

# ЭКОНОМИКА НЕНУЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

## Институциональные особенности кругооборота потерь

**Андрей БЛОХИН**

доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (117418, Москва, Д-418, Нахимовский просп., д. 47).  
E-mail: andraleks@rambler.ru

### Аннотация

В статье рассматриваются закономерности превращения случайных потерь в устойчивые контуры оборота «пустой», или «дутой», стоимости, не обеспеченной полезными товарами и услугами. Показывается, что объем ненужной продукции существенно зависит от конфликтности и неустойчивости целей и интересов различных экономических игроков — государства, бизнеса, населения. Обосновывается, что последствия отдельных ошибок могут складываться и накапливаться, приводя к системным искажениям экономической информации в части как статистических измерений, так и формирования ложных стимулов для участников бизнеса. Эти системные искажения, в свою очередь, ведут к структурным диспропорциям, к образованию финансовых пирамид, встроенных в экономический оборот, к институциональным ловушкам, к структурным и системным кризисам, к другим негативным эффектам. Совокупность таких закономерностей предлагается рассматривать в целом как экономику ненужной продукции. В статье сформулированы подходы к ее описанию и сокращению.

**Ключевые слова:** ненужная продукция, цели, экономическая информация, прогнозы, институциональные ловушки, кризисы.

### Введение

**П**роизводству и обороту нужной и полезной продукции посвящены горы экономической литературы. Считается, что почти всё, что мы производим и тем более покупаем, относится к продукции нужной, и никто специально не оговаривает — идет ли при этом речь о нужной или ненужной продукции. Ненужная продукция воспринимается как досадный остаток, процент, ошибка, потери, неизбежное зло — плата за риски и недальновидность. Самостоятельного экономического смысла ненужной продукции не придают. Логику ее появления и распространения, наращивания ее выпуска не анализируют. В общепринятом понимании она фрагментарна, не образует связанных секторов экономики или сегментов рынка, не встроена в экономический кругооборот. Даже предположение, что ненужной продукции может производиться больше, чем нужной, что она может доминировать в отдельных секторах экономики, всерьез обсуждать мало кто захочет.

Такое отношение к ненужной продукции справедливо для здоровой экономики. Однако после серьезных кризисов мы часто наблюдаем одну и ту же картину: значительная часть продукции оказывается ненужной. При этом, оглядываясь назад, мы по-

нимаем, что в предкризисный период она уже производилась, росла в объеме и как-то потреблялась, казалась нужной.

Во время кризиса советской экономики в начале 1990-х годов спад производства превысил сорокапроцентную отметку, но, что удивительно, до тех пор, пока он не дошел до уровня 10—15%, никто его даже не обсуждал. Драмы не было! Он оказался вне зоны общественного внимания, то есть воспринимался как ожидаемый и естественный результат реформ. При этом накал общественных дискуссий по самым разным экономическим вопросам был очень высок. Общество не было равнодушным и безразличным.

Подобные аналогии можно найти при любых кризисах. Наверное, какая-то часть экономики всегда «немного бессмысленна» и работает вхолостую. Вероятно, перед кризисами эта часть возрастает, и потому, собственно, и возникают кризисы — от перепроизводства бессмысленной продукции, избыточных услуг. Скорее всего, и кризис наступает, когда перегрузка уже становится невыносимой, когда превышает какой-то порог — скажем, наполовину бессмысленная экономика еще может существовать, а более чем наполовину — уже не может.

Для анализа производства ненужной продукции надо определить, что она собой представляет. Самое простое и очевидное определение: ненужная продукция — это та, что не используется по своему назначению. Уже здесь возникает много вопросов: как определить это назначение? А если она используется, но не совсем по назначению или по другому назначению, то в какой мере считать ее нужной и, соответственно, ненужной? То есть микроскоп при забивании гвоздей следует оценивать по стоимости молотка? Причем плохого молотка, а значит, люди, полировавшие для него стёкла, трудились напрасно. Это утрированный пример, хотя в экономической жизни похожие ситуации встречаются часто. Бракованное изделие списывается в потери, но детали и полуфабрикаты к нему кем-то произведены, оплачены и не исключаются из показателей предшествующих выпусков продукции. А если изделие не бракованное, а просто не нашло покупателя? Ответственность несет только последний продавец, но производители деталей и полуфабрикатов к этому изделию трудились зря и даже не знают об этом.

Все эти вопросы о полезности и «назначении» продукции уводят нас в зыбкую сферу человеческих потребностей, целей, интересов и к оценке затрат, необходимых для их удовлетворения. Последнее немало важно. Избыточные затраты на достижение результата, либо даже на производство единицы продукции, тоже следует считать примером производства ненужной продукции. Если этих потерь можно было избежать, то напрасно потраченные сырье и материалы, использованные в производстве даже очень нужной продукции, сами стали продукцией ненужной.

Еще труднее разобраться с той частью ненужной продукции, которая относится не к прямым, а к скрытым потерям. Для производства

ненужной продукции, как правило, использовались материалы, труд, станки, сооружения. Эти затраты, хотя и не дали никаких результатов, нигде и никогда не считаются потерями, не исключаются из ВВП и других экономических показателей. Если на произведенной бумаге напечатали никому не нужные речи членов политбюро и даже купили такие книги для «красного уголка», а потом напрочь о них забыли, то производители бумаги и книжные магазины не будут считать свою продукцию и услуги потерями. Вы можете производить товары и сразу уничтожить их, можете создать индустрию массового уничтожения другой продукции, а по всем показателям будет демонстрироваться добропорядочный экономический рост. При этом работа по производству и уничтожению продукции будет суммироваться. Люди будут получать зарплату, станки — работать, налоги — уплачиваться в казну, вот только пользы от такой экономики не будет. И это не надуманный пример. Нередки, например, ситуации, когда сначала в какой-то стране производится оружие массового поражения, а потом старательно уничтожается. И в том и в другом случае делается это технологично, с использованием хороших инструментов, квалифицированных кадров, дорогих материалов. Подобная экономика, не создав какого-то значимого объема продукции, понесла серьезные затраты — прямые и косвенные — по всей цепочке сопряженных и вспомогательных затрат.

Такие примеры демонстрируют своеобразный мультипликатор ненужной продукции — последовательные цепочки косвенных затрат на производство ненужной продукции сами становятся ненужными. Они могут трактоваться как «дутая», пустая стоимость, поскольку она присутствует в обороте, но против нее уже нет удовлетворяемой потребности. Получается, что «немножко» напрасно рубили лес и изготавливали печатные станки. Производители бумаги и лесорубы в нашем примере ни в чем не виноваты, но, получив свои законные доходы, предъявляют спрос на потребительские и производственные товары, в котором присутствует дутая, пустая, ненужная часть. Да и государство честно тратит собранные налоги, не принимая во внимание, что часть из них получена от продукции, которая оказалась ненужной. Ошибки и потери становятся привычными и закладываются в стоимость рабочей силы (которая как раз и зависит от стоимостного объема потребления), сырья, других издержек на следующие циклы воспроизводства продукции.

Наконец, справедливости ради следует упомянуть еще один вид ненужной продукции — ту, которая списана, исключена из оборота и выброшена на свалку, в отходы, в отвалы, но физически может оказаться полезной, например в качестве вторсырья. Для наших заметок важно то, что она если и включается заново в экономический оборот, то с неопределенными по времени разрывами после того, как была списана. С этой точки начинаются совсем другие технологические цепочки, чем были в ее прежней жизни — до «реинкарнации» на свалке, поэтому отдельно рассматривать ее здесь мы не будем.

Важно подчеркнуть, что разрыв во времени между производством продукции и превращением ее в ненужную может оказаться довольно большим, выходя далеко за рамки ее непосредственного производства и потребления, то есть потери от нее понесет кто-то другой. Прямые потери обнаруживаются практически сразу — непосредственно в цикле их производства и потребления. Избыточные затраты — когда ограничения по спросу начнут вынуждать производителя оптимизировать издержки. Дутая стоимость может присутствовать в кругообороте весьма продолжительное время — месяцы, годы и даже десятилетия. Она списывается инфляцией, банкротствами, убытками, другими регулярными процедурами или устраняется во время кризисов.

Несмотря на то что четкое, корректное определение ненужной продукции дать не удастся, будем продвигаться в ее понимании через описание разнообразных примеров и источников ее появления. Ненужная продукция может возникать повсеместно — на бытовом уровне, в бизнесе, в государственной политике.

Каждый из нас наверняка замечал, что иногда занимается напрасной работой. Начали и не доделали, сделали «на глазок» и пришлось переделывать, или делаем по инерции, хотя все более сомневаемся в целесообразности, или просто «убиваем время», занимая себя и других, — цели изменились, интерес пропал, разочаровались в результате. Еще чаще потери связаны с тем, что люди не поняли друг друга и усилия не сложились в общий результат либо работа одних была направлена на разрушение того, что делают другие. Ручейки ненужной пустой работы складываются в реки и моря. На общеэкономическом уровне они, вероятно, приобретают огромные масштабы.

Бизнес тоже не так уж рационален — здесь не редки ошибочные, непоследовательные стратегии или проигрыш в конкурентной борьбе, начатые, но не реализованные проекты, создание изделий, в которых качество снижено из-за одной или нескольких испорченных деталей, а значит, по остальным — избыточно; многочисленные «недо-» и «пере-» в производстве и обращении товаров. Быстрый моральный износ техники — «жалко, совсем новая вещь, а нужно выбрасывать», долгий срок службы — не растет производительность труда. Так, низкоорбитальные спутники служат 1—2 года и сгорают в верхних слоях атмосферы, а ведь столько труда в них вложено. Выскоорбитальные — могут висеть на своей геостационарной орбите десятилетиями, но работают на старых полупроводниках, а то и на лампах, более «молодые» были бы намного полезней — потери в этом случае возникают у потребителя. Скрытая безработица, низкая производительность труда, излишне высокая энергоемкость производства, а также другие аналогичные показатели могут свидетельствовать о не принятых вовремя решениях для сокращения ненужных потерь, ненужной работы, ненужной продукции.

Кроме того, каждая единица продукции может оказаться ненужной просто из-за перепроизводства и насыщения каких-то потребностей.

И тут приходится принимать во внимание ее предельную полезность [Бём-Баверк, 1992].

И на государственном уровне источниками ненужной продукции становятся амбициозные, но нереализованные проекты, размытость целей и задач, смена экономического курса, несовпадение реальных и декларированных приоритетов. Политическая риторика переменчива, хотя экономические игроки опираются на нее в своих решениях и многие из них ошибаются. В любой газете любой страны вы легко найдете примеры ошибок государства. Принятые решения запоздали либо в чем-то неверны, непринятые не дают бизнесу строить свои стратегии на благо общества. В любом вопросе государственного уровня тут же обнаруживается конфликт интересов различных ведомств, политических сил. Программы недостаточно проработаны или излишне зарегламентированы. Ранее принятые решения не вовремя отменяются и влекут за собой потери для каких-то групп населения. Обязательства государства, как правило, избыточны и одновременно недостаточны, с точки зрения различных людей или групп общества. Бюджетные расходы в каждой стране критикуются гражданами за неэффективность, и зачастую — более чем справедливо. Даже если лишь малый процент из всех этих претензий обоснован (у каждого ведь своя оценка того, насколько велик этот процент), то ошибки государства складываются в весьма внушительные суммы, если бы можно было пересчитать их в деньгах. К этому надо еще добавить мультипликативные эффекты, когда любые тактические или стратегические действия государства часто порождают быструю цепную реакцию решений экономических игроков, со всеми их выигрышами, ошибками и прямыми потерями, а следовательно — с новыми «всходами» ненужной продукции.

Ненужная продукция многолика — это могут быть и необеспеченные финансовые обязательства, пирамида которых растет до кризиса и потом падает, как, например, ГКО в 1998 году, и незавершенные инвестиционные объекты, как, например, «долгострой» в советской экономике и управленческие проекты с плохо сформулированными целями, не соответствующими им мероприятиями, раздутыми расходами. Ее разнообразие охватывается очень широкими рамками:

- от «еще вчера казалась нужной» до надоевшей, навязчивой продукции, от которой почему-то невозможно отказаться или избавиться;
- от не очень нужной, не пойми зачем нужной до вредной и опасной;
- от потерь продукции, связанных с пробным, венчурным, конкурентным поведением до потерь, возникающих из-за застарелых стереотипов поведения и отживших ценностей;
- от очевидных и неизбежных (технологических) потерь до скрытой части избыточной стоимости продукции, воспроизводимой и «накручивающейся» в обороте продукции;

- от случайных разовых ошибок и недоразумений до систематически, регулярно, массово, серийно производимой ненужной продукции;
- от демонстративно праздных стереотипов экономического поведения [Веблен, 1994] до продукции, ставшей ненужной по недоразумению.

С общефилософской точки зрения избавиться от ненужной продукции невозможно, да и не имеет смысла — люди имеют право на ошибки и творческую свободу. Не должна ставиться и макроэкономическая задача точного количественного измерения объема ненужной продукции. Ее все равно невозможно решить, поскольку не всегда даже можно провести четкую грань между нужной и ненужной продукцией. Допустимы лишь грубые и, возможно, косвенные оценки масштабов ненужной продукции для того, чтобы хотя бы понимать, с какими процессами и явлениями в экономике она соразмерна. Вот одна из таких попыток. Физические потери продукции при ее производстве, транспортировке, в торговле обычно невелики и составляют единицы процентов от объема ее выпуска. Если предположить, что все прямые и косвенные затраты на ее производство остаются в стоимостном обороте, то есть полностью переносятся на вновь создаваемую продукцию, то каждый рубль, или единица, или процент от ВВП прямых потерь вырастает до 2—3 руб., единиц или процентов ненужной продукции. Если добавить к ним затраты труда и основного капитала, а также косвенные затраты продукции на создание соответствующих объемов основного капитала и покрытие стоимости рабочей силы, то эти 2—3 руб. превратятся в 5—7 руб. Если еще допустить, что подобный рубль прямых потерь возникает ежегодно, то кумулятивный объем ненужной продукции накапливается из-за него за несколько лет до 20—30 и более руб. Таким образом, даже единицы процентов от ВВП прямых потерь превращаются в десятки процентов косвенных потерь, то есть в скрытую часть ненужной продукции.

Конечно, такой утрированный пример похож на задачку из школьного учебника биологии: «Сколько было бы насекомых, если бы их не ели птицы?» Однако он подтверждает простой тезис, что в экономике должны быть встроены механизмы исключения дубль стоимости из оборота. Любые сбои таких механизмов приводят к быстрому или даже лавинообразному росту ненужной продукции и к последующим кризисам. Подтверждением такого тезиса служит и тот факт, что пусть не все, но целый ряд системных кризисов в различных странах сопровождался спадом именно на десятки процентов. Каждая экономика, вероятно, находит свой допустимый уровень и свой баланс возникновения и исключения из оборота ненужной продукции, который определяется, скорее всего, не столько экономическими, сколько социально-психологическими, общественно-историческими, политическими и другими аналогичными

факторами. В любом случае, даже грубые оценки показывают, что тема ненужной продукции заслуживает внимания и более детального экономического анализа.

Справедливы и более «скромные» исследовательские задачи: определить, в каких случаях фактор ненужной продукции становится существенным и даже болезненным для экономики и почему в других ситуациях его не обязательно принимать во внимание. В каких случаях следует расценивать масштабы ненужной продукции как чрезмерные и как избегать подобных ситуаций или своевременно «лечить» возникшую болезнь. В каких случаях возникновение и распространение ненужной продукции превращаются в сильные неуправляемые механизмы или даже «стихии», а в каких — отступают на «вторые роли» и не мешают воспроизводственным процессам.

Даже судя по представленному выше описанию примеров возникновения ненужной продукции, имеет смысл обсуждать эти вопросы в таких плоскостях, как: «цели», «экономические измерения», «институты», «кризисы». Разберем их по отдельности, хотя они, конечно, тесно связаны между собой и переплетаются друг с другом.

## 1. Ошибки в целях

«Нужность» или «ненужность» продукции в конечном счете подтверждается ее соответствием целям и интересам (последние для удобства тоже можно рассматривать как устоявшиеся цели) потребителей: государства, бизнеса, социальных групп, населения. В их составе всегда есть неизменная часть, связанная с базовыми потребностями — одеждой, питанием, жильем, личной безопасностью — и принятыми стереотипами их удовлетворения. Для изучения ненужной продукции интересны другие — изменяющиеся, конфликтные, «не консенсусные» цели. Именно такие цели и будут подразумеваться в нашем дальнейшем анализе.

Отсутствие целей или их частые изменения, короткий горизонт определения, противоречивость и конфликтность целей различных экономических игроков, расплывчатость, неоднозначность формулировок, несовпадение фактических и декларируемых целей могут заведомо становиться причинами производства ненужной продукции или неожиданных превращений нужной продукции в ненужную. Можно утверждать, что верен и более сильный тезис: в сегодняшней конкурентной борьбе побеждает именно тот, кто лучше определил цели, более последовательно идет к ним, то есть порождает меньше, чем другие, ненужной продукции, более эффективно работает на потребителя. Сама конкуренция бизнесов или политических сил, даже государств, превращается в конкуренцию целей, остальное — «дело техники». Кроме того, даже если цели неявно присутствуют, имеются, но не сформулированы, многие усилия пропадут зря, поскольку участники их достижения не получают какую-то важную часть информации

о намерениях других, нужную им для принятия решений, а значит, могут совершать ошибки, которые потом обернутся производством новой ненужной продукции.

Наконец, цели должны быть реалистичными, то есть теоретически достижимыми с использованием имеющихся ресурсов. Однако здесь возникает еще один порочный круг. «Имеющиеся ресурсы» уже могли содержать какую-то долю «дутой» стоимости. Если в соответствии с их динамикой устанавливаются «реалистичные» цели, то сами цели отклоняются из-за продукции, в которой накопилась большая доля дутой стоимости. Неприоритетные цели, по которым затраты слишком высоки, принимаются на более скромном уровне, цели приоритетные — «отбирают» ресурсы у других целей. Получается, что в запущенном виде болезнь ненужной продукции начинает заражать не только другую продукцию, но и цели, которыми определяется ее нужность или ненужность. Искаженные цели в следующих кругооборотах будут порождать больше ненужной продукции. Пусть такие искажения сначала сами по себе невелики, но это регулярный контур, и он не сглаживает, а разгоняет, ускоряет повышение доли ненужной продукции.

Анализ целей в экономической литературе, как правило, связан с описанием институтов, технократических факторов экономического роста, социологическими исследованиями, стратегиями развития отраслей или сфер деятельности [Гэлбрейт, 1979; Цели и ресурсы..., 1985; Яременко, 1999; Гайдар, 1987; Коалиции..., 2007]. Оценка оборота продукции с точки зрения привязки к целям экономических субъектов не проводится. Сама постановка такой задачи не делается и представляется нереалистичной. Тем не менее без такого понимания невозможно ни объяснить, почему ясные четкие целевые ориентиры приводят к быстрой экономической динамике, а их отсутствие — к застою и кризису, ни предложить успешную экономическую стратегию.

## 2. Ненужная продукция и целеполагание

Прошедшие десятилетия продемонстрировали немало примеров появления ненужной продукции из-за неудачного целеполагания. Советское руководство обычно декларировало цели, связанные с коммунистическими идеалами. Фактические цели, если их теперь реконструировать, отличались от них и были связаны с соревнованием двух систем — «социалистической» и «капиталистической», или двух глобальных сфер влияния. Во внутренней политике они трансформировались в цели сохранения сложившегося порядка, обеспечения лояльности населения, развития экономики для решения внешнеполитических задач. Система целеполагания была, безусловно, стратегической — горизонт планирования приоритетов всегда был долгосрочным, и «выстраивание» экономики (точнее, регулируемой, управляемой ее части) и политики под эти цели было довольно последовательным. Но цели при этом были слишком закостенелыми и не



адаптировались к новым технологическим вызовам и возможностям, а также к изменениям интересов развивающегося общества. То, что эти цели поддерживались далеко не всеми и конфликты интересов нарастали, уже скрупулезно описано. Здесь нам важно выделить лишь то, что затягивание с определением новых целей и последующая «ломка» жесткого каркаса целей привели к появлению в экономике значительной части ненужной продукции.

Теперь трудно утверждать определенно, почему экономические цели у нас в стране законсервировались примерно с середины 1960-х годов, когда были фактически свернуты так называемые козыгинские реформы, и до конца 1980-х годов. Называются такие факторы, как легко доставшаяся стране «наркотическая игла» нефтедолларов, опасения размаха идей «рыночного социализма» в Восточной Европе, доминирование ВПК в экономике, нежелание элит делиться властью с новыми экономическими силами, которые могут подняться на волне реформ. В любом случае, назревшие к тому времени перемены в целях привели бы к серьезным подвижкам в экономике, и как раз отсутствие таких задач предопределило так называемый застой в советской экономике, накопление диспропорций, препятствование научно-техническому прогрессу, сдерживание цен и избегание банкротств, а следовательно — накопление избыточных затрат и дутой стоимости. В результате кризис начала 1990-х годов проявился в том числе как кризис целей и ценностей и, соответственно, часть ненужной продукции проявилась сразу — те самые упомянутые выше 10—15% «незамеченного» в начале кризиса спада. Переход к новым целям стал очень резким. В значительной мере они оказались заимствованными у более успешных стран.

Докризисные состав и компоновка производственно-технологических комплексов отвечали прежним целям, но для новых они как раз не очень подходили. Поэтому встала задача, аналогичная конструктору *Lego*, — разобрать на кубики и собрать их заново, при этом достраивая то, чего не хватало, и отбрасывая ненужные «детали» — производства, отрасли, сектора, изделия. Ни у одной политической силы не было, да и, скорее всего, не могло быть, программы последовательной и наименее болезненной перестройки этого «конструктора», поэтому она шла стихийно и даже безжалостно по отношению к тому, что могло пригодиться. В результате такого передела активов их перенастройка на новые цели стоила нам гораздо дороже, чем могла бы, и растянулась как минимум до конца 1990-х годов. Такая перекомпоновка сопровождалась переделом собственности, концентрацией активов в руках новых собственников, уничтожением и обесцениванием значительного объема ранее произведенных основных фондов, запасов продукции, материалов — то есть превращала их в ненужную продукцию.

Выстраивание новой системы целей начиналось с общих лозунгов о рыночной экономике, интеграции с развитыми странами, демокра-

тии и правах человека, с одной стороны, и решения повседневных задач экономической жизни — с другой. Отсутствие или противоречивость новых целей, «невывстроенность» под них экономических стратегий привели к пробному, инновационному поведению — торговые, банковские, страховые технологии создавали, как умели, — часто методом проб и ошибок, то есть с повышенной долей ненужной продукции, обесцененной этими ошибками и повторными попытками. В результате цели экономической политики на макроуровне и цели текущей деятельности на микроуровне долго «шли навстречу друг другу» — лозунги постепенно и в значительной мере конкретизировались, а прагматичные цели повседневной жизни приобретали масштаб и горизонт. К началу 2000-х они пришли в относительное «равновесие» друг с другом и начали формироваться на более долгую перспективу.

Крупный отечественный бизнес к этому времени выстроил свои средне- и даже долгосрочные стратегии. Они стали обязательным элементом инвестиционных программ и проектов, публичных объявлений об эмиссии акций, облигаций этих компаний. Перспективные стратегии нужны были также для респектабельного выхода на зарубежные рынки. Для многих компаний среднего бизнеса горизонт 3—5, а иногда и более лет тоже стал наполняться продуманными бизнес-планами.

Несмотря на то что отечественный бизнес, особенно крупный, активно осваивал инструментарий стратегического планирования и целеполагания, приходится констатировать, что он пока сумел сформулировать и достигает лишь цели соревновательные: войти в «высшую лигу» мировых бизнесов, стать среди них своими, похожими на другие. Цели, «лидерские» по мировым меркам, то есть создания принципиально новых образцов экономического успеха, пока никем не декларировались и не угадываются. Думается, что время для подобных амбиций уже наступает, хотя их еще трудно себе представить. Без них набранная динамика развития самой системы целеполагания в бизнесе начнет пробуксовывать и растворится в конкуренции традиционных и консервативных бизнесов. Ненужной продукции, вероятно, при этом станет больше.

На государственном уровне к этому времени тоже обозначился переход к новому этапу развития экономики. Была декларирована цель «удвоения ВВП за 10 лет», вызвавшая немало обсуждений и полезная не сама по себе (к этой формулировке было немало претензий), а тем, что спровоцировала довольно активную дискуссию о выборе целей и о подходах к целеполаганию. Стал обсуждаться, а в последующем был осуществлен переход к трехлетнему скользящему бюджету. Начал реализовываться ряд реформ, направленных на внедрение принципов программно-целевого планирования и управления по результату в различных сферах государственного управления (административная реформа, реформа бюджетного процесса, реформа госслужбы и др.).

С этого времени начали активно разрабатываться различные стратегии, концепции развития отраслей, сфер деятельности, регионов, другие документы стратегического планирования. Были созданы и включены в систему государственного управления такие программно-целевые документы, как федеральные целевые программы, доклады о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования, ведомственные целевые программы, карты проектов основных направлений деятельности правительства, государственные программы Российской Федерации, долгосрочные целевые программы и государственные программы субъектов Российской Федерации, муниципальные программы. Все они в том или ином виде содержали и содержат сформулированные и количественно установленные цели, развернутый перечень задач, набор мероприятий, объем выделенных ресурсов. Не вдаваясь в детальный анализ целей, сформулированных в этих документах, можно выделить их общие недостатки, создающие риски образования в экономике ненужной продукции.

Во-первых, не сформулирована общая идеология развития. Каждая из целей не вызывает сомнений, а в совокупности они не складываются в образ будущего. Если проанализировать все стратегические документы последних двух десятилетий, то можно заметить, что все описания целей и приоритетов в них сформулированы в лучшем случае как достижение социальных и экономических параметров. В них не найти ни слова о ценностных завоеваниях, о вкладе в копилку мировых достижений, об исторической роли или миссии страны. В российском обществе, конечно, зашкаливала идиосинкразия на любую идеологию после культа марксизма-ленинизма, однако совсем не строить новую идеологию тоже нельзя. Она полезна для взаимной «притирки» целей, помогает тому, чтобы цели по разным направлениям и цели разных субъектов были более согласованы, синхронизированы, сбалансированы друг с другом.

Во-вторых, сами цели во многих документах довольно декларативны и не всегда связаны с реальной экономикой. Так, один из ключевых процессов 2000-х годов, активно поддерживавшийся в том числе государственными органами, — экспансия отечественного крупного бизнеса на западные финансовые и товарные рынки — остался вне устанавливавшихся в стратегиях этого периода целей.

В-третьих, определение целей страдает неточностью и размытостью. Большинство формулировок целей различных программных документов включают слова «совершенствование», «развитие», «повышение», «улучшение», другие аналогичные слова-паразиты. Это оставляет слишком большую свободу в их интерпретации, и тем более в оценке достижения целей. В прошедшие годы практически отсутствовал интерес к подведению итогов по принимавшимся программно-целевым документам с точки зрения достижения целей. Обсуждается лишь, выполнены ли все перечисленные мероприятия. Сами фор-

мулировки целей в близких по направленности документах почти не меняются на протяжении последних десяти лет.

В-четвертых, цели часто перегружены задачами, что ведет к «растворению» обязательств. Перечень задач к этим целям обычно очень широкий, они все важны и на всё заведомо не хватает ресурсов, поэтому каждая из них может быть решена лишь частично, что позволяет достигать половинчатых результатов и повышает шансы на финансирование этих же задач в последующие периоды<sup>1</sup>.

В-пятых, несмотря на то, что к настоящему времени был создан целый ряд институтов развития, собственно проекты развития так и не заявлены [Мы учимся управлять своим будущим, 2011]. Цели таких проектов, последовательность мер, приводящих к получению качественных прорывных результатов для страны, которые как локомотивы потянут за собой какие-то ключевые сферы, отрасли, регионы, рынки, пока не сформулированы.

Перечисленные недостатки в системе целеполагания могут свидетельствовать о неопределенности приоритетов и ориентиров развития, а это, в свою очередь, — о том, что либо цели утверждаемых документов государственной политики оторваны от реального процесса принятия решений, либо проявляется «застой» в области целеполагания, то есть цели нового этапа экономической политики еще только формируются. В первом случае экономические субъекты, принимающие решения по приоритетам своей деятельности, лишены прямой, доступной, полной информации о намерениях государства и вынуждены тратить дополнительные усилия на ее получение. Риски их ошибок и, соответственно, появления ненужной продукции от этого возрастают. Во втором случае — формирование новой модели экономического роста может рано или поздно привести к повышению конкуренции и к конфликтности экономических стратегий различных экономических игроков — лидеров будущей волны экономического роста и экономических игроков — лидеров предшествующего роста. «Поражения» в этой конкуренции будут означать появление новых объемов ненужной продукции. В любом случае, чем дольше продолжается период плохо сформулированных целей, тем выше риски образования ненужной продукции.

Подобные недостатки целеполагания были объяснимы и простительны в первые десять-пятнадцать лет после кризиса, а сейчас они уже не безобидны. Отсутствие или неточность формулировок экономических целей лишают ориентиров систему образования. Инфраструктурные проекты могут реализовываться совсем не там, где в последующем возникнут очаги экономического роста и социальной активности. Система расселения и миграционные потоки могут не совпасть с будущим предложением рабочих мест. Ряд подобных

---

<sup>1</sup> Блохин А. А. Выступление на семинаре «Реалистическое моделирование». Москва, 26 октября 2011 года. [http://www.council.gov.ru/activity/analytics/analytical\\_bulletins/25913](http://www.council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/25913).

примеров легко продолжить. Все они создают дополнительные риски появления ненужной продукции.

За прошедший примерно четвертьвековой период реформ институты гражданского общества, общественные движения, культурная элита не стали пока генератором и лидерами процесса выработки стратегических целей. Они были в этом отношении довольно пассивны, в лучшем случае повторяя идеи периода «перестройки»: рынок, демократия, открытая экономика, интеграция в глобальную экономику, приобщение к ценностям западной цивилизации. Упражнения в области поисков национальной идеи не дали практически никаких результатов, разочарования в европейских и глобальных ценностях в их сегодняшнем понимании накопились и начали провоцировать аллергическую реакцию. В «сухом остатке» сохранились лишь цели потребительские и роста уровня жизни — этого слишком мало для придания тонуса всей экономике на долгосрочную перспективу. Отсутствие сверхзадач приводит к тому, что экономические цели противоречивы и неустойчивы, а интересы различных групп общества неконсолидированы.

Следует еще добавить, что такие сверхзадача и консолидация интересов формируются вокруг устойчивых глубинных ценностей общества, составляющих «социально-экономический генотип», определение которого предложено Е. Майминой [Майминас, 1989].

Таким образом, ни бизнес, ни государство, ни общественные группы или организации не смогли пока выстроить совместную деятельность по выработке долгосрочных стратегических приоритетов развития страны. Пока эта работа не будет проделана, риски образования ненужной продукции сохранятся высокими. Остается надеяться, что в ближайшие годы найдутся общественные силы, которые смогут сформулировать для нашей страны новые, важные «по мировым меркам» сверхзадачи, каковые придется решать именно нам, поскольку никто другой не собирается этого делать. Тогда от них легко выстроятся остальные цели социально-экономической политики и консолидируются интересы различных общественных движений и социальных групп. В этом случае объем ненужной продукции заметно снизится.

### 3. Искажения экономической информации

Измерение экономических показателей построено на простой предпосылке — в них учитывается все, что произведено и продано, то есть не оценивается, вся ли продукция является нужной. Из-за этого ошибки в оценке нужности продукции превращаются в ошибки измерения экономических показателей и могут накапливаться. Номинальный объем продукции больше, чем его нужная часть, и неизвестно, насколько. Количественно показатель остается таким же, но его полезная часть сокращается — из него, если можно так выразиться, «выжимается», «выдавливается» *нужная* продукция. Разрыв

между цифрами и смыслами, только появившись, начинает быстро расти. В большей мере это характерно для более сложной продукции высокой степени обработки, более монополизированных отраслей и менее конкурентных рынков. Одни и те же показатели постепенно теряют сопоставимость, причем не только по своим значениям до и после кризиса, но и по разным фазам внутри цикла между кризисами. В этом смысле при анализе динамических рядов нужно делать поправки на фазу цикла так же, как делаются поправки на сезонность.

Искажения экономической информации ведут не только к ухудшению статистики, но и к тому, что исподволь формируются искаженные информационные сигналы рынку, крупному бизнесу, государству. Например — сигналы о структуре и динамике сегментов и секторов экономики, тенденциях спроса по видам товаров или услуг, производительности труда, требуемых инвестициях. В здоровой экономике имеются встроенные институциональные механизмы, которые регулярно «сдувают» избыточную стоимость, но работают они далеко не идеально. В нездоровой — болезни «ненужной продукции» приобретают затяжной, застойный, хронический характер.

Продукция, накопившая больше ненужной продукции в своей стоимости, становится менее конкурентоспособной и «выбывает из игры». Но даже в этом случае ненужная продукция не исчезает совсем. Конкуренты-неудачники, уходя с рынка, «обесценивают» использованные для их продукции ресурсы, порождая тем самым новую ненужную продукцию. Этот эффект усиливается в тех случаях, когда проигрыш в конкурентной борьбе ведет не просто к потере части рынка, а к банкротству, санации, кризисному управлению, распродаже имущества должника. Такие процедуры обычно проводят в «штучном» режиме, рынок распродаж довольно примитивен — тут нет поля для организации массовых сервисов, комплексных услуг, крупных партий товара, серийных потоков изделий. Поэтому такое перераспределение активов ведется по сниженным ценам с дополнительными издержками — и с образованием новых порций ненужной продукции.

Другой пример механизма уменьшения ненужной продукции — инфляция, которая сокращает долю все более давних косвенных издержек в стоимости продукции и, соответственно, — долю дутой стоимости. Однако действует этот механизм на снижение ненужной продукции не избирательно и потому — не очень эффективно.

Вероятно, идеальные механизмы исключения из оборота дутой стоимости могут существовать только в гипотетических случаях. Однако практика показывает, что ненужная продукция растет повсюду как бурьян и время от времени распухает, занимая большую долю в стоимости продукции, приводя к застою, кризисам или к обвалам на рынках.

По сути, этот эффект подобен образованию финансовых пирамид. Если ненужная продукция остается в обороте в качестве дутой стоимости, то весь ее последующий оборот оплачивается по принципу:

«пустое обязательство передается от предыдущего покупателя к следующему», причем с приростом, поскольку на каждом шагу кругооборота к дутой стоимости прибавляются новые косвенные издержки. Когда новый покупатель в этой цепочке не появляется, наступает обвал, убытки, банкротство — в зависимости от масштаба потерь и дутой стоимости. Иногда эти последствия носят локальный характер, затрагивая небольшой круг участников рынка, а иногда складываются в серьезные кризисы. Получается, что каждая порция ненужной продукции, не выведенной из оборота, порождает свою скрытую, встроенную в кругооборот, финансовую пирамиду и что появление множества микроскопических финансовых пирамид — это не отклонение, а норма. И такая же норма — их массовое разрушение. Поскольку ненужная продукция может появляться в любой точке оборота стоимости, то и риск образования финансовых пирамид присутствует повсеместно. Они во множестве появляются и быстро разрушаются, например механизмами рынка, но иногда складываются в заметные организационно оформленные финансовые пирамиды, и тогда есть кого за это наказать, или даже могут сохраняться в обороте и сливаться друг с другом, превращаясь из локальных финансовых пирамид в системные.

Поскольку участники рынка принимают решения на основе искаженной информации, у них возникают ложные экономические стимулы. Например, избыточные затраты, накапливаясь, становятся нормой и закладываются потребителем в различные расчеты для принятия решений. Пока есть возможности роста, избыточные затраты не очень беспокоят производителя и остаются в стоимости. Когда рост замедляется — начинается сокращение издержек, иногда очень болезненное. При этом производители того сырья и материалов, которые использовались в ресурсорасточительных технологиях или производствах, теряют рынки сбыта. Для них наступают плохие времена, которые зачастую оборачиваются кризисом. Сокращение издержек, как правило, происходит совсем не в тех же самых «местах» технологических цепочек, где накапливалась избыточная стоимость — как шлаки в организме, которые вывести труднее, чем накопить.

Искажения в процесс движения информации о дутой стоимости вносят и различия в мотивации экономических субъектов. Покупатель заинтересован в возможности сократить цену, а продавец — в перенесении затрат на стоимость продукции. Продавец в отличие от покупателя более информирован о своих затратах и поставщиках. Они оба заинтересованы в том, чтобы продемонстрировать рост показателей, а не их снижение для повышения курса акций, привлечения инвестиций, кредитов, рабочей силы и других ресурсов. К тому же дутовую стоимость «производить» (переносить с затрат на продукцию) выгодно — теряют на ней совсем не те, кто «виноват» в ее производстве, да и не сразу. Это даже не мошенничество, а так — легкое «лукавство», не всегда заметное даже самим ее производителям. Получается, что

даже при добросовестной конкуренции возникает мотивация к сохранению ненужной продукции в обороте. Тем более сильна она при недобросовестном поведении. У государства тоже есть серьезные стимулы к тому, чтобы не снижать экономические показатели из-за дутой стоимости, например для демонстрации успехов в экономической политике, обоснования новых программ и проектов. В результате распространение сигналов о дутой стоимости по информационным каналам в экономике идет «с трением», а следовательно, исключение ненужной продукции из оборота происходит с заметными лагами, к тому же часто — медленнее, чем ее прирост, особенно в условиях монополизированных рынков.

Ложные стимулы, вызванные накопленной дутой частью в стоимости продукции, создают дополнительный прирост ненужной продукции и сдерживают производство нужной, поскольку ресурсов на нее уже не хватает. Для производства нужной продукции возникает дополнительный спрос на эти ресурсы. Вся экономика «сдвигается» от более высоких переделов продукции в сырьевую сторону и от производства более качественной продукции к менее качественной. Накапливающиеся в контурах информационных потоков искажения ведут к постепенному нарастанию структурных диспропорций в экономике. Последующие искажения стоимостных показателей еще больше усиливаются. Это положительная обратная связь — производство ненужной продукции нарастает с ускорением. На единицу производства нужной продукции требуется все больше и больше затрат.

Похожий механизм возникает в разных экономиках. В советской — он обернулся созданием экономики затрат, экономики дефицита, ресурсорасточительным производством. Казалось бы, непохожая на нее модель «общества потребления» в развитых западных экономиках имеет с ней общие принципиальные черты — помимо роста общего уровня жизни в нем присутствуют развращенные и гипертрофированные формы избыточного потребления, усиливаются стимулы к их распространению. Это ведь тоже проявление синдрома ненужной продукции. Ипотечный кризис 2008 года в США явно продемонстрировал наличие такого почти «принудительного» потребления, хотя, думается, продемонстрировал пока далеко не в полной мере.

Далее — показатели «собирают» в своей стоимости ненужную продукцию, копят ее и как-то искажают не только сами измеряемые объемы производства продукции, но и инструменты их измерения, а те, в свою очередь, наносят новые слои искажений на оценки показателей. Это — еще одна положительная обратная связь. Не будем разбираться в том, как именно «портятся» такие инструменты, — важно, что сначала это не очень заметно, но постепенно становится всё отчетливее. Так, в советской экономике рубль обслуживал весь оборот продукции, в том числе — нужной и ненужной. Рубль, измеренный в единицах нужной продукции, всё более отличался от рубля, измеренного в единицах ненужной продукции, поэтому постепенно терял



функцию товара-эквивалента. В результате в разных секторах хозяйства (например, в государственной и кооперативной торговле) один и тот же товар имел разную цену. Существовали дифференцированные валютные курсы, торговля товарами «с нагрузкой», очереди. В системе материально-технического снабжения ценились своеобразные универсальные товары — спирт, прокат и т.п. продукция, на которую можно было обменять все остальное по каким-то известным только снабженцам правилам и соотношениям. Цены в теневой экономике всё больше отдалялись от цен официальных. В этих условиях любой показатель, измеренный в рублях, нес в себе дополнительную информацию о том, в каких шкалах и какими единицами он измерен. Чем заметнее становится различие оценок выпуска ненужной продукции по номиналу и в единицах нужной продукции, тем активнее ее владельцы обменивают ее на нужную. Но при этом стараются поддерживать иллюзию продажи нужной продукции. В результате невидимая инфляция ненужной продукции, выраженная в единицах нужной, только разгоняется и информационные искажения экономических показателей нарастают во всё большей степени. При этом растет и разрыв в ценах на нужную и ненужную продукцию, точнее разрыв между реальными и номинальными ценами ненужной продукции.

С приближением кризиса все окончательно «сходят с ума», обменивая ненужную продукцию на нужную, а сам рынок таких обменов становится одним из самых активных. В нем участвуют люди, формируются свои затраты, технологии, процедуры. Обычно он очень жестко сегментирован и коррумпирован. Здесь важны ограничения конкуренции, права, разрешения, допуски, запреты — в противном случае разрыв в ценах был бы быстро нивелирован. Активность в данном секторе растет в ущерб производству нужной продукции. Потом, после кризиса, он превратится в ненужную продукцию, а пока «раскручивается» — измерения экономических показателей всё больше отрываются от их первоначального смысла, превращая экономику в театр абсурда.

Поскольку ошибки измерения в текущих показателях растут систематически, то в прогнозах они умножаются. Если у вас есть подозрение, что в макроэкономических показателях доля ненужной продукции выросла, скажем, на 5 или 10% за какой-то период времени, а сами показатели изменились на 2—3%, то их использование в номинальном виде, например для сопоставлений или оценки динамики, начинает терять смысл. Тем более прогнозировать ряды, в которых скрытая часть ненужной продукции может достигать десятков процентов, — дело неблагодарное. При этом по всем статистическим критериям качество прогнозов с ростом доли ненужной продукции должно улучшаться. Обычно перед кризисом наступает золотое время для прогнозирования — тенденции становятся всё более устойчивы, логика их движения выстроена и общепризнанна, наступает «конец истории», а потом, неожиданно для всех, — конец «золотого века».

Также и в живом организме — легче всего прогнозируется динамика роста ожирения — вес зависит от еды. Наоборот, здоровые процессы очень разнообразны и динамичны, их описание требует вдумчивого подхода и понимания функций различных систем и логики обмена веществ. Эффект «плохих» прогнозов усиливается еще и из-за того, что на их основе принимаются текущие и стратегические решения и дутая стоимость непроизвольно переносится в обязательства (не путать с умышленными, злонамеренными причинами возникновения дутых обязательств). Они до поры, до очередного обвала или кризиса выглядят как добропорядочные и включаются в информационную базу для расчета следующих прогнозов, а следовательно — для подготовки новых стратегических решений и принятия будущих обязательств. Чем больше обязательства теряют в цене, тем активнее, а иногда — агрессивнее, формируются еще более отдаленные и туманные обязательства. Здесь также возникает порочный круг — к инфляции прогнозов добавляется инфляция обязательств, и они разгоняют друг друга, порождая дополнительные риски возникновения новых финансовых пирамид.

Остается добавить, что болезнь ненужной продукции в запущенной стадии не только начинает искажать количественные параметры экономической информации и прогнозов ее динамики, но и добирается до качественных аргументов и оценок, формируя убеждения, интерпретации, обоснования, научные теории, «объясняющие» разумность той бессмыслицы, в которую завело экономику нежелание или неумение вовремя избавляться от ненужной продукции, и еще больше увеличивая разницу между воображаемой или даже придуманной и реальной экономикой. Мы перестаем замечать нелепость и абсурдность многих утверждений, если слишком долго не было кризиса.

#### 4. Институциональные и структурные ловушки

С очевидностью бессмысленно спорить о том, вырастет ли ВВП на полтора процента или упадет на полпроцента, когда он уже на десятки процентов состоит из ненужной продукции. И наоборот, только в таких условиях институциональные реформы могут приводить к заметному сокращению избыточных потерь и затрат не на единицы, а на десятки процентов. При этом механизм прост — сокращение производства ненужной продукции почти без ущерба для потребителей приведет к высвобождению ресурсов, которые использовались для ее производства. Они станут ресурсами для производства одного из видов нужной продукции. Однако спад даже в части ненужной продукции воспринимается как кризис. Усиливает это впечатление перелив ресурсов из производства ненужной продукции в производство нужной продукции.

Вероятно, многие институты так или иначе участвуют в образовании ненужной продукции, и их реформирование могло бы приводить

к ее сокращению. Выше при обсуждении оборота ненужной продукции затрагивались темы конкуренции, целеполагания, стратегического планирования, банкротств, монополизма, а также других институтов. Пространства одной статьи не хватит, чтобы описать каждый из них и многие другие с точки зрения образования и оборота ненужной продукции. Можно, например, проследить, как дутая стоимость из текущего оборота переносится в имущественные отношения, права собственности, а потом как искажения стоимости этой собственности переносятся на вновь создаваемую продукцию на протяжении всего жизненного цикла ее использования. Можно также учесть, что инерция материально-вещественных потоков зависит от инерции в движении трудовых ресурсов, технологий и с какими лагами эта инерция реализуется [Блохин, 1993]. Такие цепочки бесконечны, и просто так их не распутать. Данная статья не претендует на построение исчерпывающей картины влияния институциональных факторов на выпуск и оборот ненужной продукции. Достаточно ограничиться одним развернутым примером, в котором подобное влияние выглядит очень выпукло, это — институт посредничества.

В работе [Блохин, 2002] показано, что одним из ключевых институтов, определивших логику развития и разрушения советской экономики, стала посредническая монополия, а затем формирование посреднической системы для новой российской экономики стало одним из ключевых сюжетов 1990-х годов. Обобщение этой теоретической конструкции представлено в работе [Ивантер и др., 2007], где обосновывается циклический характер развития посреднических систем от предоставления единичных, разовых услуг к регулярно повторяющимся и сложным услугам, способствующим появлению интегрированных посреднических структур и их переходу к посреднической монополии, которая, в свою очередь, приводит к кризису, и цикл повторяется. Развитым западным экономикам также присуще аналогичное циклическое движение. Мотивация в подобном механизме опирается на заинтересованность экономических субъектов в том, чтобы посредники выполняли для них свою работу всё лучше и благодаря этому сокращались транзакционные издержки, причем не только те, которые оплачиваются непосредственно участниками сделки, но и косвенные транзакционные издержки. Для оценки последних в работе [Ивантер и др., 2007] введен термин «мультипликатор транзакционных издержек» и показано, как в начале 1990-х годов в российской экономике резко возросла и затем постепенно стала снижаться стоимость совокупных — прямых и косвенных — транзакционных издержек, что дает и количественные подтверждения представленным выкладкам.

При таком понимании, с одной стороны, в ходе цикла посреднические технологии становятся всё лучше и позволяют получать разнообразные эффекты от масштаба посреднических операций за счет их согласованности, «притертости», соединения в единый ком-

плекс или систему обслуживания сетей, кластеров, технологических цепочек. С другой стороны, неповоротливость посреднических процедур растет, теряется их гибкость, возможность «перенастройки» на новые вызовы и цели развития. При этом в ходе цикла существенно меняются проявления эффектов образования ненужной продукции и, наоборот, исключения ее из экономического оборота.

Понимая всю условность выделения стадий внутри цикла, ограничимся описанием таких эффектов в начале цикла, когда посредническая система еще только формируется после предшествовавшего кризиса; в середине цикла, когда она становится зрелой и работает в полную силу; и при завершении цикла, когда она превращается в неповоротливую, застойную экономическую структуру.

На «начальной» стадии цикла можно выделить три разных типа ненужной продукции. Во-первых, дутая стоимость, накопленная до кризиса сразу или постепенно, в значительном объеме исключается из оборота из-за спада. При этом возрастает инфляция, которая до кризиса была скрытой, подавленной, а теперь переходит в открытую форму, поскольку денежная масса теперь противостоит номинально меньшей по стоимости продукции. Рост инфляции еще больше ускоряет выведение дутой стоимости из оборота и к тому же препятствует появлению новой дутой стоимости. Этот процесс может заметно растянуться во времени. Так, ненужная продукция, возникшая и накопленная еще в советской экономике, устранялась не только в период спада, но и после середины 1990-х, когда началось оживление, и, похоже, выводится из оборота до сих пор. Например, скрытая безработица, согласно исследованиям Р. Капелюшникова, В. Гимпельсона, А. Лукьяновой [Гимпельсон и др., 2007; Капелюшников, 2000], до сих пор высока. Во-вторых, новая ненужная продукция возникает из-за перегруппировки активов. «Строительство» новых производственных, институциональных, технологических, организационно-хозяйственных систем идет так, что прежний их «конструктор» зачастую не просто разбирается на части, а грубо разламывается, да и сборка новых систем идет неумело, с использованием не приспособленных для этого инструментов. То, что могло бы еще работать, становится ненужной продукцией. В-третьих, новые цели, посреднические технологии, информационная среда, институты возникают в режиме перебора вариантов. Ненужная продукция возникает из-за ошибок пробного, инновационного поведения.

К середине цикла экономика с точки зрения образования ненужной продукции «здоровеет», посреднические технологии более-менее отрабатываются, их рынок насыщается и становится конкурентным. Трансакционные (прямые и косвенные) издержки сокращаются до нормального уровня. Цели «притираются» друг к другу, их горизонт становится среднесрочным и иногда распространяется на долгосрочную перспективу, устанавливается какой-то консенсус интересов различных групп общества по многим проблемным направлениям.

Период противоречивого поиска новых ориентиров сменяется периодом решительного следования выбранным целям. Информационные каналы уже выстроены в соответствии с рынком и еще не «замусорены» ложными искаженными сигналами о ненужной продукции — просто потому, что скрытая часть ненужной продукции еще невелика. Инструменты и институты настроены на быстрые контуры обратных связей и своевременно «сдувают» появляющуюся в обороте дутую стоимость. Экономические измерения, прогнозы, обязательства, научные теории об экономическом росте разумны и прагматичны. В экономике к этому времени осторожное оживление сменяется стремительным подъемом.

Ближе к концу цикла все связи постепенно искажаются. Сами посреднические технологии начинают охватывать производственные технологические цепочки, кооперационные сети, кластеры, целостные производственно-технологические комплексы, в то время как конкурентность рынков посреднических услуг снижается. Они распространяются на инвестиционную сферу с ее долгосрочными обязательствами, на рынок труда, инновации и т. д., вплоть до политических обязательств и идеологии. Интегрированные посреднические структуры, а затем и посредническая монополия вытесняют из экономики других стратегических игроков, занимая все рынки текущих и долгосрочных обязательств и монополизировав не только контроль за экономическим оборотом, но и систему экономических измерений, прогнозов, оценок и в целом систему стратегического планирования. Посредничество при этом становится всё лучше, смыслы, ради которых оно осуществляется, всё более девальвируются. Соответственно, накапливаются искажения в целеполагании, в системе экономических измерений, прогнозах, «научных» обоснованиях сложившейся логики экономического развития. Так, в советской экономике 1970—1980-х годов прилагались значительные усилия к сдерживанию инфляции, отсутствовали банкротства, скрывались реальные потери. В США уже после кризиса 2008—2009 годов заговорили об ответственности рейтинговых агентств и банков за «сокрытие» информации о плохих долгах, хотя еще накануне та же самая информация считалась вполне добропорядочной. Посредническая система работает на неизменные и потому устаревающие цели и не может преодолеть эту инерцию без потрясений. Экономика престаёт быть гибкой, адаптивной. Чем дальше продвигается переход к посреднической монополии, тем больше генерируется в экономике ненужной продукции и накапливается дутая стоимость. Открытая инфляция к этому времени становится контролируемой и снижается, а скрытая — растёт. Образование ненужной продукции идет всё активнее, а выведение ее из оборота всё хуже. Консервируются механизмы и институты. Процесс разгоняет сам себя. Возникающие финансовые пирамиды уже не локальны, а сливаются в системную финансовую пирамиду, охватывающую всю сферу оборота обязательств. Аргументация, по-

чему посредническая монополия приводит к появлению системной финансовой пирамиды в экономике, приводится в опубликованных ранее работах [Блохин, 2002; Ивантер и др., 2007].

Приведенный пример показывает, что развитие институтов может быть направлено как на исключение из оборота дудой стоимости и ненужной продукции, так и на усугубление проблем ее накопления в обороте. Во втором случае задержки назревших институциональных реформ становятся дополнительным фактором роста ненужной продукции — болезнь ненужной продукции постепенно становится слишком серьезной и не может вырваться из рамок сложившихся институтов. Потребуется уже через кризис заново создавать «экономику нужной продукции». Это своеобразная институциональная «ловушка», выход из которой сопряжен с большими издержками.

У любых структур в экономике, даже сложно организованных, таких как производственно-технологические комплексы, кластеры, технологические цепочки, свой жизненный цикл, своя инерция. Для нас важно, что время от времени они вместе со своими институтами отживают свой век. Вероятно, ближе к завершению своего жизненного цикла они продуцируют больше ненужной продукции, чем в период своего расцвета, и потому реформируются. В этом случае замена одних на другие может происходить с образованием значительных объемов ненужной продукции. Для новых, следующих за ними структур могут остаться не востребованными целые отрасли или производства, сегменты рынка, бизнесы, профессии, технические разработки, сооружения и многие другие результаты прежних человеческих усилий. Затраченные на них ресурсы переходят при этом в разряд ненужной продукции.

Дилемма сохранения не очень эффективных структур в ущерб развитию или их модернизации с дополнительными затратами и неминуемыми потерями — вечная и повсеместная. Она свидетельствует о том, что по аналогии с институциональными ловушками в экономике возникают похожие на них структурные, инвестиционные, технологические, воспроизводственные ловушки — ситуации, когда назревшие структурные или технологические изменения не происходят из-за сопровождающих их высоких затрат или потерь (см., например: [Яременко, 1999; Норт, 1997; Полтерович, 1998; Аузан и др., 2011]).

Сами по себе такие ловушки, как правило, не «рассасываются» — затягивание с их реформированием лишь усугубляет накопление ненужной продукции и повышает как цену выхода из ситуации, так и потери от ее консервации. Более того, со временем они, скорее всего, сливаются из локальных ловушек в системные. Выход из таких системных ловушек — управляемый или спонтанный — всё равно воспринимается как кризис, хотя драма не в том, что происходит падение показателей выпуска, остановка производств, дезориентация участников рынков, а в том, что такой выход не был осуществлен раньше.

Нетрудно подобрать примеры структурных ловушек разного масштаба в страновой или в глобальной экономике. Рассмотрим не самый очевидный, но один из самых показательных. Он относится к смене воспроизводственной модели в экономике. В: [Блохин, 2009] показано, что для определения такой воспроизводственной модели нужно выделить в экономике «самый лучший бизнес» и логику того, как от него «выстраиваются» иерархия и взаимосвязи остальных видов бизнеса. Воспользуемся этой концепцией для описания того, как происходила и, возможно, будет происходить смена воспроизводственной модели в российской экономике. Выше уже отмечалось, что стержнем воспроизводственной модели советской экономики стала посредническая монополия и ее разрушение определило и характер кризиса начала 1990-х годов, и возможности развития российской экономики после этого кризиса. В новейшей истории России можно выделить периоды, существенно различающиеся по доминирующей в ее экономике воспроизводственной модели. В первой половине 1990-х годов основным драйвером экономики стал бум развития посреднических секторов, приведение их в соответствие требованиям имевшегося реального сектора, прежде всего за счет ресурсов самого реального сектора, для которого он формировался фактически заново. Данный период закончился кризисом 1995—1998 годов именно в этих переинвестированных секторах. Фактически этот кризис можно рассматривать как первый циклический кризис в новейшей истории российской экономики. В конце 1990-х — начале 2000-х годов развитие строилось на базе сбалансированного роста крупного и среднего бизнеса в реальном секторе без выраженного лидерства какого-то из его сегментов. В первые годы 2000-х в качестве таких лидеров уже определился круг из двух-трех десятков крупнейших отечественных компаний. Условно модель последующего периода до настоящего времени можно определить как превращение отечественного крупного бизнеса из мелкого по мировым меркам в средний по мировым меркам и его доминирование в отношении остальных сегментов отечественного рынка. Эффект от модели — рост капитализации бизнеса и значительный объем финансовой ренты, пришедшей в российскую экономику через этот круг компаний. Потенциал такой модели существенно исчерпан, снижен, — с одной стороны, из-за кризиса 2008—2009 годов, усложнившего получение финансовых ресурсов для бизнеса, с другой стороны, из-за того, что дальнейший рост этих компаний сопряжен уже с глобальными внешнеполитическими препятствиями и с необходимостью политических разменов обязательствами между правительствами.

Варианты перехода от описанной модели к новой, в том числе диверсифицированной по отраслям и регионам, представлены в: [Блохин, 2009; 2012]. Все они предполагают ряд институциональных преобразований и выход из ловушек, приведших к накопившимся избыточным затратам в действующей модели.

Постараемся описать механизм возникновения и разрушения структурной ловушки при смене воспроизводственной модели в экономике, в особенности с точки зрения появления и оборота ненужной продукции. Начнем с того, что каждая модель характеризуется не только логикой переработки сырья в конкретные изделия, но и тем, что выстраивает некоторую иерархию бизнесов по их эффективности от самого лучшего до всё менее выгодных. Будем условно называть их альфа-бизнес, бета-бизнес, гамма-бизнес и т. д. Дело не просто в их статистическом упорядочении. Разноэффективные бизнесы часто конкурируют за одни и те же ресурсы — специалистов, работников, офисы, каналы лоббирования, доступ к кредитным ресурсам и к бюджетному финансированию, к информации. При такой конкуренции альфа-бизнес может за счет уступок в своей прибыли контролировать предельную цену использования каждого из таких ресурсов и получать приоритет в приобретении самых качественных и лимитированных из них. Остальным достаются в среднем более дорогие и менее качественные ресурсы. Аналогично выстраиваются отношения и между другими уровнями иерархии.

Представление советской экономики как многоуровневой системы с приоритетами верхних уровней по приобретению качественных ресурсов и замещением на последующих уровнях качественных ресурсов массовыми предложено академиком Ю. Яременко в: [Яременко, 1981; 1997], однако этот подход может быть распространен на любые экономические модели.

Подобное представление воспроизводственной модели экономики — как классической рыночной, так и государственно-организованной — позволяет проследить ключевые закономерности формирования экономики ненужной продукции. В ней верхние уровни иерархии создают меньше ненужной продукции, чем нижние, и более того — переносят свои эффекты создания ненужной продукции вниз по иерархии, обрекая их на отставание. Действительно, с одной стороны, альфа-бизнес и другие, занимающие верхние уровни иерархии, в наибольшей степени ориентированы (или когда-то были ориентированы) на приоритетные для данного общества цели, потребности, интересы. Их высокая эффективность и определяется такими целями. Это не обязательно потребительские предпочтения, но и цели реформ, цели военные, цели технологического прогресса — те цели, за достижение которых общество готово в данный период платить наибольшую цену. Далее — именно от этих бизнесов разворачиваются цепочки спроса на продукцию других бизнесов и формируется сеть производственно-технологических цепочек. Правильное целеполагание позволяет бизнесам верхних уровней занимать самые «лакомые» и эффективные ниши, а другим — делегировать менее эффективные.

В то же время конкуренция между бизнесами разных уровней ведется не только по целям, но и по ресурсам. Бизнесы более высо-



ких уровней «разбирают» более качественные ресурсы, а остальным достаются менее качественные — следовательно, издержки и риски избыточных затрат у них растут. При заметном разрыве эффективности между конкурирующими за данный ресурс бизнесами возникает эффект удорожания ресурсов для «худшего» по иерархии бизнеса. Альфа-бизнес получает дополнительные конкурентные преимущества по сравнению с менее удачливыми бизнесами и быстро «окупает» ту уступку в прибыли, которую он делал для установления выгодной цены на ресурс. Более того, для усиления своих позиций он может умышленно приобретать избыточные ресурсы или держать более высокую цену на них для ухудшения позиции конкурентов. В идеале, когда разрыв в уровне эффективности между разными видами бизнеса высок, минимальная предельная стоимость единицы затрачиваемых ресурсов для альфа-бизнеса становится максимальной предельной стоимостью для бета-бизнеса и т. д. Альфа-бизнес не только устанавливает предельные эффективности затрат на использование ресурсов для остальных бизнесов, но и генерирует новые правила и институты, которые не только защищают его от конкурентов, но и приводят к перераспределению доходов и к получению ренты от менее успешных бизнесов. Устойчивость модели от этого растет, однако при смене модели весь этот «нарос» экономики перераспределений рискует превратиться в горы ненужной продукции. Образуется структурная ловушка. Эффект расслоения бизнесов по эффективности при этом усиливается. Если модель устойчива и существует продолжительное время, то подобные разрывы в эффективности превращаются в труднопреодолимые барьеры для смены воспроизводственной модели.

Со временем позиция в этой иерархии становится важнее собственно эффективности бизнеса (власть дороже денег), и чем сильнее притязания «низших» бизнесов на переход в более высокий круг или уровень иерархии, тем жестче защита тех, кто там уже оказался. И для «нападающих», и для «защищающихся» сама такая борьба малопродуктивна и порождает значительные объемы будущей ненужной продукции. Такая ситуация имеет забавную аналогию, описанную в антропологии. В стаях обезьян образуются гаремы не тогда, когда много самок, а наоборот, когда их мало, и гарем организуется вожаком стаи.

Возникновение иерархии может быть и случайным, но потом закрепляется и усиливается. Расслоение бизнесов становится устойчивым, и здесь кроется ловушка: с какого-то момента, когда сама экономическая модель исчерпывает свой потенциал, издержки на поддержание устойчивости могут начать превышать исходную разницу в эффективности бизнесов. Чем дольше существует одна и та же иерархия бизнесов, а значит, и модель экономики, тем сильнее закрепляются в ней позиции различных видов бизнеса. И смена модели происходит с дополнительными всё более серьезными трудностями, то есть с большими потерями в виде ненужной продукции, через более глубокий кризис. При этом потеря позиций альфа-бизнеса создает до-

полнительный эффект удешевления ресурсов для остальных. Ситуация «распрямляется» как пружина. Место «вожака стаи» занимает другой бизнес. И круг повторяется.

В силу этого почти бессмысленно сравнивать до кризиса текущие и открывающиеся после него возможности роста. Они будут измеряться в параметрах докризисной модели, то есть будут искажены ценовыми пропорциями, скрытой инфляцией, присутствием дубой стоимости в измеряемых экономических показателях. Причем, вероятнее всего, послекризисная модель в параметрах докризисной будет выглядеть гораздо хуже, чем потом окажется. Попытки подобных расчетов только усугубят пессимистичную убежденность в обреченности экономики и дальше существовать в сложившихся правилах, институтах, условиях. Из этого также следует, что до кризиса не нужно искать ресурсы послекризисного развития: их либо еще невозможно использовать, либо у кого-то возникнет соблазн потратить их до кризиса. Он будет ненадолго отложен, но все равно наступит, а ресурсы — израсходованы, и после кризиса будет меньше возможностей для оживления.

Накопление ненужной продукции в рамках действующей воспроизводственной модели ведет к снижению ее эффективности и может привести к кризису, но не обязательно к системному. Кризис может просто очистить технологические цепочки от «шлаков» ненужной продукции. Для того чтобы после кризиса начались серьезные перемены, нужно, чтобы уже до него появилось и «витало в воздухе» предвосхищение новой модели развития, новых целей, новых институтов. В этом случае затягивание кризиса может усугубляться тем, что уходящая модель и ее участники создают дополнительные препятствия развитию элементов новой модели в недрах старой, повышая тем самым «стоимость» и барьеры перехода к новой модели.

Хотя мы только прикоснулись к теме смены воспроизводственной или экономической модели, но даже при таком поверхностном анализе видно, сколько возникает вопросов, гипотез об источниках и формах ненужной продукции. К ним можно добавить еще и следующие.

При достаточно долгой устойчивости иерархии или модели альфа-бизнес и другие, относящиеся к верхним уровням иерархии, бизнесы успевают построить разнообразные барьеры перехода и принуждают более низкие по иерархии бизнесы к избыточным затратам, а следовательно — к производству ненужной продукции. Но и их усилия по сохранению барьеров и самой иерархии могут трактоваться как избыточные и ненужные. Причем такие барьеры зачастую создаются с использованием не только методов добросовестной конкуренции. Так, советская система посреднической монополии подавляла любое альтернативное посредничество, в том числе с уголовным и идеологическим преследованием маклеров, фарцовщиков, цеховиков и других представителей теневой экономики, а исчерпавшая себя модель глобальной экономики защищается с использованием политических и военных ресурсов. У нас свои ловушки, в глобальной экономике —

свои, хотя между ними много общего. Предложение общих подходов к описанию таких ловушек — большая самостоятельная тема, требующая обширных исследований.

Экономические модели различаются не только иерархиями бизнесов, но и соответствующими им элитами, средними классами, бедными, маргинальными группами. Издержки социальных трансформаций при развитии, закреплении, смене модели экономики здесь даже не затронуты, но, вероятно, они немалые и должны быть включены в анализ экономики ненужной продукции.

Не затронут также вопрос, в какой мере смена экономической модели может очерчиваться национальной экономикой, вписывается ли она в рамки глобальной иерархии бизнесов или «ломает» какие-то из «участков» последовательности таких иерархий. В любом случае, ситуации «ломки» границ сопряжены со всё новыми и новыми объемами ненужной продукции, причем с возникающими как в нашей экономике, так и у тех глобальных игроков, с которыми ведется подобная конкуренция. Баланс «импорта» и «экспорта» эффектов ненужной продукции — тоже нетронутая тема. Вероятно, успешные экономики умеют экспортировать такие эффекты, а неуспешные вынуждены импортировать, но корректно описать эти потоки трудно, и здесь эта тема затрагивается лишь в качестве еще одного предположения.

Итак, воспроизводственная модель создается как устойчивая структура, но имеет свой жизненный цикл. По мере его прохождения в ней сначала «притираются» друг к другу экономические возможности, иерархии бизнесов, технологии, цели, институты. На этой стадии экономика избавляется от тех форм, факторов, контуров образования ненужной продукции, которые сложились в прежней модели и привели к кризису. На следующей стадии потенциал модели раскрывается в полной мере, а затем постепенно обнаруживается, что сама модель сформировалась как большая структурная ловушка и производство ненужной продукции растет и растет, пока кризис не разлучит их, — то есть цели, институты, контуры оборота продукции, сложившиеся технологии, установившиеся иерархии — те аспекты, которые объединяют воспроизводственную модель в одно целое. Они «умрут вместе», перестав соответствовать друг другу и новым вызовам. Результатом отмирания станут новые объемы ненужной продукции.

## 5. Кризисы

Кризисы лучше всего обнаруживают, демонстрируют ненужность продукции и последствия ее производства. Про них уже много сказано выше, и здесь остается все это лишь систематизировать. Прежде всего, кризисы различаются — в циклическом кризисе все более-менее прямолинейно: ненужная продукция возникает сразу как потери от перепроизводства продукции (она вся качественная, но ее слишком много). При этом цели, институты, воспроизводственная модель, как

правило, сохраняются и после кризиса. При системных кризисах ситуация хуже — в экономике успевает многократно наложиться скрытая часть стоимости ненужной продукции. Как правило, само появление таких кризисов свидетельствует о проблемах и о необходимости модернизации целей, институтов, воспроизводственной модели. Более того, они и появляются тогда, когда предвосхищение новой модели, новых институтов и целей уже возникло в головах людей и в отдельных элементах экономической деятельности. В этом смысле кризис созревает задолго до своего наступления, и когда уже наступает, обнаруживается, сколько и где именно накопилось ненужной продукции.

Перед кризисом набирают динамику следующие процессы:

- ненужная продукция постепенно перестает выводиться из оборота и замещает, вытесняет нужную, поскольку растет и отвлекает на себя ресурсы;
- ненужная продукция становится всё более «системной» — от единичных товаров и/или услуг до ненужных контуров оборота и воспроизводства. Например, ненужная продукция может возникнуть как потери отдельных физических продуктов, затем в форме дутой стоимости она распространяется на финансовый и торговый оборот, искажает экономическую информацию, создает институциональные и структурные ловушки;
- стимулы к производству ненужной продукции начинают расти сильнее, чем к производству нужной;
- финансовые пирамиды, возникающие на микроуровне, сливаются и из локальных превращаются в системные;
- инфляция ненужной продукции, выраженная в единицах нужной продукции, растет (это скрытая инфляция, а открытой она становится в момент кризиса); ненужную продукцию всё больше меняют на нужную, избавляются от нее; передел собственности становится важнее, чем ее увеличение, но инфляция ненужной продукции при этом разгоняется еще сильнее;
- к кризису все разные контуры искажений информации начинают складываться и распространяются не только по всей экономике, но и по остальным сферам деятельности. Искажения, вызванные ненужной продукцией, переходят в контуры госуправления, «инфицируют» прогнозы, обоснования законопроектов, стратегических решений государства и крупных компаний, общественных организаций, логику долгосрочных обязательств; потом, если кризис еще не наступил, добираются и до системы целеполагания, до политических амбиций и институтов, искажают приоритеты общества, вторгаются в идеологию, религию, систему ценностей, и тогда экономика ненужной продукции превращается в «факультет ненужных вещей». За примерами далеко ходить не надо — констатация двойных стандартов сегодня становится всё более будничным занятием, советская идеология всем надоела по этим же причинам.

Чем дольше «вход» в кризис, тем болезненнее выход. Так, кризис 1998 года начался примерно в 1995 году. Тогда после 8—10 лет бума в посреднических секторах обнаружилось перепроизводство посреднических услуг, прогорели многие банки, торговые компании, одновременно обрушились многие финансовые пирамиды, рухнул рынок коттеджного строительства, упали другие быстро развивавшиеся перед этим сегменты рынка. Этот кризис постарались купировать и «отложили» с помощью пирамиды ГКО. В результате кризис все равно наступил, но более болезненный, а рост начался только в 1999 году, а мог, видимо, — в 1996—1997 годах. Аналогично советский кризис 1991 года назревал с середины 1960-х годов. «Косыгинские реформы» были попыткой выхода из него. Однако «спасла» нас тогда довольно дорогая нефть, а также иные причины. Вместо кризиса и последующего здорового роста в форме «рыночного социализма» мы получили застой, усугубление диспропорций в экономике и более глубокий и болезненный кризис на четверть века позже. А цели косыгинской реформы достигнуты именно сейчас. В западных экономиках — всё то же самое. «Рейганомика» «спасла» американскую экономику от серьезного кризиса благодаря запущенной в тот период глобальной финансовой пирамиде, и кризис был отложен на несколько десятилетий. Но теперь время берет свое, и чем дольше кризис откладывается, тем болезненнее он будет.

После кризиса экономика, избавившись от производства ненужной продукции, получает ресурсы для нового роста. Вопрос лишь в том, будет ли она восстанавливаться или уже назрела необходимость перехода к новой воспроизводственной модели. Тогда и антикризисную политику следует строить с пониманием того, какой должна быть модель роста в период следующего подъема, а не каким должно быть оживление. Несмотря на то что сразу после кризиса горизонт целей обычно короткий, думать о них все равно следует со стратегических позиций, хоть это и трудно. После системного кризиса выход из всех или многих ловушек открывает новые возможности для новых целей, новых институтов и механизмов, для выбора следующей модели развития, которая сначала дает импульсы новому экономическому росту, а уж затем становится новой ловушкой и тормозит развитие — со всеми эффектами ненужной продукции.

В последнее время нарастают кризисные явления в российской и мировой экономике, однако констатации этого факта мало — нужен анализ того, какие сектора просядут в наибольшей степени, где «лежит» ненужная продукция, какие цели, воспроизводственные модели, институты должны или смогут появиться после него. Описывать сам кризис неинтересно — это дело нехитрое, ведь вход в кризис и выход из него каждый раз переживаются заново как уникальный опыт, хотя с точки зрения концепции ненужной продукции все кризисы очень похожи друг на друга.

## Выводы

Итак, мы выяснили, что привычные и кажущиеся безобидными последствия появления потерь в экономике недооцениваются. Их косвенные эффекты могут накапливаться и в совокупности приводить к серьезным негативным результатам — оказывать растущее давление на экономические процессы, искажать экономическую и управленческую информацию, превращаться в значимый фактор усиления структурной и институциональной инерции, приводить к кризисам.

«Болезнь» ненужной продукции повсеместна и присуща экономическим системам на «клеточном уровне». Но прежде чем лечить такую болезнь, надо ее описать. Представленный анализ дает лишь первое, самое общее представление о характере и симптомах данной болезни экономики. Прежде всего, эффекты ненужной продукции возникают на уровне фундаментальных принципов экономического учета и оборота продукции. Стоимость товара определяется как сумма вновь созданной и перенесенной стоимости. Последняя содержит всю цепочку предшествующих затрат, в том числе тех, которые были ошибочными по разным причинам. В силу этого в стоимости товара накапливается пустая, дутая часть. Ее сохранение в обороте становится источником сначала скрытой, а потом и открытой инфляции. Кроме того, эта же часть является фактором образования локальных финансовых пирамид, встроенных в оборот и складывающихся иногда в системные финансовые пирамиды.

Многочисленные ошибки в экономике не гасят друг друга по закону больших чисел, а складываются и аккумулируются в перенесенной стоимости. Причем иногда рост дутой части начинает опережать ее исключение из оборота, когда к обычным и естественным ошибкам бизнеса на микроуровне прибавляются ошибки целей, ошибки институтов, ошибки макрорегулирования и другие аналогичные им. Если скрупулезно разбираться в механизмах накопления дутой стоимости, то окажется, что она присутствует не только в перенесенной стоимости, но и во вновь созданной стоимости, например — в стоимости рабочей силы.

Ряд известных негативных явлений в экономике, проявляющихся в застое, в затратной, сырьевой, ресурсорасточительной направленности экономики, в институциональных и структурных ловушках, в системных кризисах, в ошибках в целеполагании, в искажениях в сфере экономической информации и в контурах управления, может иметь общие причины и трактоваться как симптомы одного и того же заболевания, связанного с появлением и накоплением в обороте ненужной продукции и дутой стоимости.

Эффекты выпуска ненужной продукции трудно наблюдать и тем более измерять. Их диагностика должна строиться на анализе косвенных «симптомов», относящихся к институтам, целям, структур-

ным диспропорциям, кризисам, с которыми, как показано в статье, производство ненужной продукции связано прямыми и обратными зависимостями. Так, ошибки в целях приводят к возникновению новых или дополнительных объемов ненужной продукции в экономике. Можно даже сказать, что ненужная продукция — это «память» экономики об ошибках общества, о том, что не было консенсуса в целях, о том, сколько было начато и не доделано, о конфликтах интересов и отсутствии конструктивного сотрудничества. Сами цели тоже зависят от ненужной продукции — чем сильнее запущена болезнь, тем «слабее» цели. Общество, страдающее от застоя в экономике, перестает ставить перед собой амбициозные цели. Само отсутствие целей может свидетельствовать о том, что экономика попала в ловушку неэффективной воспроизводственной модели и рано или поздно из нее придется выбираться. Чем позже — тем больше будет создано ненужной продукции.

Информация, и тем более статистическая база для анализа ненужной продукции, крайне скудна, точнее — разрознена. Системная статистическая информация о потерях в экономике отсутствует. Анализ избыточных затрат проводится на микро- и макроуровне во многих аналитических работах, отражая противоречивые позиции и подходы их авторов, и вряд ли может быть сведен к единым выводам или показателям. Выявление дублей стоимости даже после того, как она исключается из оборота, не проводится. Статистические показатели за прошлые периоды в этом смысле не корректируются. Дефицит информации о ненужной продукции ведет к накоплению ошибок измерения экономических показателей, их деформации как в части статистических наблюдений, так и в формировании ложных сигналов и стимулов экономическим игрокам. Пока рецептов исключения ненужной продукции из оборота не существует даже в аналитических целях. Соответственно, каждый исследователь должен сам выбирать, какие поправки в измерения, наблюдения, оценки нужно вносить, какие показатели лучше отражают анализируемую динамику.

Измерить объемы выпуска ненужной продукции и риски кризиса с помощью экономических показателей крайне трудно, поскольку сами эти показатели и инструменты измерения «заражены» и камуфлируют именно риски кризиса. Для их измерения необходимо разрабатывать экспертные процедуры и оценки, а также предложения по включению таких оценок в процедуры учета движения продукции. Кроме того, оценивать производство ненужной продукции можно по косвенным «индикаторам», таким как бессмысленность властной риторики, неэффективность государственных стратегий, нелепость экспертных высказываний, тревожность научных обсуждений и прочие отклонения от здравомыслящих суждений, касающихся экономики. В этом смысле экономика — это наука о людях. Мы часто не хотим видеть то, что очевидно для непредвзятого наблюдателя. И наоборот — видим только то, что хотим. Однако чем дольше не избавляться

от предубеждений, тем запущеннее окажется болезнь и тем глубже будет кризис.

### Литература

1. *Аузан А. и др.* Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011.
2. *Бём-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 243—426.
3. *Блохин А. А.* Время в экономике: анализ и измерение. М.: Наука, 1993. 128 с.
4. *Блохин А. А.* Институциональные рамки и факторы экономического роста в перспективе // Проблемы прогнозирования. 2012. № 6. С. 52—58.
5. *Блохин А. А.* Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. М.: МАКС-Пресс, 2002. 202 с.
6. *Блохин А. А.* Кризис управления // Экономическая политика. 2009. № 3. С. 86—93.
7. *Блохин А. А.* Модернизация региональной политики: экономический аспект // Тетради Международного университета в Москве. Вып. 13. Ч. 1: Гуманитарное научное пространство: свободная тема. М: Издательский дом Международного университета в Москве, 2011. С. 242—248.
8. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1994.
9. *Гайдар Е. Т.* Краткосрочные и долгосрочные цели в экономике // Коммунист, 1987, № 10. С. 77—98.
10. *Гимпельсон В., Капелюшников Р., Лукьянова А.* Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком. Препринт WP3/2007/03. М.: ГУ ВШЭ, 2007. 60 с.
11. *Гэлбрейт Дж. К.* Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1979.
12. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Промышленник России, 2007. 112 с.
13. *Майминас Е. З.* Социально-экономический генотип общества // Постигание: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа / Ред.-сост. Ф. М. Бородкин, Л. Я. Косалс, Р. В. Рывкина. М.: Прогресс, 1989. С. 93—113.
14. Мы учимся управлять своим будущим. По материалам цикла круглых столов «Вклад институтов развития в реализацию стратегических приоритетов Российской Федерации». М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2011.
15. *Капелюшников Р. И.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации // Проблемы прогнозирования. 2000. № 5. С. 69—93.
16. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
17. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998.
18. Прикладное прогнозирование национальной экономики: учебное пособие / Под ред. В. В. Ивантера и др. М.: Экономистъ, 2007. 896 с.
19. *Фонотов А. Г.* Россия: от мобилизационного общества к инновационному. М.: Наука, 1993. 272 с.
20. Цели и ресурсы в перспективном планировании / Под ред. Е. З. Майминаса, В. Л. Тамбовцева, А. Г. Фонотова. М.: Наука, 1985.
21. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
22. *Яременко Ю. В.* Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль, 1981.
23. *Яременко Ю. В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.
24. *Яременко Ю. В.* Экономические беседы. М.: Центр исследований и статистики науки, 1999.



**Andrey BLOKHIN**, Dr. Sci. (Econ.)

Institute of Economic Forecasting, Russian Academy of Sciences (47, Nakhimovsky prosp., Moscow, 117418, Russian Federation). E-mail: andraleks@rambler.ru.

### **Economy of Unnecessary Output (Institutional Characteristics of the Circuit of Losses)**

#### **Abstract**

The paper deals with the mechanisms of transformation of stochastic economic losses into a stable pattern of “empty” or “bubble” prices not backed up with costly goods and services. The author explains how mistakes in economic activity and business objectives often accumulate and lead to system distortions of economic information, structural disparities, institutional traps and other negative effects. The author considers this combination of mechanisms as an “useless product economy”. Those occasional losses are present in any economy. However, a significant increase in such losses is dangerous and can lead to crises. The author considers the methods of description, prevention and elimination of unnecessary production.

*Key words:* useless product, objectives, economic information, forecast, institutional traps, crises.

#### **References**

1. Auzan A., Doroshenko M., Ivanov V., Eliseev A., Kaliagin G. etc. *Institutional Economics: a New institutional economic theory*. Moscow: INFRA-M, 2011.
2. Bem-Baverk E. *Fundamentals of the theory of value economic goods. Austrian school of political economy*. Moscow: Ekonomika, 1992, pp. 243-426.
3. Blokhin A. A. *Time in the economy: analysis and measurement*. Moscow: Nauka, 1993. 128 p.
4. Blokhin A. A. Institutional frameworks and factors of economic growth in the future. *Problemy prognozirovaniia*, 2012, no. 6, pp. 52-58.
5. Blokhin A. A. *Institutional conditions and factors of modernization of the Russian economy*. Moscow: MAKS-Press, 2002. 202 p.
6. Blokhin A. A. Krizis upravleniia [Crisis of management]. *Ekonomicheskaiia Politika*, 2009, no. 3, pp. 86-93.
7. Blokhin A. A. Modernization of regional policy: an economic perspective. *Tetradii Mezhdunarodnogo universiteta v Moskve*, iss. 13, ch. 1. Moscow: International University of Moscow Publ., 2011, pp. 242-248.
8. Veblen T. *The theory of the leisure class*. Moscow: Progress, 1994.
9. Gaidar E. T. [Short-term and long-term goals in the economy. *Kommunist*, 1987, no. 10, pp. 77-98.
10. Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukianova A. *The demand for labor and skills in the industry: between deficit and surplus*. Preprint WP3/2007/03. Moscow: HSE, 2007. 60 p.
11. Gelbreit Dzh. K. *Economic theory and the goals of society*. Moscow: Progress, 1979.
12. The team of economists “SIGMA”. *Coalitions for the future. The strategies of Russia’s development*. Moscow: Promyshlennik Rossii, 2007. 112 p.
13. Maiminas E. Z. Socio-economic genotype of the society. In: Borodkin F. M., Kosals L. Ia., Ryvkina R. V. (eds.). *Comprehension: Soziologie. Social policies. Economic reform*. Moscow: Progress, 1989, pp. 93-113.
14. *We learn to control our future*. According to the round tables materials “Contribution of development institutions in the implementation of the strategic priorities of the Russian Federation”. Moscow: Analytical Centre under the Government of the Russian Federation, 2011.

15. Kapeliushnikov R. I. *The Russian labor market: adjustment without restructuring. Problemy Prognozirovaniia*, 2000, no. 5, pp. 69-93.
16. North D. *Institutions, institutional changes and economic performance*. Moscow: Fond ekonomicheskoi knigi "Nachala", 1997.
17. Polterovich V. M. *Institutional traps and economic reforms*. Moscow: Rossiiskaia ekonomicheskaiia shkola, 1998.
18. Ivanter V. V., Budanov I. A., Korovkin A. G., Sutiagin V. S. (eds.). *Applied forecasting of the national economy*. Moscow: Ekonomist, 2007. 896 p.
19. Fonotov A. G. *Russia: from mobilized society to innovations*. Moscow: Nauka, 1993. 272 s.
20. Maiminas E. Z., Tambovtsev V. L., Fonotov A. G. (eds.). *Objectives and resources in long-term planning*. Moscow: Nauka, 1985.
21. Shastitko A. E. *The new institutional economic theory*. 3<sup>rd</sup> ed. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU, TEIS, 2002. 591 p.
22. Yaremenko Iu. V. *Structural changes in the socialist economy*. Moscow: Mysl, 1981.
23. Yaremenko Iu. V. *The theory and research methodology multi-tiered economy*. Moscow: Nauka, 1997.
24. Yaremenko Iu. V. *Economic discussions*. Moscow: Tsentr issledovaniia i statistiki nauki, 1999.