финансирования на основе данных компаний как развитых, так и развивающихся рынков капитала. Результаты исследований подтверждают, что корпоративное управление оказывает значимое влияние на получение доступа к финансированию на более выгодных условиях, на выбор уровня долговой нагрузки и скорости приспособления к целевой структуре капитала.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, развивающиеся рынки капитала, структура капитала, скорость приспособления, динамическая компромиссная теория.

**JEL:** G32.

Оικονομία • Πολιτική

OIKONOMIA • POLITIKA

## Введение

Определение структуры капитала является ключевой составляющей финансовой политики компании, непосредственно влияющей на ее стоимость. В последние годы исследования в данной области уделяют всё больше внимания влиянию агентских издержек на структуру капитала, прежде всего на развивающихся рынках. Основные характеристики данных рынков заключаются в высоких инвестиционных возможностях и соответствующих им рисках, низкой ликвидности фондовых рынков, значимости инсайдерской информации и отсутствии доказанности гипотезы эффективности рынка, небольших объемах торгов на финансовых рынках. Гирт Бекаерт и Кэмпбелл Харви [Bekaert, Harvey, 2003] также отмечают многоуровневую структуру собственности, приводящую к острым агентским конфликтам внутри корпораций.

Изучение агентской проблемы на развивающихся рынках приобретает еще большую актуальность в связи с ее усугублением вследствие неразвитости банковской сферы, непрозрачности информации и финансовой отчетности, а также недостаточной развитости законодательства в сфере корпоративного управления.

Среди развивающихся рынков часто выделяют такие группы, как страны Восточной Европы и БРИК. Светлана Бородина и Олег Швырков отмечают высокие инвестиционные возможности данных стран, привлекающие инвесторов, сопряженные, однако, с неэффективностью систем корпоративного управления [Бородина, Швырков, 2010]. О слабом развитии корпоративного управления, что в числе прочего приводит к высоким затратам на собственный капитал, сообщают также Бекаерт и Харви [Bekaert, Harvey, 2003].

Известно, что один из основных способов борьбы с агентскими конфликтами — применение лучших практик корпоративного управления, направленных на эффективный мониторинг и контроль деятельности менеджеров компании.

Исследования компаний с развитых рынков дают схожие и устойчивые результаты относительно степени влияния как агентских издержек, так и корпоративного управления на структуру капитала. На развитых рынках корпорациям, в которых агентские издержки относительно невелики, а корпоративное управление отвечает лучшим практикам, свойственно привлекать больше заемного капитала, а затраты на капитал в таких компаниях ниже [Anderson et al., 2004; Blom, Schauten, 2006; Cremers, Nair, 2005; Florackis, Ozkan, 2009]. Межстрановые различия невелики и объясняются прежде всего институциональными характеристиками.

Для развивающихся рынков результаты значительно варьируются как между странами, так и в рамках различных исследований компаний одной страны. Эти различия авторы объясняют по-разному, но наиболее распространенными объяснениями считают межстрановые институциональные характеристики или специфику методологий исследований. Кроме того, наблюдается недостаток такого рода исследований на развивающихся рынках, прежде всего это касается российских компаний.

Актуальность данной проблематики определяется важной ролью политики финансирования в системе финансовых решений компании (включающей, помимо политики финансирования, вопросы инвестирования, выплат собственникам и передачи корпоративного контроля) и недостатком исследований взаимосвязи корпоративного управления и политики финансирования. Кроме того, в последние годы на развивающихся рынках наблюдается устойчивая тенденция к сокращению концентрации собственности, что обуславливает возрастающий спрос со стороны инвесторов на лучшие практики корпоративного управления. На российском рынке также повышается интерес к корпоративному управлению не только со стороны различных агентств, объединений и организаций, занимающихся разработкой кодекса корпоративного управления, но и со стороны государства, которое в последние несколько лет уделяет большое внимание внедрению лучших практик корпоративного управления в компаниях с государственным участием.



Целями настоящей работы являются (1) обзор исследований по данной тематике и (2) выявление влияния практик корпоративного управления на решения крупных компаний с развивающихся рынков относительно структуры капитала. В обзоре затрагиваются два базовых вопроса: каким образом развитие корпоративного управления в компании влияет на выбираемый уровень долговой нагрузки (соотношение собственного и заемного капиталов) и может ли эффективное корпоративное управление повлиять на скорость подстройки структуры капитала к оптимальному уровню.

## 1. Корпоративное управление и уровень долговой нагрузки

Механизмы корпоративного управления имеют целью согласование интересов различных групп стейкхолдеров, в том числе решение агентских конфликтов. В литературе рассматриваются два основных типа последствий агентских конфликтов между акционерами и кредиторами компании. Последствия первого типа, описанные в статье Майкла Йенсена и Уильяма Меклинга [Jensen, Meckling, 1976], — это передача риска (*risk-shifting*): так как ответственность акционеров ограничена стоимостью акций в их владении, акционеры компании предпочитают более рискованные проекты, которые в случае успеха принесут им более высокую доходность. Последствия второго типа — нависание долга (*debt overhang*) — описаны в статье Стюарта Майерса [Myers, 1977] и заключаются в том, что в случае высокого уровня долга акционеры получают меньшую часть дохода от проектов с положительной чистой приведенной стоимостью, поэтому недоинвестируют в такие проекты. Понимая это, кредиторы требуют для себя большей доходности.

Исследователи получают различные результаты относительно влияния агентских конфликтов акционеров и кредиторов на политику финансирования компании, прежде всего на уровень долга. С одной стороны, Хайн Лиланд [Leland, 1998] и Роберт Паррино с Майклом Вайсбахом [Parrino, Weisbach, 1999] делают вывод о том, что данные агентские издержки относительно невелики и оказывают несущественное влияние на уровень долга — по крайней мере в сравнении с издержками конфликта менеджеров и акционеров. С другой стороны, некоторые исследователи [Childs et al., 2005] полагают, что такие агентские издержки значимо влияют на структуру капитала компании.

Безалел Гавиш и Авнер Калей [Gavish, Kalay, 1983] в результате анализа взаимосвязи между структурой капитала компании и передачей риска (*risk-shifting*) пришли к выводу, что агентские издержки переноса риска не увеличиваются с ростом доли долга в структуре капитала компании. Однако часть исследователей (например: [Myers, 1977]) получили другие результаты: агентские издержки переноса риска и нависания долга (недоинвестирования) повышаются с ростом уровня долга.

Кроме агентских конфликтов, возникающих между кредиторами и акционерами, следует отметить и конфликты между акционерами и менеджерами. Данный тип конфликтов является следствием разделения контроля и владения, подробно описанного в статье Йенсена и Меклинга [Jensen, Meckling, 1976]: не являясь владельцами компании, менеджеры, с точки зрения акционеров, ведут себя не оптимально, в том числе потребляя блага за счет средств компании. Одно из решений данного конфликта — предоставление менеджменту во владение части акций компании.

Результаты исследований взаимосвязи уровня долга и качества корпоративного управления противоречивы. С одной стороны, некоторые авторы отмечают, что лучшие механизмы и процедуры корпоративного управления воспринимаются рынком как позитивный сигнал о качестве компании и кредиторы предоставляют финансирование на лучших условиях: в этой логике связь между качеством корпоративного управления и уровнем долга положительная [Cremers, Nair, 2005; Florackis, Ozkan, 2009]. Некоторые авторы [Jiraporn, Gleason, 2005; Nielsen, 2005] также считают, что корпоративное управление и политика финансирования могут рассматриваться как субституты для решения проблемы агентского конфликта и сближения интересов менеджмента и акционеров, предполагая таким образом, что высокая долговая нагрузка сокращает необходимость в более качественном корпоративном управлении, и наоборот.

Влияние корпоративного управления на структуру капитала может быть также опосредовано кредитными рейтингами и затратами на заемное финансирование [Anderson et al., 2004; Blom, Schauten, 2006]: фирмы с лучшими практиками корпоративного управления, как правило, имеют более высокие рейтинги, поэтому затраты на долговое финансирование для таких фирм ниже.

Почти во всех исследованиях связи между корпоративным управлением и структурой капитала рассматриваются различные характеристики совета директоров: размер совета, число независимых директоров, состав совета (пол членов совета, образование) и др. Совет директоров несет ответственность за важные решения, касающиеся политики компании и ее операций, в том числе решений относительно структуры капитала и политики финансирования в целом. Наиболее часто исследуемой характеристикой совета директоров является его размер. Исследователи получают разные результаты, касающиеся связи между размером совета и структурой капитала. В некоторых работах [Abor, Biekre, 2006; Vaklifard et al., 2011] была выявлена значимая отрицательная взаимосвязь размера совета и уровня долга. Возможным объяснением является то, что более крупные советы имеют большее влияние на управление компанией, что позволяет решать агентские конфликты без необходимости выбора высокого уровня долговой нагрузки как одного из способов мониторинга менеджмента. Но в большинстве эмпирических исследований [Abor, Biekre, 2006;

Coles et al., 2008] получены противоположные результаты: выявлена значимая положительная связь между долговой нагрузкой и качеством корпоративного управления. Данный результат соответствует агентской теории: крупные советы диверсифицированы и обеспечивают более эффективный контроль и мониторинг, поэтому уровень долга в таких компаниях выше. Рональд Андерсон и соавторы [Anderson et al., 2004] также утверждали, что для фирм с большими советами директоров затраты на заемное финансирование ниже, поскольку, по мнению кредиторов, такие фирмы лучше регулируются и контролируются. Кроме того, для фирм с более высоким уровнем долга может быть характерна бóльшая потребность в квалифицированных специалистах в совете. Некоторые исследователи не находят статистически значимой связи между размером совета и уровнем долга [Al-Najjar, Hussainey, 2010; Achchuthan et al., 2013].

Доля независимых директоров в совете также имеет существенное влияние на решения компании относительно структуры капитала. Предполагается, что независимые директора обеспечивают более эффективный контроль и мониторинг [Abor, Biekpe, 2006; Brennan, McDermott, 2004]. По данным некоторых исследований [Pfeffer, 1973], неисполнительные директора поддерживают возможности компании по защите от внешней среды и угроз, способствуют снижению неопределенности, тем самым увеличивая шансы привлечь дополнительные средства путем повышения статуса компании в глазах потенциальных инвесторов и других заинтересованных сторон. С точки зрения агентской теории доля независимых директоров в составе совета директоров влияет на финансовый рычаг. Такая положительная взаимосвязь была подтверждена рядом исследований [Pfeffer, Salancick, 1978; Jensen, 1986; Abor, Biekpe, 2006].

Направление взаимосвязи, однако, может быть и обратным: для фирм с более высоким уровнем долга, как правило, характерна бóльшая доля независимых директоров в совете, что связано с требованиями кредиторов к корпоративному управлению компаний. Ряд исследователей [Li et al., 2009; Li, Naughton, 2013] также подчеркивают, что фирмы с бóльшими и более независимыми советами директоров имеют меньше ограничений в долговых контрактах. Этот аргумент поддерживает и гипотезу о положительной корреляции между числом независимых директоров и уровнем долговой нагрузки.

Мониторинг и контроль со стороны независимых директоров может решать проблемы, связанные с недоинвестированием (нависанием долга), когда менеджмент не инвестирует в эффективные проекты, от которых выигрывают преимущественно не акционеры компании, а кредиторы. Таким образом, более независимые советы директоров предпочтительнее с точки зрения кредиторов, поскольку помогают смягчить проблемы переноса риска (замещения активов) и нависания долга (недоинвестирования), которые в большинстве случаев трудно

обнаружить и предотвратить при помощи ограничительных условий и ковенант.

## 2. Корпоративное управление и скорость приспособления к целевой долговой нагрузке

Согласно теории и эмпирическим исследованиям корпоративное управление оказывает влияние и на скорость приспособления к целевому уровню долга. В частности, фирмы с сильным корпоративным управлением меньше страдают от агентских конфликтов и быстрее привлекают необходимое финансирование на лучших условиях. Эффективное управление также уменьшает остроту проблемы асимметрии информации между менеджерами и инвесторами. Таким образом, издержки приспособления к целевому уровню долга для компаний с сильным корпоративным управлением ниже.

Традиционная статичная компромиссная теория структуры капитала предполагает, что компании выбирают уровень долга, принимая во внимание издержки финансовой неустойчивости и приведенную стоимость экономии на налоге на прибыль [Kraus, Litzenberger, 1973]. Однако в рамках этого подхода не удалось объяснить динамику политики финансирования и исследователи получали достаточно противоречивые эмпирические результаты. В результате была предложена динамическая компромиссная теория [Fischer et al., 1989], в которой предполагалось наличие целевого уровня долга и постепенное приспособление к нему. В рамках динамической компромиссной теории вводится понятие скорости приспособления к целевому уровню долга, подразумевающее доступное компании сокращение отклонения текущего уровня долговой нагрузки от целевого соотношения собственного и заемного капиталов в течение одного периода, выраженное в процентах. Посредством включения скорости приспособления в анализ выбора структуры капитала динамическая компромиссная концепция позволила получать результаты, в большей степени соответствующие наблюдаемым решениям фирм.

Принято тестировать динамическую компромиссную теорию с помощью модели частичного приспособления [Jalilvand, Harris, 1984; Shyam-Sunder, Myers, 1999; Ozkan, 2001; Fama, French, 2002]:

$$D_{i,t} - D_{i,t-1} = \delta \times (D_{i,t}^* - D_{i,t-1}) + \gamma_{i,t},$$

где  $D_{i,t}$  и  $D_{i,t}^*$  — фактический и целевой уровни долговой нагрузки фирмы  $i$  в период  $t$  соответственно,  $\delta$  — скорость приспособления к целевому уровню долга. Если фирма полностью приспосабливается к целевому уровню в течение периода, коэффициент равен 1. Ввиду наличия издержек скорость приспособления  $\delta$  принимает значения между 0 и 1 [Bhamra et al., 2010], где большее  $\delta$  означает большую скорость приспособления.

Агентская теория предполагает, что уровень долга играет дисциплинирующую роль для менеджеров, поэтому издержки неоптимальной долговой нагрузки включают также агентские издержки. Таким образом, корпоративное управление, наряду с дисциплинированием менеджмента компании, влияет и на скорость приспособления к целевому уровню долга: применение лучших практик корпоративного управления обеспечивает более низкие издержки приспособления к целевой долговой нагрузке и, следовательно, более высокую скорость приспособления. Другая взаимосвязь справедлива для компаний с низким уровнем долга: в компаниях со слабым корпоративным управлением менеджеры тормозят движение к более высокому оптимальному уровню долга, так как заинтересованы в более слабом давлении со стороны кредиторов и акционеров.

Эмпирические исследования подтверждают, что корпоративное управление оказывает влияние на скорость приспособления к целевой долговой нагрузке. В частности, компаниям, применяющим лучшие практики корпоративного управления, удается сократить уровень агентских издержек, поэтому им проще приспособиться к целевому уровню долга. Оливер Харт [Hart, 1995] указывает, что долг является способом ограничения менеджмента и сокращения находящегося в распоряжении менеджеров свободного денежного потока, уменьшая таким образом агентские издержки путем решения проблемы «окапывания менеджмента» (*management entrenchment*). Кроме того, при этом частично решается проблема информационной асимметрии между менеджерами и инвесторами.

Компании с сильными механизмами корпоративного управления имеют больший доступ к различным видам финансирования, а кроме того, для них характерны в среднем более высокие кредитные рейтинги, поэтому они имеют более низкие издержки приспособления к целевому уровню долга и, следовательно, более высокую скорость приспособления к целевой долговой нагрузке. Эта взаимосвязь — чем лучше качество корпоративного управления, тем выше скорость приспособления к целевой долговой нагрузке — подтверждается рядом научно-исследовательских работ [Liao et al., 2009].

Стейкхолдерский подход к фирме в целом и к корпоративному управлению в частности предполагает, что корпоративное управление, и прежде всего совет директоров, должно стремиться к достижению баланса интересов всех сторон; таким образом, основная цель совета директоров относительно политики финансирования — обеспечение быстрого приспособления к целевой долговой нагрузке. Более независимые, с большим числом членов советы директоров, которые проводят регулярные заседания, лучше понимают текущее положение дел в компании, ситуацию в отрасли, лучше видят перспективы, могут использовать свою экспертизу во благо компании, посылая рынку сигнал о ее качестве и обеспечивая таким образом более быстрое и менее сложное приспособление к оптимальной структуре капитала.



## Заключение

Проведенный анализ исследований взаимосвязи уровня долга и качества корпоративного управления показал неустойчивость результатов, получаемых на основе данных компаний с развивающихся рынков. С одной стороны, некоторые авторы отмечают, что лучшие механизмы и процедуры корпоративного управления воспринимаются рынком как позитивный сигнал о качестве компании и кредиторы предоставляют финансирование на лучших условиях: в этой логике связь между качеством корпоративного управления и уровнем долга положительная. С другой стороны, согласно альтернативной точке зрения, агентские издержки можно снизить посредством как корпоративного управления, так и политики финансирования, а следовательно, лучшие практики корпоративного управления дают компании возможность эффективно функционировать и при невысоких показателях долговой нагрузки.

Тем не менее рассмотренные работы позволяют сделать общий вывод о том, что политика финансирования и корпоративное управление тесно взаимосвязаны. Эта взаимосвязь опосредована прежде всего агентскими конфликтами — как между акционерами и менеджерами, так и между акционерами и кредиторами. Для защиты своих интересов инвесторы могут использовать не только корпоративное управление, но и политику финансирования. Результаты исследований показывают, что применение лучших практик, в свою очередь, обеспечивает лучшие условия привлечения капитала — не только акционерного, но и заемного, что расширяет компаниям возможности реализации оптимальной политики финансирования.

## Литература

1. *Бородина С., Швырков О.* Инвестиции в странах БРИК: Оценка риска и корпоративного управления в Бразилии, России, Индии и Китае / Под ред. С. Бородиной, О. Швыркова при участии Ж.-К. Буи. М.: Альпина Паблицерз, 2010.
2. *Abor J., Biekpe N.* An empirical test of the agency problems and capital structure of South African quoted SMEs // *SA Journal of Accounting Research*. 2006. Vol. 20. No 1. P. 51—65.
3. *Achchuthan S., Kajanathan R., Sivathaasan N.* Corporate governance practices and capital structure: A case in Sri Lanka // *International Journal of Business and Management*. 2006. Vol. 8. No 21. P. 114—125.
4. *Al-Najjar B., Belghitar Y.* Do corporate governance mechanisms affect cash dividends? An empirical investigation of UK firms // *International Review of Applied Economics*. 2014. Vol. 28. No 4. P. 524—538.
5. *Al-Najjar B., Hussainey K.* The joint determinants of capital structure and dividend policy // Working paper. 2010. Middlesex University, UK.
6. *Anderson R. C., Sattar M. A., Reeb D. M.* Board characteristics, accounting report integrity, and the cost of debt // *Journal of Accounting and Economics*. 2004. Vol. 42. No 1/2. P. 203—243.
7. *Bekaert G., Harvey C. R.* Emerging markets finance // *Journal of Empirical Finance*. 2003. No 10. P. 3—55.



8. *Bhamra H. S., Kuehn L. A., Strebulaev I. A.* The aggregate dynamics of capital structure and macroeconomic risk // *Review of Financial Studies*. 2010. Vol. 23. No 12. P. 4187—4241.
9. *Blom J., Schauten M. B.* Corporate governance and the cost of debt // Working Paper. 2006. Erasmus University Rotterdam and ABN-Amro Bank.
10. *Brennan N., McDermott M.* Alternative perspectives on independence of directors // *Corporate Governance*. 2004. Vol. 12. No 3. P. 325—336.
11. *Coles J. L., Daniel N. D., Naveen L.* Boards: Does one size fit all? // *Journal of Financial Economics*. 2008. Vol. 87. No 2. P. 329—356.
12. *Cremers K., Nair V.* Governance mechanisms and equity prices // *Journal of Finance*. 2005. Vol. 60. No 6. P. 2859—2894.
13. *Gavish B., Kalay A.* On the asset substitution problem // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1983. Vol. 18. No 1. P. 21—30.
14. *Fama E., French K.* Testing tradeoff and pecking order predictions about dividends and debt // *Review of Financial Studies*. 2002. Vol. 15. No 1. P. 1—37.
15. *Fischer E. O., Heinkel R., Zechner J.* Optimal Dynamic Capital Structure Choice: Theory and Tests // *Journal of Finance*. 1989. Vol. 44. No 1. P. 19—40.
16. *Florackis C., Ozkan A.* Managerial incentives and corporate leverage: evidence from the United Kingdom // *Accounting & Finance*. 2009. Vol. 49. No 3. P. 531—553.
17. *Jalilvand A., Harris R. S.* Corporate behavior in adjusting to capital structure and dividend targets: An econometric study // *Journal of Finance*. 1984. Vol. 39. No 1. P. 127—145.
18. *Jensen M., Meckling W.* Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. No 4. P. 305—360.
19. *Jensen M. C.* Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers // *American Economic Review*. 1986. Vol. 76. No 2. P. 323—329.
20. *Jiraporn P., Gleason K.* Capital structure, shareholder rights, and corporate governance // *Shareholder Rights, and Corporate Governance*. 2005. Vol. 30. No 1. P. 21—33.
21. *Hart O.* Firms, contracts, and financial structure. Oxford: Oxford University Press, 1995.
22. *Kraus A., Litzenberger R. H.* A State-preference model of optimal financial leverage // *Journal of Finance*. 1973. Vol. 28. No 4. P. 911—922.
23. *Leland H. E.* Agency costs, risk management, and capital structure (Digest summary) // *Journal of finance*. 1998. Vol. 53. No 4. P. 1213—1243.
24. *Li L., Naughton T.* A Survey of corporate governance studies in China // *Corporate Ownership and Control*. 2013. Vol. 10. No 4A. P. 61—70.
25. *Li L., Naughton T., Hovey M.* A review of corporate governance in China // *Codes of Good Governance Around the World*. N.Y.: Nova Science Publishers, 2009. P. 415—436.
26. *Liao J., Young M. R., Sun Q.* Independent directors' characteristics and performance: evidence from China. Mimeo. 2009. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1489088>.
27. *Myers S. C.* Determinants of corporate borrowing // *Journal of Financial Economics*. 1977. Vol. 5. No 2. P. 147—175.
28. *Nielsen A.* Corporate governance, leverage and dividend policy. EFA 2006 Zurich Meetings. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=906339>.
29. *Ozkan A.* Determinants of capital structure and adjustment to long run target: Evidence from UK company panel data // *Journal of Business Finance & Accounting*. 2001. Vol. 28. No 1. P. 175—198.
30. *Parrino R., Weisbach M. S.* Measuring investment distortions arising from stockholder — bondholder conflicts // *Journal of Financial Economics*. 1999. Vol. 53. No 1. P. 3—42.
31. *Pfeffer J.* Size, Composition and function of corporate boards of directors: the organisation-environment linkage // *Administrative Science Quarterly*. 1973. Vol. 18. No 3. P. 349—364.
32. *Pfeffer J., Salancick G. R.* The external control of organisations: A resource-dependence perspective. N.Y.: Harper & Row, 1978.
33. *Shyam-Sunder L., Myers S. C.* Testing static tradeoff against pecking order models of capital structure // *Journal of Financial Economics*. 1999. Vol. 51. No 2. P. 219—244.

34. *Vakilifard H. R., Gerayli M. S., Yanesari A. M., Maatoofi A. R.* Effect of corporate governance on capital structure: Case of the Iranian listed firms // *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*. 2011. Vol. 35. P. 165–172.

**Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 160–170**

**Maria KOKOREVA**, Cand. Sci. (Econ.). E-mail: mkokoreva@hse.ru.

**Aziza ULUGOVA**. E-mail: ulugova@gmail.com.

National Research University Higher School of Economics (26 Shabolovka ul., Moscow, 119049, Russian Federation).

### **Corporate Governance and Financing Policy of the Company: Recent Evidence**

#### **Abstract**

Corporate governance is one of the crucial characteristics of the firm, which provides not only investor's protection, but also significantly affects all decisions taken by the firm, including financing policy. Results of studies on developed capital markets show that strong corporate governance provides more favorable terms of financing. In addition, on emerging markets due to information asymmetry, lower development of legal system and investors' protection rights, corporate governance is also important as efficient way to resolve agency conflicts. The paper contributes to the literature by reviewing and analyzing research papers on the corporate governance mechanisms and financing policy. Results confirm that the corporate governance matter for debt-to-equity choice: firms with better corporate governance tend to have higher leverages. A high-level corporate governance also results in a greater speed of adjustment to target financial leverage as firms with strong corporate governance can access financing on more favorable terms.

*Key words: corporate governance, emerging markets, capital structure, speed of adjustment, dynamic trade-off theory.*

*JEL: G32.*

#### **References**

1. Borodina S., Shvyrkov O. *Investments in BRIC: Risks and Corporate Governance in Brazil, Russia, India and China*. Moscow: Alpina Publishers, 2010.
2. Abor J., Biekpe N. An empirical test of the agency problems and capital structure of South African quoted SMEs. *SA Journal of Accounting Research*, 2006, vol. 20, no. 1, pp. 51-65.
3. Achchuthan S., Kajanathan R., Sivathaasan N. Corporate governance practices and capital structure: A case in Sri Lanka. *International Journal of Business and Management*, 2006, vol. 8, no. 21, pp. 114-125.
4. Al-Najjar B., Belghitar Y. Do corporate governance mechanisms affect cash dividends? An empirical investigation of UK firms. *International Review of Applied Economics*, 2014, vol. 28, no. 4, pp. 524-538.
5. Al-Najjar B., Hussainey K. *The joint determinants of capital structure and dividend policy*. Working paper, 2010. Middlesex University, UK.
6. Anderson R. C., Sattar M. A., Reeb D. M. Board characteristics, accounting report integrity, and the cost of debt. *Journal of Accounting and Economics*, 2004, vol. 42, no. 1/2, pp. 203-243.
7. Bekaert G., Harvey C. R. Emerging markets finance. *Journal of Empirical Finance*, 2003, no. 10, pp. 3-55.
8. Bhamra H. S., Kuehn L. A., Strebulaev I. A. The aggregate dynamics of capital structure and macroeconomic risk. *Review of Financial Studies*, 2010, vol. 23, no. 12, pp. 4187-4241.
9. Blom J., Schauten M. B. *Corporate governance and the cost of debt*. Working Paper, 2006. Erasmus University Rotterdam and ABN-Amro Bank.

10. Brennan N., McDermott M. Alternative perspectives on independence of directors. *Corporate Governance*, 2004, vol. 12, no. 3, pp. 325-336.
11. Coles J. L., Daniel N. D., Naveen L. Boards: Does one size fit all? *Journal of Financial Economics*, 2008, vol. 87, no. 2, pp. 329-356.
12. Cremers K., Nair V. Governance mechanisms and equity prices. *Journal of Finance*, 2005, vol. 60, no. 6, pp. 2859-2894.
13. Gavish B., Kalay A. On the asset substitution problem. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1983, vol. 18, no. 1, pp. 21-30.
14. Fama E., French K. Testing tradeoff and pecking order predictions about dividends and debt. *Review of Financial Studies*, 2002, vol. 15, no. 1, pp. 1-37.
15. Fischer E. O., Heinkel R., Zechner J. Optimal Dynamic Capital Structure Choice: Theory and Tests. *Journal of Finance*, 1989, vol. 44, no. 1, pp. 19-40.
16. Florackis C., Ozkan A. Managerial incentives and corporate leverage: evidence from the United Kingdom. *Accounting & Finance*, 2009, vol. 49, no. 3, pp. 531-553.
17. Jalilvand A., Harris R. S. Corporate behavior in adjusting to capital structure and dividend targets: An econometric study. *Journal of Finance*, 1984, vol. 39, no. 1, pp. 127-145.
18. Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 1976, vol. 3, no. 4, pp. 305-360.
19. Jensen M. C. Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *American Economic Review*, 1986, vol. 76, no. 2, pp. 323-329.
20. Jiraporn P., Gleason K. Capital structure, shareholder rights, and corporate governance. *Shareholder Rights, and Corporate Governance*, 2005, vol. 30, no. 1, pp. 21-33.
21. Hart O. Firms, contracts, and financial structure. Oxford: Oxford University Press, 1995.
22. Kraus A., Litzenberger R. H. A State-preference model of optimal financial leverage. *Journal of Finance*, 1973, vol. 28, no. 4, pp. 911-922.
23. Leland H. E. Agency costs, risk management, and capital structure (Digest summary). *Journal of finance*, 1998, vol. 53, no. 4, pp. 1213-1243.
24. Li L., Naughton T. A Survey of corporate governance studies in China. *Corporate Ownership and Control*, 2013, vol. 10, no. 4A, pp. 61-70.
25. Li L., Naughton T., Hovey M. A review of corporate governance in China. In: *Codes of good governance around the world*. N.Y.: Nova Science Publishers, 2009, pp. 415-436.
26. Liao J., Young M. R., Sun Q. *Independent directors' characteristics and performance: evidence from China*. Mimeo, 2009. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1489088>.
27. Myers S. C. Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 1977, vol. 5, no. 2, pp. 147-175.
28. Nielsen A. *Corporate governance, leverage and dividend policy*. EFA 2006 Zurich Meetings. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=906339>.
29. Ozkan A. Determinants of capital structure and adjustment to long run target: Evidence from UK company panel data. *Journal of Business Finance & Accounting*, 2001, vol. 28, no. 1, pp. 175-198.
30. Parrino R., Weisbach M. S. Measuring investment distortions arising from stockholder - bondholder conflicts. *Journal of Financial Economics*, 1999, vol. 53, no. 1, pp. 3-42.
31. Pfeffer J. Size, Composition and function of corporate boards of directors: the organisation-environment linkage. *Administrative Science Quarterly*, 1973, vol. 18, no. 3, pp. 349-364.
32. Pfeffer J., Salancick G. R. *The external control of organisations: A resource-dependence perspective*. N.Y.: Harper & Row, 1978.
33. Shyam-Sunder L., Myers S. C. Testing static tradeoff against pecking order models of capital structure. *Journal of Financial Economics*, 1999, vol. 51, no. 2, pp. 219-244.
34. Vakilifard H. R., Gerayli M. S., Yanasari A. M., Maatoofi A. R. Effect of corporate governance on capital structure: Case of the Iranian listed firms. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 2011, vol. 35, pp. 165-172.

# МЕЖДУНАРОДНОЕ СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ И СТРАХОВОЙ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Игорь ШЕЙМАН**

кандидат экономических наук,  
заслуженный экономист  
Российской Федерации, профессор.  
E-mail: isheiman@hse.ru

**Светлана ТЕРЕНТЬЕВА**

аспирантка.  
E-mail: svterentyeva@gmail.com

Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»  
(123100, Москва, Мясницкая ул., д. 20).

## Аннотация

В статье анализируются сравнительные характеристики двух главных моделей финансирования здравоохранения: обязательного медицинского страхования (ОМС) и бюджетной. На основе теоретического анализа их характеристик формулируются гипотезы о влиянии модели финансирования на показатели развития здравоохранения. Проверка этих гипотез проведена путем оценки многофакторной эконометрической модели на основе данных по 28 постсоветским странам за период 1991—2012 годов (по 27 показателям). Подтвердилась гипотеза о том, что система ОМС обеспечивает более устойчивый приток государственных расходов на здравоохранение по сравнению с бюджетной моделью. При обсуждении полученных результатов акцент сделан на вариабельность способов организации системы ОМС по странам. Сделан вывод о том, что преимущества модели ОМС реализуются только при ее рациональном дизайне.

**Ключевые слова:** финансирование здравоохранения, обязательное медицинское страхование, постсоветские страны.

**JEL:** I10, I13, I18.

Окочовца • Політика

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ • ΠΟΛΙΤΙΚΑ

## Введение

Существуют две главные модели государственного финансирования здравоохранения: бюджетная модель и модель обязательного медицинского страхования (ОМС). В России в 1993 году начался переход на систему ОМС. Аналогичный процесс наметился во многих других постсоветских государствах — как в странах СНГ, так и в странах Центральной и Восточной Европы (далее — ЦВЕ). По нашим оценкам, к середине нулевого десятилетия 16 из 28 постсоветских стран перешли от бюджетной модели к модели ОМС.

Результаты этого перехода были неоднозначными. Многие ожидания, связанные с ОМС, оказались завышенными. Далеко не всем странам удалось существенно реформировать свои системы здравоохранения с видимыми для населения результатами. Это обстоятельство обусловило серьезную переоценку представлений о сравнительных преимуществах модели ОМС. Спектр этой переоценки существенно различается — от попыток изменения сложившихся вариантов модели ОМС (с разной степенью радикальности) до призыва к отказу от этой модели и к возвращению к бюджетной модели.

В России в последнее время появились высказывания по поводу неэффективности модели ОМС, ее несоответствия социально-экономическим особенностям нашей страны [Кравченко и др., 2012; Рагозин и др., 2012]. Дискуссия о сравнительных преимуществах двух моделей переместилась в СМИ [Рагозин, 2015; Назаров, Сисигина, 2015, Шишкин, 2015]. Главные аргументы противников ОМС — эта модель не обеспечивает дополнительный приток средств и более высокие результаты развития отрасли.

Многие западные оценки перехода на ОМС в постсоветских странах также были сдержанными, а иногда и негативными. В 1990-х годах, на которые приходится пик трансформации моделей, Всемирная организация здравоохранения, Всемирный банк и другие международные организации не заняли однозначной позиции в отношении преимуществ модели ОМС в этих странах. Известны критические оценки Всемирного банка в отношении слишком быстрого перехода на ОМС в Казахстане, Болгарии, Киргизии, а также неудовлетворенность дизайном многих страновых систем ОМС, в том числе так называемой бюджетно-страховой моделью ОМС в России: [Rechel, McKee, 2009]. В то же время некоторые комментарии были достаточно позитивными: [Ensor, 1998].

Эти оценки, независимо от их знака, во-первых, относились к первому этапу перехода на ОМС, во-вторых, основывались на качественном анализе, без попытки определить количественное влияние разных моделей финансирования на показатели функционирования здравоохранения. В данной статье делается попытка восполнить этот пробел. Сначала рассматриваются отличительные характеристики бюджетной и страховой моделей, затем проводится эконометрическая оценка их сравнительного вклада в обеспечение более значительного объема финансирования здравоохранения, в улучшение показателей структурной эффективности отрасли и здоровья населения. Основой количественных оценок являются данные по 28 постсоветским странам за 1991—2012 годы. Количественная оценка дает основания для выводов о сравнительных преимуществах этих моделей.

## 1. Характеристики бюджетной и страховой моделей

Для определения характеристик бюджетной и страховой моделей (модели ОМС) использовано несколько критериев. Базируясь на этих критериях, можно выделить особенности данных моделей.

Основной критерий выделения характеристик моделей — доминирующий источник финансирования. Бюджетная модель базируется на общих налоговых поступлениях, модель ОМС — на целевых страховых взносах работодателей, работников (в ряде стран) и государства. Целевой характер страховых взносов укрепляет ожидания в отношении более устойчивых поступлений средств в систему здравоохранения, поскольку ставка взносов фиксирована по отношению к фонду оплаты



Т а б л и ц а 1

## Главные различия бюджетной системы и системы ОМС

Критерии	Бюджетная модель	Модель ОМС
<i>Источник финансирования</i>	Общие налоговые поступления	Целевые страховые взносы в фонды ОМС
<i>Финансирующая сторона</i>	Органы исполнительной власти	Страховщики (фонды ОМС и/или страховые медицинские организации)
<i>Медицинские организации — объекты финансирования</i>	Подведомственные медицинские учреждения	Любые медицинские организации
<i>Характер взаимодействия финансирующей стороны и медицинских организаций</i>	Оплата по смете доминирует, хотя возможна система заказов медицинским организациям	Оплата за объем и качество оказанной медицинской помощи на основе договоров между страховщиком и медицинскими организациями
<i>Возможность оплаты медицинской помощи за пределами места проживания гражданина</i>	Очень ограниченная	Не ограничивается: деньги следуют за пациентом
<i>Государственные гарантии бесплатной медицинской помощи</i>	Для всего населения страны	Для застрахованных на основе принципа уплаты страхового взноса работодателем, правительством, а в некоторых странах и самим работником

труда и они идут на нужды здравоохранения независимо от складывающихся бюджетных приоритетов. В постсоветских странах здравоохранение традиционно финансировалось по остаточному принципу, поэтому появление устойчивого источника в виде «окрашенных» взносов в начале 1990-х годов рассматривалось как преимущество страховой модели.

На практике очень быстро выяснилось, что страховые взносы не гарантируют устойчивого притока средств. Во-первых, дополнительные поступления от страховых взносов могут сопровождаться снижением поступлений из бюджетного источника на ОМС неработающего населения. Масштабы замещения зависят от общей экономической ситуации. Они менее значительны в период экономического роста и становятся реальной проблемой в период экономического спада. То есть общая зависимость объема собранных средств от бюджетных приоритетов сохраняется и в страховой модели, хотя и в меньшей мере, чем в бюджетной.

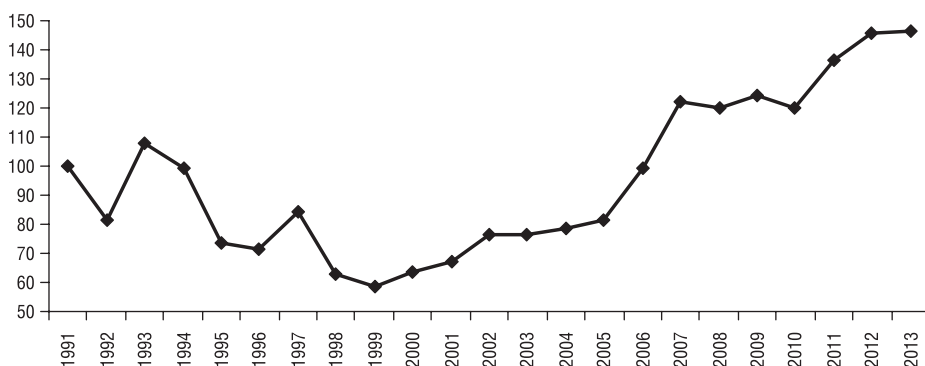
Во-вторых, многое зависит от размера страхового взноса работодателей. В ряде стран ЦВЕ за основу страховой модели был взят семейный принцип формирования средств: работодатели и работники солидарно обеспечивают средства на оплату медицинской помощи неработающим членам их семей. В Эстонии, Хорватии, Чехии, Словении, взявших на вооружение этот принцип, размер страхового взноса составляет 13—18% от фонда оплаты труда, в то время как в других постсоветских странах — только 2—7% (в России — 5,1%). Опора на этот принцип действительно способна обеспечить относительно устойчивый приток средств, как это произошло, например, в Эстонии в первые 10—12 лет существования ОМС. Но как показали



последующие события, этот принцип не обеспечивает устойчивого финансирования здравоохранения в долгосрочном плане, что связано с повышением доли неработающего населения. Бремя расходов работающих становится неподъемным, и государство вынуждено вкладывать больше. В Эстонии система ОМС начиная с середины 2000-х годов испытывает растущее напряжение, и, как следствие, усиливается ее зависимость от бюджетного источника. Аналогичная ситуация складывается и в других странах с высокими размерами страховых взносов [Sheiman et al., 2010].

В-третьих, объем собранных средств во многом зависит от масштабов неформального сектора. В тех странах, где велика доля лиц, работающих без формальных контрактов с работодателем и получающих зарплату в «конвертах», страховые взносы в систему ОМС собрать сложнее. Эта проблема менее остра для большинства стран ЦВЕ, но ощутима для России и других стран СНГ. Поэтому условием устойчивости систем ОМС является относительно невысокая доля неформального сектора.

Ситуация в России представляет собой пример высокого уровня зависимости объема средств ОМС от экономической ситуации и бюджетных приоритетов. Как следует из рис., в ситуации экономического спада 1990-х годов объем государственных расходов на здравоохранение (ОМС плюс бюджет) в неизменных ценах имел тенденцию к снижению. Эта тенденция сохранялась и в 2000-е годы. Только в 2007 году удалось выйти на уровень 1991 года. После этого здравоохранение наконец стало приоритетом государства, и объем государственных расходов стал быстро расти. Главным фактором роста стала не форма сбора средств (общие налоговые поступления или целевой взнос на ОМС), а готовность государства их обеспечивать. Зависимость финансирования от бюджетных приоритетов в современной российской системе здравоохранения не намного ниже, чем в бюджетной системе, существовавшей в СССР.



Источник: расчеты С. Шишкина [Шишкин, 2015] по данным Минфина и Росстата РФ.

Рис. Динамика государственных расходов на здравоохранение РФ в неизменных ценах, 1991–2013 годы

Другое важное различие моделей — *характер взаимодействия финансирующей стороны с медицинскими организациями*. Основой бюджетной модели является сметное финансирование, основой модели ОМС — оплата за объемы и качество медицинской помощи. В бюджетной модели орган управления здравоохранением обычно напрямую управляет подведомственными медицинскими учреждениями, в модели ОМС действуют договорные отношения между страховщиком и медицинской организацией, причем в этих договорных отношениях могут участвовать любые поставщики медицинских услуг — независимо от их ведомственной принадлежности. Медицинские организации, стремясь максимизировать свои поступления, конкурируют за пациентов, а финансирующая сторона не связана обязательствами перед «своими» учреждениями и потому может выбирать организации, способные обеспечить большие объемы помощи и более высокие показатели качества медицинской помощи. Именно это разделение на заказчика и исполнителя стало основой завышенных ожиданий в отношении повышения эффективности системы здравоохранения.

Однако на практике это преимущество оказывается неочевидным. Во-первых, возможность системы ОМС отказать в финансировании государственным учреждениям довольно ограничена. Государство сохраняет свои обязательства в отношении оплаты труда медицинских работников, а также в отношении самого существования учреждений здравоохранения, особенно крупных. В тех случаях, когда органы управления начинают реорганизацию медицинских учреждений (как это происходит сейчас, например, в Москве), возникает проблема негативной реакции населения на реальное или мнимое ограничение доступности медицинской помощи, сдерживающей этот процесс.

Во-вторых, реальные возможности влиять на эффективность деятельности медицинских организаций принципа «заказчик—исполнитель» зависят от действующих форм договорных отношений и от методов оплаты медицинской помощи. Эти методы могут быть разными. Подушевой метод оплаты первичной медицинской помощи формирует более сильные стимулы к проведению профилактической работы и к расширению функционала первичного звена по сравнению с методом оплаты за отдельную медицинскую услугу. Плата за фактические объемы стационарной помощи сильнее мотивирует стационары к расширению своей деятельности и к повышению уровня госпитализации населения, чем плата за согласованные объемы. Метод платы за законченный случай стационарной помощи мотивирует к сокращению среднего срока пребывания пациента в больнице, а метод оплаты койко-дня — к его росту. То есть *реализация принципа «заказчик—исполнитель» зависит от конкретного дизайна системы ОМС*. Этот принцип может давать совершенно разные результаты в зависимости от используемых механизмов.

В-третьих, разделение на заказчика и исполнителя возможно и в бюджетной системе. Опыт Великобритании и Скандинавских стран,

а в последние годы и наш собственный опыт показывает, что в рамках бюджетной модели возможны сходные экономические отношения — заказы и их конкурсное размещение, оплата за объемы услуг, привлечение к выполнению заказов негосударственных организаций и т. д. И здесь не в меньшей мере имеет значение дизайн этих отношений — как размещается заказ, какие методы оплаты используются, как учитываются результаты работы медицинских организаций. То есть бюджетная модель в растущей степени базируется на экономическом, а не на административном принципе распределения средств.

Различия между моделями стираются, но не исчезают. Можно выделить два главных из них.

*Первое различие — в системе ОМС всё еще существует большая гибкость в реализации принципа «деньги следуют за пациентом».* Если поликлиники расширяют объем и качество своей деятельности, оттягивая на себя часть объемов стационарной помощи, то при правильной организации оплаты медицинской помощи в системе ОМС они могут рассчитывать на возникающую экономию средств.

Принципиальная возможность более свободного движения денег в модели ОМС заметно выше, чем в бюджетной модели. Последняя основана на твердом бюджете для каждого вида медицинской помощи. Например, в Казахстане и Армении в рамках бюджетной системы финансирования используются различные методы оплаты за объемы медицинской помощи (примерно такие же, как в странах с ОМС), но при этом выделяются бюджетные программы финансового обеспечения амбулаторной и стационарной помощи, которые разделены жесткими финансовыми перегородками. Финансовые средства, спланированные для стационарной помощи, не могут быть потрачены на амбулаторную помощь. Такой переток средств возможен только после серьезных обоснований и длительных процедур корректировки бюджетов каждого сектора здравоохранения. В страховой модели такая корректировка не нужна. Здесь не устанавливаются бюджеты отдельных секторов здравоохранения.

*Второе сохраняющееся различие заключается в степени гибкости межтерриториальных потоков пациентов и финансовых средств.* В ОМС не существует принципиальных барьеров для получения медицинской помощи застрахованного за пределами места его проживания — «деньги следуют за пациентом». В бюджетной модели межтерриториальные потоки ограничены обязательствами административных территорий в отношении содержания собственных учреждений и обслуживания «своего» населения. Больной, проживающий на границе двух муниципалитетов, чаще всего не может получить медицинскую помощь в учреждении, принадлежащем соседнему району, даже если оно расположено в непосредственной близости.

Конечно, можно найти много примеров того, что подобные барьеры существуют и в модели ОМС, но эти примеры характеризуют не саму модель, а особенности организации медицинской помощи

и размещения учреждений здравоохранения. Можно также найти примеры свободного движения пациентов и денег в бюджетной системе. Например, в Казахстане все средства на оказание стационарной помощи в 2011 году были сконцентрированы на республиканском уровне, тем самым были ликвидированы преграды для свободного движения средств по отдельным регионам. Число пациентов республиканских клиник за 2010—2013 годы выросло в 2,3 раза, заметно расширились межрегиональные потоки пациентов: на долю иногородних пациентов в 2013 году приходилось 6% госпитализаций в регионах (3% в 2010 году) [Всемирный Банк, 2014]. Но для этого потребовалась глубокая реформа бюджетных отношений, открывающая дорогу свободному размещению заказов в любой медицинской организации — независимо от ее местоположения. *То, что в системе ОМС заложено самим принципом ее организации, в бюджетной системе требует специального регулирования.*

В то же время мы отдаем себе отчет в том, что выделенные различия не могут служить основанием для вывода о более высокой эффективности страховой модели по сравнению с бюджетной. *Плохой дизайн страховой системы может перевесить некоторые ее преимущества.* И наоборот, реформируемая бюджетная система способна нейтрализовать присущую ей чрезмерную жесткость.

Различия в дизайне системы ОМС можно проследить на примере двух стран — Эстонии и России [Шейман, 2011].

1. Переход на ОМС в *Эстонии* шел параллельно с глубокими реформами в системе оказания медицинской помощи с акцентом на укрепление ПМСП, формирование института врача общей практики, повышение уровня квалификации врачебного корпуса, сокращение излишних мощностей больниц, закрытие наиболее неэффективных стационаров, их более рациональное размещение. Удалось добиться высокой степени доверия населения к врачу общей практики, что сделало систему здравоохранения менее затратной. В *России* реформа здравоохранения в 1990-е годы началась с реформирования системы финансирования — формирования ОМС. Реструктуризация собственно здравоохранения началась только в последние годы и проводится крайне непоследовательно. Первичное звено до сих пор является самым слабым звеном системы здравоохранения. Здесь сосредоточено всего 13% врачей против 23% в Эстонии и 35—45% в странах ЕС [Шейман, Шевский, 2015], а квалификация этих врачей вызывает много вопросов. Для амбулаторного сектора характерна чрезмерная специализация. Наличие большого числа узких специалистов не компенсирует слабость участковой службы. В системе здравоохранения доминирует стационарная помощь. При этом действует большое число маломощных больниц, не способных оказывать качественную медицинскую помощь — даже при растущем уровне их технического оснащения. То есть влияние ОМС на систему оказания медицинской помощи в Эстонии обеспечивалось одновременным проведением ре-

формы финансирования и оказания медицинской помощи, а в России эти два направления реформы не были синхронизированы, что снизило эффект ОМС.

2. Система ОМС *Эстонии* с самого начала строилась по страховому принципу и предполагала одноканальное финансирование. Средства ОМС и бюджета были объединены на уровне Эстонского фонда ОМС. Это сделало оплату медицинской помощи за результат универсальной системой — она распространяется практически на все медицинские организации и ориентирует их на проведение глубоких структурных преобразований. В *России* ОМС вплоть до последнего времени развивалась как бюджетно-страховая система с присущим ей эклектическим сочетанием разных экономических стимулов. Принципы бюджетной системы существенно не изменились, что ведет к консервации сложившейся системы оказания медицинской помощи и к сохранению глубоких структурных диспропорций между секторами здравоохранения. Бюджетно-страховая система финансирования оказалась неспособной сколько-нибудь существенно влиять на систему оказания медицинской помощи.

3. Новые методы оплаты в системе ОМС *Эстонии* с самого начала строились таким образом, чтобы развивать первичное звено ускоренными темпами, обеспечивать его профилактическую направленность, сдерживать наращивание объемов необоснованных госпитализаций, поощрять оказание в больницах сложной медицинской помощи. Этому способствовал метод оплаты первичного звена на основе подушевого норматива, а также переход на оплату стационарной помощи за законченный случай в разрезе клинко-статистических групп (КСГ). В *России* до сих пор доминирует оплата за врачебное посещение, которая нацеливает врачей на увеличение числа больных и сдерживает развитие новых форм наблюдения за хроническими больными. В секторе стационарной помощи пока доминирует метод оплаты за койко-дни (с нормированным сроком госпитализации), который не ориентирует больницы на повышение сложности оказываемой помощи. Переход на метод КСГ только начался и пока не оказывает заметного влияния на ход реструктуризации больниц. То есть в *России* в отличие от *Эстонии* не удалось создать действенные экономические стимулы для проведения реструктуризации здравоохранения.

4. В *Эстонии* страховщик занимается *обеспечением* качества медицинской помощи, заключая договора с профессиональными ассоциациями на проведение аудита хода выполнения программ по обеспечению качества на уровне отдельных медицинских организаций. Предметом их оценки являются используемые медицинские технологии, выполнение планов их развития, способность врачей выполнять новые виды лечебной деятельности, эффективно использовать новую медицинскую технику и т. д. В *России* до сих пор страховые компании *контролируют* медицинскую помощь, то есть выявляют наиболее очевидные дефекты работы медиков и проверяют ведение медицинской



документации. Всем ясно, что к качеству медицинской помощи это имеет косвенное отношение, но инерция сложившихся институтов не позволяет изменить ситуацию. Такая система по определению не может внести существенный вклад в повышение качества медицинской помощи.

Конечно, Россия и Эстония сильно различаются по размеру и общим условиям осуществления реформ, но их сравнение вполне уместно для анализа формирования новых институтов ОМС. В России сегодня нет ни одного региона, в котором были бы проведены сравнимые структурные преобразования в системе финансирования и оказания медицинской помощи. Это пример различий между странами в рамках одной модели финансирования — ОМС. *Дизайн этой модели определяет различия в ее эффективности.*

В то же время Россия, перейдя на страховую систему, смогла добиться определенных успехов в формировании новых институтов здравоохранения по сравнению с некоторыми странами с бюджетной моделью, например с Белоруссией (в устных дискуссиях противники ОМС часто ссылаются на успехи этой страны).

В России, несмотря на все недостатки дизайна системы ОМС, удалось переломить тенденцию экстенсивного развития здравоохранения. Объемы стационарной помощи имеют тенденцию к сокращению. В 2012 году (последний год в базе данных ВОЗ) число койко-дней на 1 жителя составляло 2,7, в то время как в Белоруссии — 3,56 (средний показатель по ЕС — 1,56). При примерно равной длительности пребывания больных в стационаре в России уровень госпитализации на 100 жителей составляет 21,85, в Белоруссии — 31,22, причем у нас этот показатель неуклонно сокращается, а в Белоруссии быстро растет (с 24,5 в 1991 году). То есть почти треть населения (а в некоторых регионах Белоруссии — до 38%) ежегодно лечится в стационаре! Это очевидное свидетельство более высокой структурной эффективности системы здравоохранения в России по сравнению с Белоруссией.

Другой показатель — число врачебных посещений на одного жителя в год. В России этот показатель явно высок по европейским меркам — 9,5 против 6,7 в ЕС, но в какой-то мере этот разрыв можно объяснить более высокой заболеваемостью населения. В Белоруссии он составляет почти 13 посещений, что свидетельствует прежде всего о низкой услугоемкости каждого посещения, низком уровне квалификации врачей ПМСП, высоком уровне приписок посещений, слабой нацеленности на первичную и вторичную профилактику заболеваний. При этом показатель общей смертности был примерно равен российскому (чуть выше 14 на 1000 жителей) [WHO Database, 2014].

Из этих беглых оценок ясно, что сравнение ОМС и бюджетной системы предполагает анализ организации этих систем в разрезе отдельных стран. В нашей работе такая задача не ставится — последующий эконометрический анализ сфокусирован на сравнении *групп стран* с разными системами финансирования здравоохранения.



Важно также учитывать фактор *более высокой нацеленности на реформу здравоохранения в странах со страховой моделью*. Переход на ОМС во многих постсоветских странах, прежде всего в странах ЦВЕ, создал более благоприятную социально-психологическую среду для проведения радикальной реформы здравоохранения. Страховая модель внесла свой вклад в эти реформы — не столько в силу своих преимуществ в сравнении с бюджетной моделью, сколько благодаря общему настрою общества на преобразование системы здравоохранения. В известной мере она стала катализатором реформ.

Сравнивая процессы преобразований в отдельных отраслях социальной сферы в России, можно с уверенностью сказать, что в здравоохранении они происходили значительно интенсивнее, чем, например, в образовании. Планирование объемов услуг, переход от сметного финансирования к оплате объемов медицинской помощи, эксперименты со стимулирующими выплатами за результаты работы (особенно в секторе амбулаторно-поликлинической помощи), переход на нормативно-подушевой принцип финансирования территориальной сети учреждений, расширение прав потребителей на выбор поставщиков услуг — эти и многие другие новации существенно изменили систему экономических отношений в здравоохранении. В других отраслях социальной сферы они стали осваиваться только через 1,5—2 десятилетия.

## **2. Эмпирический анализ влияния моделей финансирования на показатели развития здравоохранения**

### *Гипотезы*

*Первая:* *страховая модель обеспечивает более устойчивый приток средств на здравоохранение по сравнению с бюджетной моделью*. Для проверки этой гипотезы анализируются данные по расходам на здравоохранение на душу населения.

*Вторая:* *в странах с системой ОМС по сравнению со странами с бюджетной системой выше показатели структурной эффективности здравоохранения*. В страховых системах прилагается больше усилий для сокращения уровня госпитализации (числа госпитализированных на 100 жителей), а также снижения объемов стационарной помощи за счет расширения амбулаторной помощи. В странах с системой ОМС относительно выше интенсивность стационарной помощи, здесь ниже сроки госпитализации и выше оборачиваемость коечного фонда в течение года. Одновременно тестируется способность страховой модели генерировать спрос пациентов в ситуации нехватки информации. В качестве измерителя этой способности выбран показатель частоты кесаревых сечений при родовспоможении. Предположительно, она намного выше в странах со страховой моделью.

*Третья:* *в странах с моделью ОМС относительно ниже показатели смертности населения*. В основе этой гипотезы лежит предположение

о том, что более значительные объемы финансирования здравоохранения в страховых системах в сочетании с более сильными экономическими стимулами обеспечивают более высокие конечные результаты функционирования здравоохранения. При этом сделана попытка учесть прочие факторы, которые влияют на эти показатели.

### *Спецификация модели*

Для оценки влияния модели финансирования на выбранные показатели функционирования здравоохранения использовались данные по 28 постсоветским странам за 1991—2012 годы. Наличие или отсутствие системы ОМС в стране измерялось фиктивной переменной со значением 1 для тех лет, когда она присутствовала, и 0 — когда отсутствовала. Например, для России значение 1 устанавливалось для каждого года начиная с 1994 года (момента введения этой системы), для Казахстана — только за 1996—1998 годы, когда действовала система ОМС (за прочие годы — 0).

В качестве зависимых переменных были выбраны:

- 3 показателя финансирования здравоохранения: общие, государственные и частные расходы на душу населения в долларах по ППС;
- 18 показателей смертности: коэффициенты материнской, детской (в возрасте до 5 лет) и младенческой смертности (включая пери-, нео- и постнеонатальную смертность); стандартизированные коэффициенты смертности — общий и по отдельным заболеваниям (инфекционные заболевания, туберкулез, болезни сердечно-сосудистой системы, ишемическая болезнь сердца, цереброваскулярные заболевания, рак шейки матки, рак молочной железы);
- 6 показателей структурной эффективности: уровень госпитализаций на 100 жителей — общий и при лечении острых случаев в больницах кратковременного пребывания (*acute care hospitals*), коэффициент средней занятости койки, средний срок госпитализации — общий и при острых случаях, количество кесаревых сечений на 1000 живорожденных. Попытка рассчитать соотношение расходов на амбулаторную и стационарную помощь (как более представительный показатель структурной эффективности) оказалась неудачной, поскольку эти данные имеются по очень ограниченному набору стран.

В качестве главной объясняющей переменной выбрана фиктивная переменная наличия или отсутствия системы ОМС. Кроме того, оценивались влияние размера ВВП на душу населения и доли населения старше 65 лет — две вспомогательные объясняющие переменные, основанные на следующих предположениях: (1) чем богаче страна, тем выше объемы финансирования здравоохранения, больше опыт передачи части медицинской помощи из стационара в амбулаторное звено (выше структурная эффективность); (2) чем выше доля пожилого населения, тем выше потребность в финансировании здравоохранения и в объемах стационарной помощи, длиннее сроки госпитализации и ниже оборот коечного фонда.

Формализованная модель имеет следующий вид:

$$Y_{it} = \delta SHI_{it} + X_{it}\gamma + e_{it},$$

где  $Y_{it}$  — зависимая переменная страны  $i$  во время  $t$ ,  $SHI_{it}$  — фиктивная переменная, отражающая наличие или отсутствие ОМС в стране в момент времени  $t$ ,  $X_{it}$  — вектор объясняющих переменных, которые потенциально влияют на результирующую переменную (ВВП на душу населения и доля населения старше 65 лет),  $e_{it}$  — вектор ненаблюдаемых переменных и статистического шума.

Оцениваются коэффициенты при всех объясняющих переменных модели, но наибольший интерес представляет коэффициент  $\delta$ , характеризующий влияние системы ОМС на зависимые переменные.

### *Методы оценки модели*

Оценки проведены с помощью статистического пакета STATA13. В качестве базовых методов оценки использованы следующие: разность разностей, модель со случайными трендами и модель с дифференцированными трендами<sup>1</sup>. Они хорошо известны и обычно используются в эконометрических исследованиях международного уровня, в том числе в литературе по экономике здравоохранения [Wagstaff, Moreno-Serra, 2007; Вулдридж, 2009; Wooldridge, 2010. Ch. 10]. Кроме того, при обнаружении эндогенности переменной наличия страховой системы в стране (то есть при наличии связи этой переменной с ненаблюдаемыми переменными в ошибках модели) также использовались классические методы инструментальных переменных [Ратникова, 2014]: двухшаговый метод инструментальных переменных (2МНК) и обобщенный метод моментов (ОММ), которые помогают учесть существование корреляции между  $SHI_{it}$  и  $e_{it}$  и получить состоятельные оценки коэффициента  $\delta^2$ .

Для большинства оцениваемых зависимых переменных эндогенность не была выявлена, поэтому мы опирались на результаты оценки, полученные с помощью базовых методов. При этом выбирались коэффициенты с наибольшей статистической значимостью. Но для показателей государственных расходов на здравоохранение, смертности от ишемической болезни сердца и от туберкулеза, а также для показателя общей госпитализации была обнаружена эндогенность. Для этих переменных были применены методы 2МНК и ОММ, а конечные оценки получены на их основе.

<sup>1</sup> Ошибки базовой модели в зависимости от применяемого метода включают переменные, отвечающие за: (1) период времени и страновой эффект при инвариантных во времени ненаблюдаемых переменных (метод «разность разностей»); (2) ненаблюдаемый тренд, характерный для определенного года, в который переход на страховую модель финансирования был осуществлен сразу в нескольких странах (метод случайных трендов); (3) ненаблюдаемый тренд, характерный для каждой страны в отдельности в каждый из рассматриваемых периодов времени (метод дифференцированных трендов).

<sup>2</sup> Если продолжать использовать метод наименьших квадратов, оценки коэффициентов модели будут несостоятельными даже при большом количестве наблюдений.

## Данные

Использовались данные по постсоветским странам с *системой ОМС*: Албания (введена в 1995 году), Болгария (1999), Босния и Герцеговина (1991), Грузия (1995), Казахстан (1996—1998), Киргизия (1997), Литва (1991), Македония (1991), Молдавия (2004), Польша (2004), Румыния (1998), РФ (1993), Сербия (1991), Словакия (1994), Словения (1992), Черногория (1991), Чехия (1993), Хорватия (1993), Эстония (1992); с *бюджетной системой*: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Латвия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан (за исключением периода 1996—1998 годов), Украина.

В качестве источников данных использовались базы данных ВОЗ<sup>3</sup>, Трансформационного мониторинга<sup>4</sup> и Всемирного банка<sup>5</sup>. Статистика финансирования здравоохранения за 1991—1994 годы для отдельных стран собиралась из страновых обзоров Европейской обсерватории реформ и политики здравоохранения ВОЗ.

По каждому показателю было рассчитано среднее значение и стандартное отклонение, позволяющее оценить степень вариации стран по отношению к среднему значению. Общее число наблюдений, на основе которых делались эконометрические оценки, варьируется от 170 до 370 и распределяется примерно одинаково для стран со страховой и бюджетной моделями. Полученные данные представлены в табл. 2.

Из этих данных следует, что в странах со страховой моделью государственные расходы на здравоохранение в среднем в 2,2 раза выше, чем в странах с бюджетной моделью. Аналогичное превышение отмечается и по частным расходам. Примерно такое же превышение характерно и для общих расходов<sup>6</sup>.

Младенческая и детская смертность в странах с системами ОМС примерно в 2 раза ниже (в среднем по 5 показателям). Общая смертность в этих странах на 12% ниже. Смертность от сердечно-сосудистых заболеваний ниже на 32%, ишемической болезни сердца — на 45%, цереброваскулярных заболеваний — на 27%, инфекционных заболеваний — почти в 2 раза ниже. Смертность от онкологических заболеваний в двух группах стран примерно одинакова, а смертность от рака шейки матки и рака молочной железы несколько выше в странах со страховой моделью (на 6 и 12% соответственно).

Страны с разными моделями финансирования здравоохранения незначительно различаются по уровню госпитализации: общее число госпитализаций на 100 человек в странах ОМС в среднем на 2% выше, чем в бюджетных системах, а число госпитализаций при острых за-

<sup>3</sup> World Health Organization. <http://apps.who.int/gho/data/node.imr>.

<sup>4</sup> TransMonnee (UNICEF) — Мониторинг положения женщин и детей в странах Центральной и Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (ЦВЕ/СНГ). [http://www.transmonnee.org/index\\_ru.html](http://www.transmonnee.org/index_ru.html).

<sup>5</sup> The World Bank (IBDR, IDA). <http://data.worldbank.org/indicator>.

<sup>6</sup> Сумма средних значений государственных и частных расходов не равна среднему значению для общих расходов, поскольку отсутствуют данные по компонентам расходов за отдельные годы.

болеваниях примерно на столько же ниже. Но средние сроки госпитализации здесь заметно ниже — примерно на треть. Отмечается также некоторое преимущество страховых систем и по показателю оборачиваемости коечного фонда: коэффициент средней занятости койки здесь на 3,5% выше. Что же касается показателя «генерируемых» объемов (оценивался по частоте распространенности кесаревых сечений при родовспоможении), то он, как и следовало ожидать, значительно выше в странах с системами ОМС (почти в 2 раза). Более сильные экономические стимулы далеко не всегда дают более высокие показатели структурной эффективности.

Эти данные опровергают результаты сравнений пар стран с бюджетной и страховой моделями, сделанные российскими исследователями [Рагозин и др., 2012] и активно используемые в СМИ для доказательства преимуществ бюджетной системы. Авторы выбирают пары стран (например, Италию, где действует бюджетная система, и Францию — страну с системой ОМС) и сравнивают их по показателям результативности здравоохранения. В этих работах отсутствует попытка получить статистическую зависимость по достаточно большому числу стран с большим числом статистических наблюдений, что делает сравнение статистически недостоверным. При должной изобретательности любой исследователь может найти пару стран, в которой результативность страховой модели будет выше, чем бюджетной.

В то же время необходимо признать, что и наши данные следует интерпретировать с большой осторожностью. Они отражают действие не только оцениваемых систем финансирования здравоохранения, но и влияние других факторов, прежде всего уровня экономического развития. В относительно богатых странах, например в Чехии, Словакии, Словении, финансирование здравоохранения заметно выше не столько потому, что здесь действует более эффективная система сбора средств, сколько в силу более значительного размера производимого продукта, а возможно, и как результат более высокой доли пожилого населения страны. Точно так же показатели смертности населения складываются под влиянием общих факторов социально-экономического развития. Следует учитывать, что большинство стран с системой ОМС — это страны Центральной и Восточной Европы, где уровень ВВП на душу населения заметно выше, чем в странах бывшего СССР. Предпринятый эконометрический анализ направлен на то, чтобы контролировать действие прочих факторов и выделить «чистое» влияние действующей системы финансирования здравоохранения.

### *Результаты эконометрической оценки*

С помощью различных методов оценки было оценено 27 параметров результатов функционирования здравоохранения. Результаты оценки представлены в табл. 3. Для большинства параметров выявлен статистически значимый эффект системы ОМС. При этом результаты

Т а б л и ц а 2

## Средние значения показателей здравоохранения в постсоветских странах, 1991—2012 годы

Группы показателей	Переменные	Модель ОМС			Бюджетная модель		
		средняя	станд. от-клонение	число на-блюдений	средняя	станд. от-клонение	число на-блюдений
Общие показатели	Наличие страховой системы в стране	1	0	373	0	0	271
	ВВП на душу населения (долл.)	4293,30	5009,36	334	2281,69	3406,96	265
	Население в возрасте старше 65 лет (%)	11,92	3,52	373	9,23	4,34	271
Показатели финансирования здравоохранения на душу населения	Общие расходы (ППС)	499,37	358,49	319	247,98	210,67	225
	Государственные расходы (ППС)	375,26	287,83	341	169,00	162,23	228
	Частные расходы (ППС)	211,69	144,02	347	99,97	109,78	228
на 1000 живорождений	Коэффициент смертности детей ( $\leq 5$ лет)	13,39	8,14	319	23,82	14,29	261
	Коэффициент младенческой смертности	11,56	6,47	298	18,10	9,39	227
	Перинатальная смертность	10,14	5,26	308	12,48	4,19	252
	Неонатальная смертность	6,65	3,85	247	7,98	2,51	155
	Постнеонатальная смертность	4,11	3,00	247	9,38	7,56	154
	Материнская смертность (на 100 000 живорождений)	20,14	17,88	301	31,63	21,56	267
Показатели смертности	Все причины (для всех возрастов)	1035,56	211,90	288	1176,25	164,68	223
	Инфекционные и инвазионные заболевания (для всех возрастов)	11,77	10,06	276	21,03	16,56	220
	Ишемическая болезнь сердца ( $< 64$ лет)	59,94	32,53	276	92,62	28,66	221
	Ишемическая болезнь сердца (для всех возрастов)	233,85	123,90	276	351,65	120,54	220
	Болезни сердечно-сосудистой системы ( $< 64$ лет)	133,65	58,51	276	176,95	41,31	221
	Болезни сердечно-сосудистой системы (для всех возрастов)	559,90	147,02	276	651,30	112,37	220
	Цереброваскулярные заболевания ( $< 64$ лет)	35,22	20,18	276	44,73	15,24	221
	Цереброваскулярные заболевания (для всех возрастов)	161,43	61,87	276	172,45	48,49	220
	Рак шейки матки ( $< 64$ лет)	5,29	2,55	276	4,95	2,06	219
	Рак шейки матки (для всех возрастов)	6,87	3,14	276	6,56	2,60	218
	Злокачественные новообразования молочной железы ( $< 64$ лет)	15,00	3,37	276	14,21	4,64	221
	Злокачественные новообразования молочной железы (для всех возрастов)	22,93	5,22	276	19,24	6,67	220



Группы показателей	Переменные	Модель ОМС			Бюджетная модель		
		средняя	станд. отклонение	число наблюдений	средняя	станд. отклонение	число наблюдений
		Общее число госпитализаций (на 100 человек)	14,53	4,68	254	14,28	5,39
Показатели объемов медицинской помощи	Число госпитализаций при острых случаях (на 100 человек)	15,33	5,28	345	16,61	6,32	264
	Коэффициент средней занятости койки при острых случаях (%)	71,95	15,31	244	69,48	19,22	180
	Средняя продолжительность госпитализации	10,24	2,87	342	13,46	2,77	249
	Средняя продолжительность госпитализации при острых случаях	8,49	2,38	250	11,30	2,73	173
	Количество кесаревых сечений (на 1000 живорождений)	159,60	82,32	216	82,13	60,50	223

Оценка влияния наличия страховой системы на оцениваемые переменные

Группы показателей	Переменные	Используемый метод				
		разность разностей	случайный тренд	дифференцированный тренд	2МНК	ОММ
		Показатели финансирования здравоохранения на душу населения	0,2970***	0,0086	0,3220	0,3990***
Показатели смертности на 1000 живорождений	Общие расходы (ППС)	0,4470***	-0,2140	0,4560	0,6400***	0,5860***
	Государственные расходы (ППС)	0,4170**	0,2270**	0,1670	0,3730**	0,3370*
	Частные расходы (ППС)	-0,2790***	0,0976***	0,0722	-0,1430	-
	Коэффициент смертности детей (≤ 5 лет)	-0,2820***	0,0663**	-0,1160	-0,1440	-0,0186
	Коэффициент младенческой смертности	-0,1080**	0,1380***	-0,0891	0,0345	0,0154
Показатели смертности на 100 000 живорождений	Перинатальная смертность	-0,2250***	0,0694	-0,4070**	-0,0709	-
	Неонатальная смертность	-0,5100***	0,0103	-0,0264	-0,3810***	-
	Постнеонатальная смертность	-0,1550	0,0080	-0,2790	-0,1780	-0,1320
	Материнская смертность (на 100 000 живорождений)					

Группы показателей	Переменные	Используемый метод				
		разность разностей	случайный тренд	дифференцированный тренд	2МНК	ОММ
Показатели смертности	Все причины (для всех возрастов)	-0,1450***	-0,0238*	-0,0143	-0,1120**	-0,0825
	Инфекционные и инвазионные заболевания (для всех возрастов)	-0,4300***	0,0116	0,0245	-0,5730**	<b>-0,4430**</b>
	Туберкулез (для всех возрастов)	-0,7470***	-0,0855	0,1730***	-0,8430**	-0,4830*
	Ишемическая болезнь сердца (< 64 лет)	<b>-0,5220***</b>	-0,0105	-0,0334	-0,4990***	-0,3790***
	Ишемическая болезнь сердца (для всех возрастов)	<b>-0,4980***</b>	0,0147	-0,0665	-0,4970***	<b>-0,3590**</b>
	Болезни сердечно-сосудистой системы (< 64 лет)	-0,3230***	-0,0156	-0,0430	-0,3340***	<b>-0,2450**</b>
	Болезни сердечно-сосудистой системы (для всех возрастов)	-0,1800***	-0,0301	-0,0489	-0,1650**	<b>-0,1130*</b>
	Цереброваскулярные заболевания (< 64 лет)	-0,3190***	0,0380	0,0108	-0,2440	-0,1280
	Цереброваскулярные заболевания (для всех возрастов)	-0,1530***	0,0476*	-0,0841	-0,0342	0,0268
	Рак шейки матки (< 64 лет)	-0,0844	-0,0031	0,0219	-0,0880	0,0048
	Рак шейки матки (для всех возрастов)	-0,0819	0,0530	-0,0606	-0,0463	0,0770
	Злокачественные новообразования молочной железы (< 64 лет)	<b>-0,1230***</b>	0,0118	-0,0534	0,0243	0,0521
	Злокачественные новообразования молочной железы (для всех возрастов)	-0,0171	0,0352*	-0,0779*	0,1320*	0,1110
	Общее число госпитализаций (на 100 человек)	-0,0817	-0,0229	0,0164	-0,0030	—
Показатели объемов медицинской помощи	Число госпитализаций при острых случаях (на 100 человек)	<b>-0,2270***</b>	0,0343	0,0346	-0,1460	-0,0871
	Средняя продолжительность госпитализации	-0,2780***	<b>-0,0676***</b>	-0,0321	-0,2270**	-0,1460**
	Средняя продолжительность госпитализации при острых случаях	-0,2670***	<b>-0,0739***</b>	0,0045	-0,2290**	—
	Коэффициент средней занятости койки при острых случаях (%)	-0,0177	0,0262	<b>-0,0737**</b>	0,0855	—
	Количество кесаревых сечений (на 1000 живорождений)	0,3020***	0,0322	-0,0011	0,3210*	—

*Примечание.* Жирным шрифтом выделены коэффициенты, которые оказались значимыми после всех тестов и которые используются в качестве результатов оценки; \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ .

оценки с использованием трех базовых методов для оценки 14 переменных схожи как по знаку влияния, так и по уровню значимости коэффициентов при фиктивной переменной, характеризующей наличие или отсутствие системы ОМС.

Для некоторых параметров статистически значимая связь с системой ОМС не обнаружена — для смертности от туберкулеза (для всех возрастов), цереброваскулярных заболеваний (для населения до 64 лет), рака шейки матки и молочной железы (для всех возрастов), уровня госпитализации при острых заболеваниях.

Для тех переменных, для которых обнаружена статистически значимая связь с системой ОМС, можно выделить следующие количественные зависимости (см. табл. 3).

*Показатели финансирования:*

- общие расходы на здравоохранение на душу населения выше на 30—40% (или в среднем на 172 долл.) в страховых системах в сравнении с бюджетными системами финансирования здравоохранения;
- государственные расходы на здравоохранение на душу населения на 64% выше в странах со страховой системой здравоохранения, чем в странах с бюджетной системой;
- частные расходы на здравоохранение на душу населения также в среднем выше в странах со страховой системой почти на 23%.

*Показатели смертности:*

- коэффициент смертности детей в возрасте до 5 лет и коэффициент перинатальной смертности в странах со страховой системой на 10% ниже, чем в странах с бюджетной системой, коэффициент младенческой смертности — на 7%;
- существенно ниже (на 40%) неонатальная смертность;
- стандартизированный коэффициент смертности (СКС) от всех видов болезней для всех возрастов снижается на 14% при наличии страховой системы;
- СКС от ишемической болезни сердца в странах с системой ОМС на 50% ниже;
- СКС от болезней сердечно-сосудистой системы для лиц не старше 64 лет и всех возрастов ниже на 24 и 11,3% соответственно для стран со страховой системой;
- СКС от цереброваскулярных заболеваний для всех возрастов ниже на 15% при наличии страховой системы здравоохранения;
- СКС от рака молочной железы ниже на 12% при наличии системы страхования в стране;
- СКС от инфекционных заболеваний для всех возрастов снижается на 44% при наличии страховой системы здравоохранения.

*Показатели структурной эффективности:*

- число госпитализаций на 100 человек в больницах для лечения острых заболеваний в странах со страховой системой здравоохранения ниже на 23% (тот же показатель для всех заболеваний не прошел проверку на статистическую значимость);

- общая средняя продолжительность госпитализации в странах со страховой системой на 6,8% ниже, в больницах для лечения острых заболеваний — на 7,4%;
- показатель средней занятости койки ниже в странах со страховой системой на 7%;
- частота кесаревых сечений на 1000 живорожденных на 30% выше в странах со страховой системой.

### Обсуждение

Таким образом, эконометрический анализ в целом подтвердил первую гипотезу. *При прочих равных условиях (ВВП на душу населения и доле пожилого населения) в странах с системой ОМС расходы на здравоохранение (как государственные, так и частные) в среднем выше, чем в странах с бюджетной системой.* При этом разница в объемах финансирования довольно существенная. Более значительные государственные расходы являются результатом целевого характера привлечения средств и высокого размера страховых взносов на ОМС в большинстве стран ЦВЕ. В долговременном плане это ослабило зависимость финансирования здравоохранения от общих бюджетных приоритетов государства. Несмотря на вышеупомянутые проблемы реализации семейного принципа финансирования ОМС, сложившийся в этих странах порядок сбора средств обеспечивает более ощутимое преодоление остаточного принципа финансирования здравоохранения. В том же направлении действует использование методов оплаты за фактические объемы медицинской помощи. В большинстве стран ЦВЕ объемы услуг длительное время не ограничивались, и лишь в последние годы начался переход на оплату плановых объемов по методу глобального бюджета [Колосницына и др., 2009]. В большинстве стран с бюджетной системой сохранился сметный принцип финансирования отрасли, который позволяет «не заметить» реальные потребности системы здравоохранения.

Частные расходы на здравоохранение также выше в страховых системах по сравнению с бюджетными, но обращает на себя внимание то обстоятельство, что разрыв по частным расходам между двумя группами стран намного ниже, чем по государственным (на 23 и 64% соответственно). Это является признаком того, что модель ОМС в большей мере привлекает государственные средства по сравнению с частными. Соответственно, доля последних в общем объеме расходов на здравоохранение оказывается относительно ниже. По оценкам ВОЗ, в Чехии она составляет всего 15,2%, в Эстонии — 20,1, в Словении — 26,7, в Словакии — 29,5%, в то время как в Казахстане — 42,2%, в Украине — 45,1, в Узбекистане 46,9%. Россия по этому показателю больше тяготеет к странам с бюджетной системой (39%) [Alexa et al., 2015]. То есть страховая модель генерирует частные расходы в значительно меньшей мере, чем государственные расходы, что делает соотношение между государственным и частным финансированием более приемлемым для населения.

Менее очевидна картина по показателям структурной эффективности. Уровень госпитализации в больницах для лечения острых заболеваний в этих странах заметно ниже, чем в странах с бюджетной системой, что является признаком более высокой приоритетности амбулаторной помощи, то есть более высокой структурной эффективности. Ожидаемым оказался результат более низких сроков госпитализации в странах со страховой системой, а также более высокая обрачиваемость коечного фонда. Оплата объемов медицинской помощи с использованием метода клинико-статистических групп (этот метод в последнее десятилетие используется практически во всех странах с системой ОМС) обычно ведет к интенсификации оказания стационарной помощи [Колосницына и др., 2009].

В сторону снижения структурной эффективности действует эффект «спроса, спровоцированного предложением», распространенность которого, скорее всего, выше в страховых системах. Оценка этого эффекта на примере показателя частоты кесаревых сечений при родовспоможении также дала ожидаемый результат. С учетом этих разнонаправленных факторов *можно с осторожностью заключить, что гипотеза о более высокой структурной эффективности страховой модели в целом подтвердилась.*

При интерпретации результатов тестирования третьей гипотезы следует учитывать, что связь показателей смертности с доминирующей моделью финансирования опосредуется множеством факторов, которые крайне сложно учесть при эконометрическом анализе. В ряду этих факторов можно выделить различия в дизайне систем ОМС в разных странах, отношении населения к своему здоровью, меры государства по формированию здорового образа жизни, межведомственное взаимодействие по вопросам охраны общественного здоровья и проч. Предположительно, эти факторы действуют сильнее в странах ЦВЕ, где здравоохранение почти во всех случаях развивается по страховой модели. Наши попытки расширить состав учитываемых переменных не повлияли на объясняющую способность модели. Поэтому интерпретация выполнения третьей гипотезы должна быть не менее осторожной: *страны со страховой моделью имеют более низкую смертность населения по большинству показателей, но по ряду показателей смертности эта закономерность не обнаружена.* Зависимость смертности от доминирующей модели финансирования должна уточняться.

## Выводы

Главные различия между моделью ОМС и бюджетной моделью финансирования здравоохранения — способ формирования используемых средств и договорный характер взаимодействия между финансирующей стороной и медицинскими организациями, предполагающий оплату реальных объемов медицинской помощи, а не содержание медицинских учреждений. В мировой практике эти различия посте-

ленно стираются, но не исчезают совсем, тем самым питая ожидания по поводу более высокой эффективности страховой модели.

В реальной практике не существует двух одинаковых систем ОМС или бюджетных систем финансирования отрасли в отдельных странах. Они сильно различаются по своему дизайну — способам формирования средств, уровню их объединения, методам оплаты медицинской помощи и прочим характеристикам. Поэтому *любые упреки в адрес сложившейся в конкретной стране системы финансирования здравоохранения (например, в России) не могут претендовать на обобщения в отношении модели ОМС в целом.* Необходимо сравнение систем финансирования здравоохранения в максимально большом числе стран и за длительный период времени, что повышает вероятность получения статистически значимых результатов.

Оценка многофакторной экономерической модели по 28 постсоветским странам за период 1991—2012 годов демонстрирует в целом позитивные результаты для страховой модели. Подтвердилась гипотеза о том, что система ОМС обеспечивает более устойчивый приток государственных расходов на здравоохранение по сравнению с бюджетной моделью. Несколько меньше ее влияние на объем частных расходов.

Частично подтвердилась гипотеза о более высокой структурной эффективности здравоохранения в странах со страховой моделью: здесь ниже уровень госпитализации в расчете на 100 жителей и длительность госпитализации, выше оборачиваемость коечного фонда больниц. Но при этом есть признаки существования в системах ОМС эффекта «спроса, спровоцированного предложением», что, несомненно, снижает их вклад в повышение структурной эффективности здравоохранения.

В целом подтвердилась и гипотеза позитивного влияния страховой модели на показатели здоровья населения. Показатели младенческой, детской и общей смертности здесь существенно ниже при равенстве прочих факторов (размера ВВП на душу населения и доли пожилого населения). Ниже и показатели смертности по большинству заболеваний, но есть показатели, по которым статистически значимая связь с действующей моделью финансирования не обнаружена.

#### Литература

1. *Всемирный Банк.* Отчет о реализации Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Казахстан» на 2011—2015 годы. Астана, 2014.
2. *Вулдридж Дж.* Оценивание методом «разность разностей» // *Квантиль.* 2009. № 6. С. 25—47.
3. *Колосницына М. Г., Шейман И. М., Шишкин С. В.* Экономика здравоохранения. Учебник. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2009.
4. *Кравченко Н. А., Рагозин А. В., Розанов В. Б.* Почему «голландская модель» медицинского страхования не подходит России // *Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации.* 2013. № 2. С. 24—29.
5. *Назаров В., Сисигина Н.* Система здравоохранения: Воскрешение динозавра // *Ведомости.* 2015. 14 июля.



6. Рагозин А. В., Кравченко Н. А., Розанов В. Б. Сравнение национальных систем здравоохранения стран, использующих «страховую» и «бюджетную» модели финансирования // *Здравоохранение*. 2012. № 12. С. 30—40.
7. Рагозин А. В. Почему увольняют врачей? // *Ведомости*. 2015. 9 июля.
8. Ратникова Т. А., Фурманов К. К. Анализ панельных данных и данных о длительности состояний: Учеб. пособие. М.: Издат. дом НИУ ВШЭ, 2014.
9. Шейман И. М. Опыт реформирования здравоохранения Эстонии: что интересно для России? // *Здравоохранение*. 2011. № 5. С. 69—78.
10. Шейман И. М. Опыт реформирования здравоохранения Эстонии: что интересно для России? // *Здравоохранение*. 2011. № 6. С. 92—102.
11. Шейман И. М., Шевский В. И. Кадровая политика в здравоохранении: сравнительный анализ российской и международной практики // *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2015. № 1. С. 143—167.
12. Шишкин С. В. Здравоохранение: Застраховано ли наше здоровье? // *Ведомости*. 2015. 22 июля.
13. Alexa J., Rečka L., Votápková J., van Ginneken E., Spranger A., Wittenbecher F. Czech Republic: Health system review // *Health Systems in Transition*. 2015. Vol. 17. No 1. P. 1—165.
14. Ensor T., Thompson R. Health insurance as a catalyst to change in former communist countries? // *Health Policy*. 1998. Vol. 43. No 3. P. 203—218.
15. Rechel B., McKee M. Health reform in central and eastern Europe and the Former Union // *Lancet*. 2009. Vol. 374. No 9696. P. 1186—1195.
16. Sheiman I., Langenbrunner J., Kehler J., Cashin C., Kutzin J. Sources of Funds and Revenue Collection // *Implementing health financing reforms. Lessons from countries in transition* / J. Kutzin, C. Cashin, M. Jakobs (eds.). European Observatory on health Systems and Policies. Buckingham: Open University Press, 2010.
17. Wagstaff A. Social Health Insurance Reexamined // *World Bank Policy Research Working Paper*. 2007. No 4111.
18. Wooldridge J. *Econometric analysis of cross section and panel data*. Cambridge, MA: MIT Press, 2010.

Ekonomicheskaya Politika, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 171–193

**Igor SHEIMAN**, Cand. Sci. (Econ.), professor. E-mail: isheiman@hse.ru.  
**Svetlana TEREITYEVA**. E-mail: svterentyeva@gmail.com.

National Research University High School of Economics (20, Myasnitskaya ul., Moscow, 123100, Russian Federation).

### **International Comparison of the Effectiveness of Budget and Insurance Models of Healthcare Financing**

#### **Abstract**

The article analyzes the comparative characteristics of the two basic models of health care financing - social health insurance (SHI) and tax-financed systems. The insurance model has key benefits such as the target form of the funds' collecting and the contractual nature in the interaction between health care purchasers and providers. Based on the theoretical analysis of these characteristics the hypotheses were formulated about the impact of funding models on the performance of health care system. These hypotheses were tested by estimating multifactor econometric model based on the data of 28 post-Soviet countries for the period from 1991 to 2012 (27 parameters). We obtained the following results: (1) the hypothesis that SHI system generates a more substantial inflow of health expenditure (compared with the budget model) has been confirmed; (2) the hypothesis

of the relatively higher structural efficiency of health care has been partially confirmed: the rate of hospitalization per 100 inhabitants and the length of admission are lower in SHI systems, but the turnover of hospital beds is higher; (3) in the countries with the SHI model infant, child and general mortality indicators are significantly lower with *ceteris paribus* (the GDP per capita and the share of the elderly population). Also, mortality rates for most diseases are lower, but there are indicators that have statistically insignificant relationship with the current health care financing model. In discussing the obtained results the emphasis is made on the variability of the SHI organizational models in the different countries. The conclusion is that the benefits of the SHI model can be realized only when this model has a rational design. The Russian version of the SHI is significantly inferior to the version of this model in Estonia, but has the observable advantages over the organization of health care financing in the Republic of Belarus.

*Key words:* health care financing, social health insurance, post-Soviet countries.

*JEL:* I10, I13, I18.

### References

1. World Bank. *Report on the implementation of the State Health program in the Republic of Kazakhstan "Salamatty Kazakhstan" during the period from 2011 to 2015*. Astana, 2014.
2. Wooldridge J. M. Difference-in-differences estimation. *Quantile*, 2009, no. 6, pp. 25-47.
3. Kolosnitsyna M. G., Sheiman I. M., Shishkin S. V. *Health Economics: A textbook*. Moscow: HSE Publ., 2009.
4. Kravchenko N. A., Ragozin A. V., Rozanov V. B. Why is the "Dutch model" of health insurance does not suit Russia? *Compulsory medical insurance in the Russian Federation*, 2013, no. 2, pp. 24-29.
5. Nazarov V., Sisigina N. The health care system: The Resurrection of the dinosaur. *Vedomosti*, 2015, July 14.
6. Ragozin A. V., Kravchenko N. A., Rozanov V. B. Comparison of the national health systems of the countries with the "insurance" and "budget" financing models. *Zdravoohranenie*, 2012, no. 12, pp. 30-40.
7. Ragozin A. V. Why doctors are dismissed? *Vedomosti*, 2015, July 9.
8. Ratnikova T. A., Furmanov G. K. *Analysis of panel data and data on the duration of states: A textbook*. Moscow: HSE Publ., 2014.
9. Sheiman I. M. The experience of the health care reform in Estonia: what is interesting for Russia? *Zdravoohranenie*, 2011, no. 5, pp. 69-78.
10. Sheiman I. M. The experience of the health care reform in Estonia: what is interesting for Russia? *Zdravoohranenie*, 2011, no. 6, pp. 92-102.
11. Sheiman I. M., Shevski V. I. Health labor policy: comparative analysis of Russian and international developments. *Voprosy Gosudarstvennogo i Munitsipalnogo Upravleniia*, 2015, no. 1, pp. 143-167.
12. Shishkin S. V. Health care: is our health insured? *Vedomosti*, 2015, July 22.
13. Alexa J., Rečka L., Votápková J., van Ginneken E., Spranger A., Wittenbecher F. Czech Republic: Health system review. *Health Systems in Transition*, 2015, vol. 17, no. 1, pp. 1-165.
14. Ensor T., Thompson R. Health insurance as a catalyst to change in former communist countries? *Health Policy*, 1998, vol. 43, no. 3, pp. 203-218.
15. Rechel B., McKee M. Health reform in central and eastern Europe and the Former Union. *Lancet*, 2009, vol. 374, no. 9696, pp. 1186-1195.
16. Sheiman I., Langenbrunner J., Kehler J., Cashin C., Kutzin J. Sources of Funds and Revenue Collection. In: J. Kutzin, C. Cashin, M. Jakobs (eds.). *Implementing health financing reforms. Lessons from countries in transition*. European Observatory on health Systems and Policies. Buckingham: Open University Press, 2010.
17. Wagstaff A. Social Health Insurance Reexamined. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2007, no. 4111.
18. Wooldridge J. *Econometric analysis of cross section and panel data*. Cambridge, MA: MIT Press, 2010.

## Экономика транспорта

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ  
РЫНКА ПРИГОРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ  
ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ  
ТРАНСПОРТЕ В РФ**Дмитрий АГАФОНОВ**

заместитель директора.

E-mail: em@ranepa.ru

**Оксана МОЗГОВАЯ**

директор.

E-mail: em@ranepa.ru

Центр экономических исследований  
инфраструктурных отраслей Института  
экономики естественных монополий.  
Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ  
(119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82).

**Аннотация**

Услуги пригородного сообщения широко востребованы населением большого числа регионов РФ. Однако, несмотря на проведение структурных реформ на железнодорожном транспорте, в сфере пригородных пассажирских перевозок по-прежнему не сформированы механизмы повышения эффективности и качества оказания услуг. Цель статьи — показать необходимость и актуальность дальнейшего совершенствования всей организации пригородного железнодорожного сообщения в России.

**Ключевые слова:** пригородные пассажирские компании, пассажирские перевозки, инфраструктура железнодорожного транспорта, субсидирование перевозок.

**JEL:** H11, H54, L92.

Окономика • Политика

OIKONOMIA • POLITIKA

**Введение**

Ежегодно пригородным железнодорожным транспортом в Российской Федерации перевозятся порядка одного миллиарда пассажиров. Перевозки в пригородном сообщении осуществляют 26 пригородных пассажирских компаний (далее — ППК), которые работают во всех субъектах РФ, где имеется пригородный железнодорожный комплекс.

В начале 2015 года большинство субъектов РФ столкнулись с проблемой масштабного сокращения поездов пригородного сообщения, вызванного пересмотром льготного тарифа на услуги по использованию инфраструктуры. В таких крупных регионах, как Вологодская и Псковская области, пригородное железнодорожное сообщение было полностью приостановлено. Значительные сокращения пригородных маршрутов планировались в Тверской, Нижегородской и Тамбовской областях, а также в Забайкальском крае. В целом в 39 субъектах РФ, совокупный пассажирооборот в которых составляет около 50% общего пассажирооборота пригородного сообщения страны, была запланирована приостановка дви-

жения пригородных поездов. Сложившаяся ситуация вызвала сильнейший общественный резонанс и потребовала незамедлительного урегулирования накопившихся в секторе проблем.

В результате проведенных в 2003—2013 годах структурных реформ на железнодорожном транспорте была создана новая структура организации пригородных пассажирских перевозок. Вместо Министерства путей сообщения сформировано несколько центров регулирования и ответственности. Функции тарифообразования были возложены на Федеральную службу по тарифам РФ (далее — ФСТ) (в части установления тарифа на услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта, оказываемые ОАО «Российские железные дороги» (далее — ОАО «РЖД») и на регулирующие органы субъектов РФ (в части установления тарифов на услуги пригородных перевозчиков). Ответственность за организацию и формирование пригородного железнодорожного сообщения перешла на региональный уровень [Хусаинов, 2012].

Создание и развитие пригородных пассажирских компаний (ППК) являлось ключевым элементом реформы в области пригородных пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте. Указанные компании образованы посредством выделения из структуры ОАО «РЖД» с целью скорейшей ликвидации перекрестного субсидирования между убыточными пассажирскими и прибыльными грузовыми перевозками [Терешина, 2012].

В результате по географическому признаку были сформированы 26 пригородных пассажирских компаний, 17 из которых являются дочерними зависимыми обществами ОАО «РЖД», осуществляющими обслуживание территорий 51 субъекта РФ с населением около 90 млн чел. (70% от общей численности населения страны). В состав собственников остальной части ППК (9 компаний) входят субъекты РФ, частные инвесторы, а также ОАО «РЖД».

При этом ОАО «РЖД» осталось монопольным собственником железнодорожной инфраструктуры общего пользования. Предусмотренная реформой передача ППК части имущества пассажирского хозяйства и объектов инфраструктуры, относящегося к пригородным перевозкам, не была осуществлена. ППК организуют перевозку пассажиров в пригородном сообщении по инфраструктуре ОАО «РЖД» на арендованном подвижном составе, что вызывает трудности при реализации тарифной политики в сфере пригородного железнодорожного сообщения [Мозговая, 2015].

Согласно действующему законодательству тариф на пригородные железнодорожные перевозки устанавливается на основе экономически обоснованных затрат ППК с учетом возможностей регионов по субсидированию ППК в целях поддержания доступного для населения уровня тарифов на железнодорожные перевозки.

Методика расчета экономически обоснованных затрат в пригородном сообщении в субъектах РФ, утвержденная Приказом ФСТ России

от 28 сентября 2010 года № 235-т/1, предполагает определение экономически обоснованных затрат на основе индексации фактических расходов ППК предшествующего периода. В состав расходов ППК, помимо расходов на заработную плату и отчислений на социальные нужды основного производственного персонала, материальных затрат и амортизации, включаются также расходы на услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования и расходы на использование подвижного железнодорожного состава (вагонов, локомотивов и т. д.).

Государственное регулирование тарифов на железнодорожные пассажирские перевозки в пригородном сообщении включает:

- *на федеральном уровне* регулирование размера тарифа на услуги инфраструктуры ОАО «РЖД», устанавливаемого на льготной основе в целях недопущения резкого роста тарифа на пригородное железнодорожное сообщение после отказа от механизма перекрестного субсидирования между грузовыми и пассажирскими перевозками. Так, в 2011—2014 годах правительством установлен исключительный коэффициент в размере 0,01 к тарифу на услуги инфраструктуры, позволивший практически полностью (на 99%) освободить ППК от компенсации инфраструктурной составляющей при оказании услуг по пассажирским перевозкам на железнодорожном транспорте в пригородном сообщении;
- *на региональном уровне* регулирование субъектами РФ величины расходов ППК, подлежащих включению в тариф на услуги по перевозке пассажиров в пригородном железнодорожном сообщении. Часть расходов пригородного перевозчика, не включаемая региональными регулирующими органами в тариф на оказание услуг по пригородным пассажирским перевозкам, частично или полностью покрывается за счет субсидий регионального бюджета [Хусаинов, 2015].

В структуре себестоимости пригородных пассажирских перевозчиков основная доля расходов (60—80%) приходится на аренду и техническое обслуживание подвижного состава ОАО «РЖД». Оплата услуг ОАО «РЖД» по использованию инфраструктуры в условиях действия исключительного льготного тарифа на услуги инфраструктуры составляет менее 1% (табл. 1) [Центральная ППК, 2014. С. 32].

Государство компенсирует выпадающие доходы железнодорожных перевозчиков от государственного регулирования тарифов путем предоставления субсидий (табл. 2):

- *из федерального бюджета* на компенсацию выпадающих доходов ОАО «РЖД» в части установления исключительного льготного тарифа на услуги железнодорожной инфраструктуры общего пользования (размер которых в 2013 году составил 25 млрд руб.);
- *из региональных бюджетов* на компенсацию выпадающих доходов ППК от государственного регулирования тарифов на перевозки в пригородном пассажирском сообщении.

Т а б л и ц а 1

**Структура себестоимости оказания услуг по перевозке пассажиров  
в пригородном железнодорожном сообщении некоторых ППК, 2013 год (млн руб.)**

Наименование	Северо- Западная ППК	Централь- ная ППК	Северо- Кавказская ППК	Северная ППК	Самарская ППК
Себестоимость пригородных пассажирских перевозок, всего	5455,80	24 776,10	1725,30	2416,50	642,9
<i>в том числе:</i>					
оплата труда, материальные затраты, услуги сторонних организаций	1780,60	9 782,10	538,4	489,1	215
<i>доля в структуре себестоимости (%)</i>	32,60	39,50	31,20	20,20	33,40
Расходы на услуги ОАО «РЖД» (подвижной состав и инфраструктура)	3675,20	14 994,00	1186,90	1927,40	427,9
<i>доля в структуре себестоимости (%)</i>	67,40	60,50	68,80	79,80	66,60
<i>Справочно:</i>					
расходы на инфраструктуру по льготному тарифу (1%)	34,56	123,456	13,236	9,806	3,533
<i>доля в структуре себестоимости (%)</i>	0,6	0,5	0,8	0,4	0,5

*Источники:* годовые отчеты ППК, Счетная палата РФ.

В 2013 году региональные бюджеты выплатили пригородным перевозчикам 7,9 млрд руб., или 47,1% от требуемой суммы (16,2 млрд руб.). Несмотря на закрепление на законодательном уровне необходимости обеспечения в полном объеме компенсации субъектами РФ убытков от пригородных перевозок, многие региональные администрации не закладывают в бюджет нужный для этого объем средств (табл. 3) [РЖД, 2014. С. 46].

Нежелание закладывать в бюджете необходимые средства на компенсацию убытков ППК в полном объеме региональные власти объясняют наличием непрозрачного механизма определения расходов на пригородные перевозки, главным образом в части аренды и технического обслуживания подвижного состава и услуг инфраструктуры. Поскольку ППК не имеют на своем балансе подвижного состава и объекты инфраструктуры, администрации регионов не в состоянии четко оценить и проконтролировать обоснованность выставляемых перевозчиком выпадающих доходов. Региональные власти в условиях дефицита региональных бюджетов находятся в ситуации, при которой, с одной стороны, федеральный центр требует исполнения и реализации на местах целевых показателей социально-экономического развития регионов, а с другой — возлагает на региональные бюджеты дополнительную финансовую нагрузку в виде обязательного погашения долгов перед ППК по пригородным перевозкам [Галлямова, 2014].

Таким образом, сложившийся порядок организации пригородных пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте и приме-



Т а б л и ц а 2

## Финансовые результаты деятельности пригородных пассажирских компаний, 2013 год (млн руб.)

№ п/п	Наименование	Доходы ППК		Расходы ППК		Финансовый результат ППК	Расходы на инфраструктуру по тарифам ФСТ		
		всего	в том числе субсидии из регионального бюджета	всего	в том числе затраты на инфраструктуру по льготному тарифу — 1%		100% уровень затрат	размер субсидий ОАО «РЖД» из федерального бюджета	невозмещенная часть расходов ОАО «РЖД»
	Пассажирские пригородные компании (ППК), всего за 2013 год				336,28		33 627,1	25 000,1	8290,72
	<i>в том числе:</i>								
1	Пригородные пассажирские компании регулируемого сегмента рынка	57 464,9	7907,0	57 384,4	329,28	80,5	32 928,0	24 476,1	8 122,62
	<i>в том числе:</i>								
	Алтай-Пригород	581,4	248,8	581,4	3,787	0	378,7	277,9	97,01
	Байкальская ППК	1153,0	572,2	1513,1	9,373	-360,1	937,3	696,2	231,73
	Башкортостанская ППК	924,3	565,1	1311,6	7,424	-387,3	742,4	556,0	178,98
	Волго-Вятская ППК	1938,7	318,1	2058,6	15,313	-119,9	1531,3	1146,3	369,69
	Волгоградтранспригород	408,6	179,3	427,1	2,526	-18,5	252,6	189,3	60,77
	Забайкальская ППК	258,3	112,4	809,7	3,479	-551,4	347,9	260,9	83,52
	Калининградская ППК	165,6	50	414,2	1,542	-248,6	154,2	115,9	36,76
	Краспригород	670,0	376,5	672,3	4,770	-2,3	477,0	349,8	122,43
	Кубань Экспресс-Пригород	841,2	214,2	937,2	5,610	-96,0	561,0	368,0	187,39
	Кузбасс-пригород	508,3	189,6	613,9	3,636	-105,6	363,6	272,6	87,36
	Межрегиональная пассажирская компания	н/д	н/д	н/д	0,894	н/д	89,4	67,0	21,51
	Московско-Тверская ППК	3170,3	18,8	2698,1	14,009	472,2	1400,9	1050,7	336,19
	Омск-пригород	358,7	156,8	358,7	2,413	0	241,3	181,2	57,69
	Пассажирская компания «Сахалин»	105,3	81,5	109,2	0,375	-3,9	37,5	28,2	8,93

О к о н ч а н и е    т а б л и ц ы    2

№ п/п	Наименование	Доходы ППК		Расходы ППК		Финансовый результат ППК	Расходы на инфраструктуру по тарифам ФСТ		
		всего	в том числе субсидии из регионального бюджета	всего	в том числе затраты на инфраструктуру по льготному тарифу — 1%		100% уровень затрат	размер субсидий ОАО «РЖД» из федерального бюджета	невозмещенная часть расходов ОАО «РЖД»
	Пермская пригородная компания	820,4	344,0	830,2	5,968	-9,8	596,8	447,8	143,03
	ППК «Солержество»	1262,2	608,4	1319,3	10,170	-57,1	1017,0	756,3	250,53
	ППК «Черноземье»	981,6	245,0	2344,2	14,197	-1362,6	1419,7	1039,6	365,9
	Самарская ППК	600,8	228,0	642,9	3,533	-42,1	353,3	262,0	87,77
	Саратовская ППК	280,1	87,5	455,8	2,274	-175,7	227,4	170,5	54,63
	Свердловская пригородная компания	3498,2	1585,5	4027,6	23,793	-529,4	2379,3	1784,0	571,51
	Северная ППК	1148,8	426,4	2422,0	9,806	-1273,2	980,6	726,0	244,79
	Северо-Западная ППК	5845,3	236,1	5710,3	34,560	135,0	3456,0	2595,4	826,04
	Северо-Кавказская ППК	1166,4	146,2	1845,6	13,236	-679,2	1323,6	986,8	323,56
	Центральная ППК	28725,4	301,3	22 714,0	123,456	6011,4	12345,6	9163,7	3058,44
	Экспресс Приморья	895,0	319,2	1410,5	6,260	-515,5	626,0	468,1	151,64
	Экспресс-пригород	1157,0	296,1	1156,9	6,876	0,1	687,6	515,9	164,82
2	Прочие пассажирские перевозки, всего	н/д	н/д	н/д	7,000		699,1	524,0	168,1
	<i>в том числе:</i>								
	ДОСС	н/д	н/д	н/д	0,700	н/д	66,9	50,1	16,1
	ООО «Аэроэкспресс»	н/д	н/д	н/д	6,300	н/д	632,2	473,9	152,0

Источник: Счетная палата РФ.

**Компенсация субъектами РФ выпадающих доходов ППК в результате действия льготных тарифов за пользование инфраструктурой, 2013 год**

Уровень компенсации субъектами РФ	Количество субъектов РФ	Наименование субъектов РФ
Компенсация не требуется	6	Москва, Санкт-Петербург, Астраханская, Рязанская и Московская области, Республика Адыгея
Компенсация меньше 50%	34	Брянская область, Чеченская Республика, Республика Бурятия, Орловская, Тверская, Костромская области и др.
Компенсация на уровне 50—100%	31	Волгоградская область, Ханты-Мансийский АО и др.
Компенсация не предусмотрена в региональном бюджете	2	Ленинградская и Вологодская области

*Источник:* ОАО «РЖД».

няемый механизм тарифообразования, во-первых, не обеспечивают безубыточность деятельности ППК, что приводит к хроническому дефициту финансирования деятельности региональных перевозчиков (в 2013 году совокупные доходы пригородных пассажирских компаний составили 49,5 млрд руб. при уровне расходов в 57,4 млрд руб., безубыточными оказались лишь 9 ППК из 26), а во-вторых, снижают прозрачность отнесения и определения величины расходов на услуги пассажирских пригородных перевозок (особенно в части аренды подвижного состава и использования железнодорожной инфраструктурой общего пользования).

Кроме того, динамика пригородных пассажирских железнодорожных перевозок за 2010—2013 годы демонстрирует снижение количества перевозимых в пригородном железнодорожном сообщении пассажиров во всех федеральных округах, за исключением Центрального и Южного, в которых количество перевезенных пассажиров выросло на 31 и 26% соответственно. При этом основной объем перевезенных пригородным железнодорожным транспортом пассажиров (64,3%) приходится на московский регион (Москва и Московская область), в котором количество перевезенных пассажиров за три года увеличилось на 34% (табл. 4).

В феврале 2015 года в результате допущенных просчетов в организации пригородного железнодорожного сообщения, скопившихся в отрасли нерешенных проблем и принятого Правительством РФ в январе 2015 года решения по повышению льготного коэффициента к тарифу на услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, оказываемые ОАО «РЖД» пригородным пассажирским компаниям (до 0,25), ППК начали массово снижать интенсивность движения поездов пригородного сообщения. Это привело к кризису в сфере пассажирских железнодорожных перевозок пригородного сообщения и вынужденному переходу к «ручному управлению» отраслью [Семенова, 2014].

**Отправление пассажиров в пригородном железнодорожном сообщении  
по федеральным округам РФ, 2010–2013 годы (млн пассажиров)**

№ п/п	Наименование	2010	2011	2012	2013	Изменение за 2010–2013 (%)	Доля в структуре пассажирских пригородных перевозок за 2013 (%)
1	Российская Федерация, всего	831,59	878,33	942,21	968,82	17	100,0
	<i>в том числе:</i>						
1.1	Центральный ФО	519,77	579,86	643,01	681,44	31	70,3
1.2	Северо-Западный ФО	90,24	84,08	87,11	84,21	–7	8,7
1.3	Южный ФО	25,94	27,26	29,54	32,63	26	3,4
1.4	Северо-Кавказский ФО	7,89	8,21	8,22	7,54	–4	0,8
1.5	Приволжский ФО	71,76	70,25	70,29	67,93	–5	7,0
1.6	Уральский ФО	30,69	21,44	28,65	23,22	–24	2,4
1.7	Сибирский ФО	71,94	67,32	64,23	62,67	–13	6,5
1.8	Дальневосточный ФО	12,72	12,71	10,71	8,88	–30	0,9
	<i>Справочно:</i>						
	Московская область	217,24	254,36	290,97	311,40	43	32,1
	Москва	247,94	269,08	293,91	311,63	26	32,2
	Краснодарский край	9,48	9,4	9,63	10,98	16	1,1
	Ростовская область	12,43	14,12	15,57	17,1	38	1,8

*Источник:* Росстат.

Возвращение отмененных маршрутов на пригородные направления стало возможным в результате прямых распоряжений руководства страны, поручившего профильным ведомствам и организациям в кратчайшие сроки выработать предложения и найти пути выхода из сложившейся ситуации. Как следствие были предприняты следующие шаги:

- возвращен до уровня 0,01 исключительный коэффициент к тарифу на услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, оказываемые ОАО «РЖД» пригородным пассажирским компаниям при осуществлении перевозок пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования в пригородном сообщении (Постановление Правительства РФ от 25.02.2015 № 166 «О внесении изменения в Постановление Правительства Российской Федерации от 17.10.2011 № 844»);
- увеличена на 35% величина средств, выделяемых из федерального бюджета на компенсацию в 2015 году потерь в доходах ОАО «РЖД» от установления льготного коэффициента к тарифу на услуги за пользование инфраструктурой железнодорожного транспорта при осуществлении пригородных пассажирских перевозок (33,8 млрд руб. против предусмотренных ранее 25 млрд руб.);
- внесены изменения в методику определения экономически обоснованного уровня затрат на пригородные перевозки, которые

предусматривают учет нормы рентабельности и инвестиционной программы компаний-перевозчиков (Постановление Правительства РФ от 25.02.2015 № 165 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 07.03 1995 № 239»);

- внесен законопроект об установлении на период до 2017 года льготной ставки НДС (в размере 0%) при выполнении пригородных железнодорожных пассажирских перевозок.

Несмотря на то что принятые меры позволили преодолеть февральский кризис и вернуть отмененные пригородными железнодорожными перевозчиками маршруты поездов, они не решают основных системных проблем отрасли. Государство через механизмы установления льготного исключительного тарифа на услуги инфраструктуры и льготной ставки по НДС стремится сбалансировать финансовое положение пригородных железнодорожных перевозчиков. Без предоставляемых льгот ряд ППК, которые сегодня имеют положительный финансовый результат по перевозочной деятельности, были бы убыточными.

Вместе с тем убыточность пассажирских железнодорожных перевозок на многих направлениях пригородного сообщения требует от субъектов РФ оптимизации транспортных стратегий регионов, заключающейся главным образом в разработке долгосрочных планов развития транспортного обслуживания населения, в анализе перспектив развития различных направлений перевозок и в создании конкурентных условий развития автомобильных и железных дорог.

Таким образом, для решения проблем в организации пригородного сообщения представляется целесообразным предпринять дополнительные шаги по следующим направлениям:

- окончательно урегулировать вопросы выделения с баланса ОАО «РЖД» подвижного состава и объектов инфраструктуры, относящихся к пригородному сообщению, и рассмотреть возможность передачи их в ведение субъектов РФ с обязательным условием утверждения долгосрочного плана (стратегии) регионального транспортного обслуживания населения;
- разработать законодательную базу размещения региональными органами государственной власти заказов (конкурсов) на право осуществления пригородных пассажирских перевозок и управления железнодорожной инфраструктурой общего пользования, базирующихся на принципе минимизации размера дотаций, выплачиваемых регионами на поддержание пригородных железнодорожных перевозок;
- разработать на федеральном уровне регулирования единую методологию (а) заключения договоров на управление подвижным составом и железнодорожной инфраструктурой общего пользования; (б) долгосрочного (стратегического) планирования регионального транспортного обслуживания населения; (в) обновления и развития парка подвижного состава в пригородном железнодорожном сообщении;

- разработать механизмы оценки и утверждения инвестиционных проектов, включаемых в инвестиционную программу по развитию подвижного состава и объектов железнодорожной инфраструктуры, относимой к пригородным пассажирским перевозкам, с точки зрения финансовой, социальной целесообразности при обязательном сопоставлении с автомобильным и другими видами транспорта;
- рассмотреть возможность проведения долгосрочной тарифной политики в отношении компаний-перевозчиков.

### Литература

1. *Галлямова Ю.* ОАО «РЖД» уходит с перронов и вокзалов // Коммерсантъ. 2014. 25 июля.
2. *РЖД.* Годовой отчет 2013. М.: Открытое акционерное общество «Российские железные дороги», 2014.
3. *Семенова О.* Система тарифов на железнодорожном транспорте и направления ее дальнейшего развития // Экономическая политика. 2014. № 2. С. 105—116.
4. *Семенова О., Мозговая О., Репетюк С.* Проблемы комплексного анализа грузового железнодорожного транспорта в тарифном регулировании // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 6. С. 935—946.
5. *Терёшина Н., Епишкин И., Флягина Т.* Экономические реформы на железнодорожном транспорте: Учебное пособие. М.: МИИТ, 2012.
6. *Хусаинов Ф.* Экономические реформы на железнодорожном транспорте. М.: Наука, 2012.
7. *Хусаинов Ф.* Железные дороги и рынок: Сб. статей. М.: Наука, 2015.
8. *Центральная ППК.* Годовой отчет по результатам работы за 2013 год. М.: Открытое акционерное общество «Центральная пригородная пассажирская компания», 2014.

*Ekonomicheskaya Politika*, 2015, vol. 10, no. 6, pp. 194–204

**Dmitry AGAFONOV.** E-mail: em@ranepa.ru

**Oksana MOZGOVAYA.** E-mail: em@ranepa.ru

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadskogo prosp., Moscow, 119571, Russian Federation).

### **The Infrastructure Role in the Development of Russian Commuter Rail Service Market**

#### **Abstract**

The commuter rail service is socially significant in Russia. A high level of customer demand for the suburban rail service is observed in many country regions. However, despite of the Russian railway transport structural reform, the commuter rail service market still has no instruments to improve efficiency and service quality. The aim of this article is to display the necessity and the importance of Commuter Rail Service enhancement in Russia.

*Key words:* commuter rail service companies, commuter rail service, railway infrastructure, subsidy of the commuter rail service.

*JEL:* H11, H54, L92.



### References

1. Galliamova J. Open Joint Stock Company “Russian Railways” leaves platforms and stations. *Kommersant*, 2014, July 25.
2. Russian Railways. *Annual report 2013*. Moscow, 2014.
3. Semenova O., Mozgovaya O., Repetyuk S. Research of the modern state of the railway tariff system and prospects for possibilities of its development. *Ekonomicheskaya Politika*, 2014, no. 2, pp. 105-116.
4. Semenova O., Mozgovaya O., Repetyuk S. The Problems of the freight railway transport of Russian Federation complex analyses for tariff regulation. *Russian Journal of Entrepreneurship*, 2015, vol. 16, no. 6, pp. 935-946.
5. Tereshina N., Epishkin I., Flyagina T. *Economic reforms at railway transport: A textbook*. Moscow: MIIT, 2012.
6. Khusainov F. *Economic reforms at railway transport*. Moscow: Nauka, 2012.
7. Khusainov F. *The railway transport and market*. Moscow: Nauka, 2015.
8. Central Exurban Passenger Company. *Annual report 2013*. Moscow, 2014.

# СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА ЗА 2015 ГОД

	№	Стр.
<b>АБРАМОВ Александр, АКШЕНЦЕВА Ксения, РАДЫГИН Александр.</b> Эффективность паевых инвестиционных фондов: теоретические подходы и опыт России	4	60
<b>АВДАШЕВА Светлана, ШАСТИТКО Андрей.</b> Предмет обвинения: время объявления имеет значение	1	72
<b>АГАНБЕГЯН Абел.</b> Тревожный звоночек: в России прекратилось снижение смертности населения	2	63
<b>АГАНБЕГЯН Абел.</b> Как оздоровить российский бюджет?	4	7
<b>АГАФОНОВ Дмитрий, МОЗГОВАЯ Оксана.</b> Роль инфраструктуры в формировании рынка пригородных пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте в РФ	6	194
<b>АГУЗАРОВА Фатима.</b> Транспортный налог: современное состояние, проблемы и повышение его роли в Российской Федерации	1	149
<b>АУЗАН Александр.</b> Трансформация неформальных институтов: опыт полевого исследования	3	61
<b>АФАНАСЬЕВ Роман.</b> Оценка эффективности расходов субъектов Российской Федерации в рамках государственных программ	6	99
<b>БАЗАЛЕВА Регина, КАЗНАЧЕЕВ Петр.</b> Освоение арктического шельфа ( <i>регулирование и налогообложение нефтяных компаний в США, России и Норвегии</i> )	2	110
<b>БЕРЕЗИНСКАЯ Ольга.</b> Курс национальной валюты и зависимость российской экономики от импорта	1	112
<b>БЕССОЛИЦЫН Александр.</b> Типология представительных организаций буржуазии в России во второй половине XIX — начале XX века	1	58
<b>БЕССОЛИЦЫН Александр.</b> Институциональные дефициты, или место предпринимательских организаций в торгово-промышленной политике правительства России на рубеже XIX—XX веков	5	71
<b>БЛОХИН Андрей.</b> Экономика ненужной продукции ( <i>институциональные особенности кругооборота потерь</i> )	1	7
<b>БУКИН Кирилл.</b> Диффузия инноваций: модель эволюционных процессов	6	133
<b>ВАРШАВЕР Евгений, КРУГЛОВА Екатерина.</b> «Коалиционный клинч» против исламского порядка: динамика рынка институтов разрешения споров в Дагестане	3	89
<b>ГОРЛИН Юрий.</b> Об оценке эффективности пенсионных накоплений	5	142
<b>ГУРЬЕВ Андрей.</b> Недореформированные сегменты и «оборот стакана» ( <i>рецензия на книгу Фариды Хусаинова «Железные дороги и рынок»</i> )	1	195
<b>ДРОБЫШЕВСКИЙ Сергей, ПОЛБИН Андрей.</b> Декомпозиция динамики макроэкономических показателей РФ на основе DSGE-модели	2	20
<b>ДУЛЯК Юлия.</b> Эмпирический анализ влияния советов директоров на финансовые результаты деятельности российских компаний	1	126
<b>ЕРМОЛИН Илья.</b> Процессы коммунального саморегулирования «неформальной» экономики ( <i>на примере прибрежного рыболовства в Сулаке, Республика Дагестан</i> )	1	159
<b>ЗАОСТРОВЦЕВ Андрей.</b> XIV «Леонтьевские чтения»: о социальном либерализме, свободе и этатизме	2	203
<b>ИГНАТЕНКО Анна, МИХАЙЛОВА Татьяна.</b> Ценообразование на рынке аренды офисной недвижимости Москвы: гедонический анализ	4	156
<b>ИДРИСОВ Георгий, ПОНОМАРЕВ Юрий, СИНЕЛЬНИКОВ-МУРЫЛЕВ Сергей.</b> Условия торговли и экономическое развитие современной России	3	7
<b>КАЗЕНИН Константин.</b> Регулирование земельных отношений в Дагестане: социально-экономические корни «традиционализации»	3	113

	№	Стр.
<b>КАЗУН Антон, ЯКОВЛЕВ Андрей.</b> Адвокатское сообщество и качество правоприменения в России	5	7
<b>КАЛЕНДЖЯН Сергей.</b> Интеграционные процессы в сфере бизнес–образования	3	38
<b>КОВАЛЁВ Александр.</b> Теория экономического цикла австрийской школы: эволюция и современное состояние	2	43
<b>КОКОРЕВА Мария, УЛУГОВА Азиза.</b> Корпоративное управление и политика финансирования компаний: обзор исследований	6	160
<b>КОЛОСНИЦЫНА Марина, ХОРКИНА Наталья, ДОРЖИЕВ Хонгор.</b> Влияние ценовых мер государственной антиалкогольной политики на потребление спиртных напитков в России	5	171
<b>КОМАРОВ Владимир.</b> Стратегия экономического развития: время обновить парадигму?	6	24
<b>КРУГМАН Пол.</b> Японская ловушка	1	177
<b>ЛЕВИН Марк, МАТРОСОВА Ксения.</b> Управление инновациями с учетом рекламы и комплементарности общественного и частного уровней технологий	6	109
<b>ЛОБАНОВ Михаил, ЗВЕЗДАНОВИЧ–ЛОБАНОВА Елена.</b> Соглашения об избежании двойного налогообложения как фактор трансграничной инвестиционной активности	1	92
<b>ЛОБОДАНОВА Дина.</b> Новые форматы коммуникационных площадок в городах	2	174
<b>МАЛЬГИНОВ Георгий, РАДЫГИН Александр.</b> Управление имуществом государственной казны РФ: некоторые актуальные тенденции	4	20
<b>МАУ Владимир.</b> Экономические кризисы в новейшей истории России	2	7
<b>МАЧЕРЕТ Дмитрий.</b> Динамика железнодорожных перевозок грузов как макроэкономический индикатор	2	133
<b>МАЧЕРЕТ Дмитрий.</b> Экономика первых пятилеток в «зеркале» железнодорожного транспорта	4	87
<b>МИЗЕС Людвиг фон.</b> Трактовка «иррациональности» в общественных науках Главы I—IV	2	193
Главы V—IX	3	193
<b>МОРОЗКИНА Александра.</b> Эффективность государственных инвестиций в инфраструктуру и риски для бюджетной системы	4	47
<b>НЕВСКИЙ Сергей.</b> Экономическая политика союзников в послевоенной Западной Германии (1945—1947 годы)	6	40
<b>ОДИНГ Нина, САВУЛЬКИН Лев.</b> Оценка представителями инновационных компаний Казани уровня развития инновационной экономики в Татарстане	6	144
<b>ПЕРЕВЫШИН Юрий, ПЕРЕВЫШИНА Елена.</b> Эффект переноса процентных ставок в России в 2010—2014 годах	5	38
<b>ПОНОМАРЕВ Юрий.</b> Эффект переноса динамики обменного курса рубля в цены в российских отраслях промышленности	5	53
<b>ПРИЛЕПСКИЙ Илья.</b> Влияние бюджетной политики на сальдо текущего счета и реальный курс рубля	6	7
<b>РОГАТНЫХ Елена.</b> Экономический рост стран БРИКС и возможности расширения взаимных торговых связей	2	77
<b>СОЛОВЬЕВ Аркадий.</b> Повышение пенсионного возраста в Российской Федерации: демографические условия и макроэкономические последствия	3	180
<b>СТАРОДУБРОВСКАЯ Ирина.</b> Неформальные институты и радикальные идеологии в условиях институциональной трансформации	3	68
<b>ТРУНИН Павел, ВАЩЕЛЮК Наталья.</b> Анализ нестандартных инструментов предоставления ликвидности Банка России	1	41
<b>ФРЕНКЕЛЬ Александр, СЕРГИЕНКО Яков, ТИХОМИРОВ Борис, РОЩИНА Людмила.</b> Российская экономика в условиях кризиса	4	113
<b>ХМЕЛЕВСКАЯ Наталья.</b> Приоритеты внешнеторговой политики России в орбите экономического сотрудничества БРИКС	2	93

	№	Стр.
<b>ХОЛКОМБ Рэндалл Дж.</b> Теория происхождения теории общественных благ		
Часть 1	4	196
Часть 2	5	191
<b>ХУСАИНОВ Фарид.</b> Краткая история железнодорожных грузовых тарифов в России	5	91
<b>ЦЫЦУЛИНА Дина.</b> Может ли индикативное регулирование цен заменять либерализацию внешней торговли на высококонцентрированных экспортных рынках?	3	155
<b>ЧИРКОВА Елена, ПЕТРОВ Владислав.</b> Диагностирование инсайдерской торговли в период конфликта акционеров ОАО «ВымпелКом» в 2005—2013 годах	2	151
<b>ШАСТИТКО Андрей.</b> Новый взгляд на антимонопольный контроль горизонтальных соглашений	3	134
<b>ШЕЙМАН Игорь, ТЕРЕНТЬЕВА Светлана.</b> Международное сравнение эффективности бюджетной и страховой моделей финансирования здравоохранения	6	171
<b>ЮЖАКОВ Владимир, ДОБРОЛЮБОВА Елена, АЛЕКСАНДРОВ Олег.</b> Как оценить результативность реализации государственных программ: вопросы методологии	6	79
<b>ЮСУПОВА Гюзель, КИСЕЛЕВА Ольга.</b> Был ли молчаливый сговор? <i>(еще раз о монопольно высоких ценах российских нефтяных компаний)</i>	4	178

Уважаемые читатели!

В редакции вы можете приобрести отдельные номера журнала «Экономическая политика» за 2006—2014 годы.

Все номера журнала имеются в наличии.

**Цена 1 номера за 2006—2013 годы — 50 рублей.**

**Цена 1 номера за 2014 год — 150 рублей.**

Выходящие в 2015 году номера также можно приобрести в редакции.

**Цена 1 номера за 2015 год — 200 руб.**

Вы также можете подписаться на наш журнал по каталогу «Роспечать».

Индекс — 81184.

**Справки по телефону: (495) 933-80-52**

**E-mail: mail@ecpolicy.ru**

---

Позиция авторов представленных в номере статей не всегда совпадает с позицией издателей журнала. Перепечатка, перевод, а также размещение материалов журнала «Экономическая политика» в Интернете только при согласовании с редакцией. При использовании материалов ссылка на журнал обязательна. Публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования и экспертного отбора.

**Издатель:** АНО «Редакция журнала „Экономическая политика“».

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР). Свидетельство ПИ № ФС77–25546.

**Адрес редакции:** 119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82.

**Тел.:** (495) 933–80–52. **E-mail:** mail@ecpolicy.ru. **Сайт:** ecpolicy.ru.

**Индекс журнала** в каталоге агентства «Роспечать» — 81184.

**Над номером работают:** Е. Антонова (научное редактирование), О. Федосова (литературное редактирование), Ю. Гнесина (корректур).

**Отпечатано в типографии** ООО «Формула цвета». 117292, Москва, ул. Кржижановского, д. 31.

Тираж 1000 экз.

---

The position of the authors represented in the papers does not always coincide with the position of the publishers of the journal. Reproduction, translation, and placement of the journal "Ekonomicheskaya Politika" [Economic Policy] on the Internet is allowed only in agreement with the publisher. The reference to the journal is required. Published materials underwent procedure of reviewing and expert selection.

**Publisher:** ANO "Editorial Board of the journal 'Economic Policy'".

The journal is registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). PI certificate number FS77–25546.

**Editorial address:** 82, Vernadskogo prosp., Moscow, 119571, Russian Federation.

**Tel.:** +7 495 9338052. **E-mail:** mail@ecpolicy.ru. **Website:** ecpolicy.ru.

**The editorial staff:** E. Antonova (scientific editing), O. Fedosova (literary editing), Yu. Gnesina (proofreading).

**Printed by** "Formula Tsveta" Ltd. Address: 31, ul. Krzhizhanovskogo, Moscow, 117292, Russian Federation. 1000 copies.