

Е.В.Балацкий

РОЛЬ ОПТИМИЗМА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Сегодня уже имеется определенная теоретическая основа для того, чтобы осмыслить такой тонкий и интересный вопрос, как влияние эмоционального настроения экономических агентов на эффективность хозяйственной системы. Речь идет о том, что некие культурные традиции и штампы могут сами по себе оказывать сильное (если не определяющее!) влияние на ход экономического развития.

Можно ли столь тонкие материи, как настроения людей, интегрировать в экономическую теорию?

На наш взгляд, это вполне возможно. Например, уже есть понятие институциональной (технологической) ловушки, под которым понимается неэффективный, но устойчивый институт (технология) [1]. Есть уже и понимание закономерностей преодоления этих неэффективных состояний. При этом схемы объяснения механизма разрушения институциональных и технологических ловушек включают субъективные факторы поведения хозяйствующих субъектов. Можно ли в эти схемы еще интегрировать такие настроения людей, как оптимизм и пессимизм?

Ниже будет предпринята такая попытка.

1. Модель инновационных решений. Ключом к описанию экономической эволюции является модель принятия инновационных (инвестиционных) решений. Она достаточно проста и разработана уже довольно давно [2-6]. Рассмотрим ее более предметно.

Исходным пунктом нашего анализа является субъективный механизм принятия решений о целесообразности внедрения имеющегося новшества (инновации), независимо от его вида и природы. В качестве инновации могут быть рассмотрены новые товары (услуги), новые технологии

(производственные и управленческие) и новые институты (правила взаимодействия). Однако, как было сказано выше, механизм внедрения данных инноваций универсален и может быть исследован с единых методологических позиций.

Рассмотрим ситуацию, когда фирма оказывается перед выбором: осуществить инновацию или отказаться от нее. Процесс принятия решения может быть легко формализован. Так, планируемая инновация позволяет осуществить переход от одного экономического уклада¹ (будем называть его старым) к другому (новому). При этом инновация имеет свою цену. Тогда процесс перехода детерминируется соотношением трех величин: старыми (C_S) и новыми (C_N) текущими производственными издержками, которые соответствуют старому и новому экономическим укладам, а также капитальными издержками (K_0), возникающими при внедрении инновации. Иногда внедрение инноваций позволяет не сэкономить издержки, а получить более высокий доход. Логика принятия решения при этом почти не меняется: вместо выигрыша на затратах будет фигурировать выигрыш в доходе.

Важным моментом рассматриваемого переходного процесса является его универсальность. Так, например, правило запуска инноваций будет одинаково как для новых и старых технологий, так для новых и старых институтов. Иными словами, институциональные и технологические закономерности эволюции системы одинаковы, что позволяет говорить об их *инвариантности* относительно процесса принятия решений. Кроме того, заметим, что сами инновации могут быть продуктовыми, технологическими и управленческими. Однако для них всех правило запуска инноваций будет также единым.

С учетом сказанного инновационную альтернативу можно записать следующим образом:

¹ Под укладом в данном случае мы понимаем укоренившиеся институты или технологии. Это несколько отличается от других трактовок данного понятия, однако вполне соответствует его семантическому наполнению.

$$\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)] dt = (1+r)K_0$$

(1)

где t – время (например, год); τ – период времени, в течение которого фирма предполагает окупить осуществляемые инновации (горизонт планирования); r – эффективность (процент) вложений в инновацию за весь рассматриваемый период τ .

Если изучению подвергаются технологические инновации, то уравнение (1) интерпретируется как условие технологического равновесия, показатели C_S и C_N – как текущие производственные издержки, а цена инноваций K_0 – как капитальные затраты (инвестиции). Если рассматриваются институциональные инновации, то соотношение (1) интерпретируется как условие институционального равновесия, показатели C_S и C_N – как трансакционные издержки, а цена инноваций K_0 – как трансформационные издержки. Соответственно внедрение инноваций будет осуществляться тогда, когда норма прибыли трансформационной операции, по крайней мере, больше нуля ($r > 0$), а в некоторых случаях и больше некоторого минимального уровня r^* ($r > r^*$); в противном случае инновации блокируются.

Само наличие в соотношении (1) интеграла связано с тем фактом, что текущие издержки фирмы относятся к категории перманентных (текущих) затрат, а цена инноваций – к категории единовременных. Следовательно, и соизмерить данные величины можно только на некотором временном интервале τ .

Формула (1) предполагает разные интерпретации. Например, это может быть равновесная трактовка. В этом случае норма прибыли r должна трактоваться как эффективность инвестиций, уравнивающая два способа хозяйствования (ставка отсечения). Такое восприятие характерно при *априорном* рассмотрении ситуации, когда все экономические параметры являются не реальными, а предполагаемыми (прогнозируемыми). Вторая интерпретация предполагает, что все

характеристики являются *апостериорными* и фиксируют реальную прибыльность осуществляемых инвестиций. В зависимости от целей исследования можно пользоваться как априорной, так и апостериорной трактовками. Мы в дальнейшем сделаем акцент на априорной интерпретации.

Из соотношения (1) вытекает важный вывод: чем больше горизонт планирования (τ) хозяйствующего субъекта, тем больше вероятность осуществления инновации.

Графическая схема принятия решения о запуске инновации представлена на рис.1. Геометрически правило запуска инноваций формулируется следующим образом: площадь прямоугольника с левосторонней штриховкой на рис.1, включая площадь прямоугольника с двойной штриховкой, должна быть больше площади прямоугольника с правосторонней штриховкой, также включая площадь прямоугольника с двойной штриховкой.

Теперь преобразуем уравнение (1) к виду, удобному для дальнейшего анализа. Для этого введем в рассмотрение следующие показатели: $x(t)$ – общий объем выручки фирмы; c_S и c_N – доля выручки фирмы, идущая на текущие производственные издержки при реализации старого и нового экономических технологических укладов соответственно. Здесь и далее для простоты будем полагать, что показатели c_S и c_N постоянны во времени. Тогда уравнение (1) примет вид:

$$(c_S - c_N) \int_0^{\tau} x(t) dt = (1+r)K_0$$

(2)

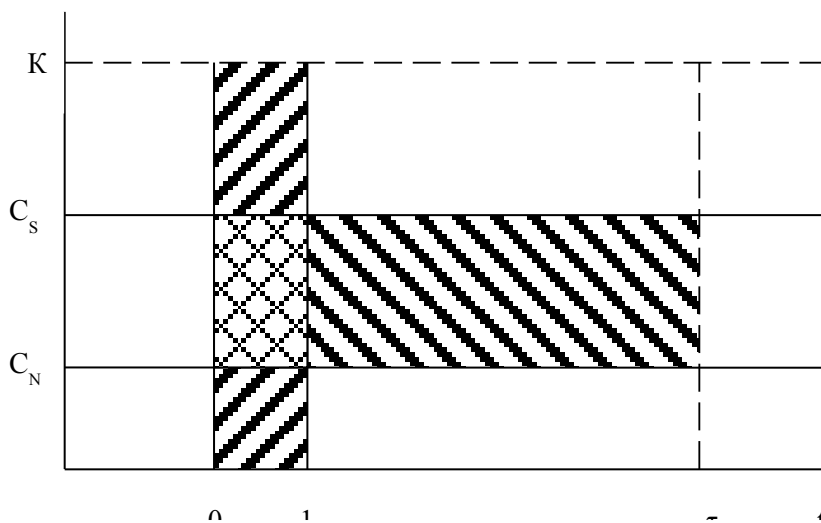


Рис.1. Геометрическая интерпретация механизма запуска инноваций.

Теперь предположим, что темп прироста выручки фирмы постоянен во времени и равен $\lambda=(1/x)(dx/dt)$. Тогда $x(t) = x_0 e^{\lambda t}$, где x_0 – значение x в начальный момент времени. В этом случае уравнение (2) конкретизируется следующим образом:

$$(c_s - c_N) \int_0^{\tau} x_0 e^{\lambda t} dt = (1+r)K_0 \quad (3)$$

Если выполнить интегрирование и ввести обозначение параметра относительной цены инноваций $v = K_0 / [x_0 (c_s - c_N)]$, то уравнение (3) примет очень простой и хорошо интерпретируемый вид:

$$e^{\lambda \tau} - 1 = v \lambda (1+r) \quad (4)$$

Соотношение (4) дает чрезвычайно яркую и элегантную геометрическую модель механизма запуска инноваций. Так, если экспоненциальная (левая) часть соотношения (4) больше его линейной (правой) части, то инновацию следует внедрять; в противном случае внедрение инновации нецелесообразно (рис.2).

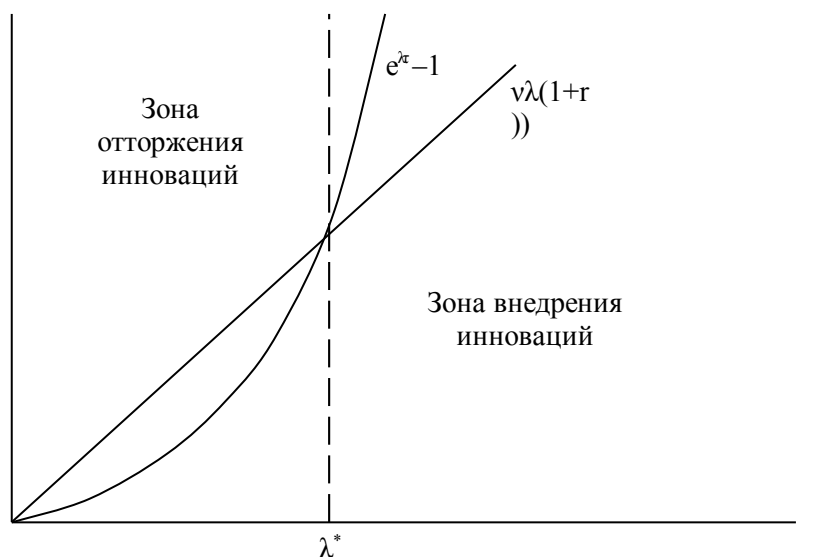


Рис.2. Зависимость механизма запуска инноваций от темпов экономического роста.

Важная особенность предложенной схемы состоит в наличии критического значения темпа экономического роста λ^* , служащего границей инновационной дихотомии: при низких темпах роста инновация не выгодна, при достаточно высоких – выгодна. Следовательно, темпы роста фирмы (экономики) являются самостоятельным фактором инновационного процесса.

Аналогичный эффект проявляется и для горизонта планирования: запуск инноваций идет только по достижении некой критической величины горизонта планирования ($\tau > \tau^*$). Графически этот эффект выглядит фактически как на рис.2, с той лишь разницей, что правая часть формулы (4) является константой и задается прямой, параллельной оси абсцисс.

2. Рост и развитие: диалектика взаимосвязей. В последнее время уже стал общеупотребимым тезис о том, что в России есть рост, но нет развития. Но как соотносятся эти два явления?

Из приведенной выше схемы эта связь становится довольно очевидной. Как оказывается, рост, выражаемый темпом λ , является одним из важнейших факторов инновационной восприимчивости экономики, проявляющейся в способности системы переходить из менее эффективного состояния в более эффективное. Следовательно, активный экономический

рост создает предпосылки для экономического развития, под которым мы понимаем рост эффективности. Действительно, рост эффективности с эволюционной точки зрения ведет к усложнению системы, росту независимости от окружающей среды и к экономии ресурсов.

Однако рост сам по себе еще не может автоматически привести к развитию. К этому вопросу имеет отношение мнение, в соответствии с которым Россия страдает от режима депопуляции, в который она попала. С уменьшающимся населением, а, следовательно, сокращающейся емкостью внутреннего рынка трудно добиться высоких темпов роста, что в свою очередь тормозит институциональное и технологическое развитие страны. Между тем факты говорят о наличии гораздо более сложной связи между ростом и развитием. Например, Индия и Китай на протяжении длительного времени обладали завидными демографическими характеристиками, оставаясь при этом самыми бедными странами мира, не приспособленными к систематическим инновационным сдвигам. Что же тогда «вмешивается» в этот процесс, радикально меняя траекторию развития стран?

На наш взгляд, этим «упущенным» фактором является горизонт планирования, относящийся к субъективным экономическим характеристикам. Похоже, что, изменив стратегичность своих планов, Китай, например, смог за последние 20 лет перейти на другую ступень хозяйственного развития, ограничив при этом рост рождаемости. Таким образом, горизонт планирования «перевесил» влияние фактора роста. В России ситуация в каком-то смысле обратная: в докризисный период темпы роста экономики были весьма солидными, но это так и не привело к росту ее инновационной восприимчивости.

Кстати говоря, в бывшем СССР явных демографических проблем не было, но при этом отсутствие внедрения научно-технических новшеств стало одной из причин отставания от развитых стран мира. На первый взгляд, здесь есть противоречие, ибо в Советском Союзе помимо всего прочего была и мощная система 5-летнего планирования. Однако ответ

прост: в СССР отсутствовала сама схема (1) бинарного выбора новых путей развития. При социализме был блокирован сам процесс принятия решений на основе сопоставления технологических и институциональных альтернатив. Именно поэтому приличный горизонт планирования и высокие темпы роста экономики не привели к эквивалентному эволюционному сдвигу в эффективности.

Сегодня фактор стратегичности развития для России является «узким местом». Так, проведенное нами в октябре 2009 г. исследование российских регионов позволило выявить довольно странную картину: усредненный по всем регионам максимальный срок инвестиционных проектов с участием иностранного капитала составляет 10,7 лет, тогда как усредненный максимальный срок правительственных инвестиционных программ – 7,5 лет. Таким образом, налицо явное несоответствие в уровне стратегичности иностранных инвесторов и регионального правительства. Причем соотношение между ними является совершенно противоестественным, ибо, запуская свои проекты, иностранные инвесторы фактически вынуждены смотреть гораздо дальше, чем правительство регионов. Такое переключивание стратегических планов с регионального правительства на частных инвесторов является, строго говоря, недопустимым. Отсутствие видения региональными властями своих отдаленных перспектив рано или поздно приведет к блокированию прогрессивных инвестиционных проектов, ибо иностранным инвесторам тем более будет весьма трудно уяснить ситуацию на отдаленное будущее. Сегодня только в 13% регионов наблюдается превосходство сроков инвестиционных программ над сроками конкретных инвестиционных проектов, реализуемых с участием иностранных инвесторов. В остальных регионах ситуация либо обратная, либо неопределенная. Для примера: в Томской области срок иностранных инвестиционных проектов в 8,3 раза больше сроков региональных инвестиционных программ.

Из сказанного вытекает, что *практически всем российским регионам необходимо принципиально пересмотреть свои инвестиционные*

программы в сторону резкого увеличения их срока. Если не будет ясной картины будущего развития регионов, то иностранным инвесторам с их капиталами и технологиями будет проблематично встроиться в столь неопределенную систему.

Одновременно с этим низкая стратегичность деловых планов характерна и для представителей российского малого и среднего бизнеса. Так, по имеющимся оценкам, их горизонт планирования в среднем составляет 2,3 года [7, с.76]. Для сравнения: это примерно в 2 раза меньше того срока, который оправдал бы внедрение экологически чистого ветряка (каковые активно закупаются небольшими фермерскими хозяйствами Дании).

Некоторые практические вопросы политики увеличения стратегичности государственного управления и горизонта планирования поднимались в работах [8-10]. Главный же итог сказанного состоит в том, что именно величина горизонта планирования выступает в качестве ведущего фактора экономического развития.

3. Культурные различия как основа различий в уровне инновационности экономических систем. Отталкиваясь от предыдущего тезиса, правомерно задаться вопросом: отчего зависит величина горизонта планирования?

Ответ на данный вопрос предполагает перечисление множества разнообразных факторов. Это и политическая обстановка в стране, и специфика осуществляемого проекта, и особенности мировоззрения экономического субъекта. В данном контексте нас интересует именно последний фактор, так как он непосредственно связан с феноменом культуры. Действительно, здесь речь идет о том, как себя ощущает в этом мире экономический агент: степень уверенности, уровень страхов, эмоциональный настрой (оптимизм или пессимизм). При этом такое качество человека, как оптимизм (пессимизм) отнюдь не является врожденным, а закладывается культурой, в которой он воспитывается и живет.

Долгое время в качестве индикатора оптимизма использовалось не видение перспектив, а удовлетворенность нынешней ситуацией (работой, семьей, досугом и т.п.) [11]. Представление об оптимизме (пессимизме), фиксирующем не отношение к нынешней ситуации, а к ожидаемому будущему, в социологических исследованиях стал применяться гораздо позже. В такой постановке в конце 1980-х годов его стали использовать, в частности, Л.Е.Кесельман и М.Г.Мацкевич [12-13]. Данные авторы справедливо полагают, что в России прикладные индикаторы оптимизма получили широкое распространение благодаря систематическим замерам, осуществляемым ВЦИОМ [14].

Любопытно, что общероссийские опросы ВЦИОМ раскрывают весьма интересное распределение оптимизма по возрасту. Так, доля экономических оптимистов, ожидающих улучшения своего материального положения, среди лиц моложе 30 лет в 5 раз выше, чем среди перешагнувших 50-летний возрастной порог. Опасающихся же ухудшения своего материального благополучия (пессимистов) среди молодых людей вдвое меньше, чем среди пожилых [14]. Тем самым, феномен оптимизма (пессимизма) неравномерно распределяется по возрастным группам населения.

В настоящее время социологи и врачи склоняются к выводу, что даже здоровье и долголетие человека являются феноменами культуры [15, с.13]. Это тем более верно для самочувствия индивидуума, его склонности к оптимизму (пессимизму). Данные качества для нашей темы имеют двойное значение: с одной стороны они непосредственно влияют на процесс принятия решений, подчиняющийся правилу (1), с другой стороны – они могут целенаправленно формироваться. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Не будет сильной натяжкой предположить, что для оптимиста при прочих равных условиях горизонт планирования τ_0 в схеме (1) должен быть больше, чем для пессимиста $\tau_{п}$: $\tau_0 > \tau_{п}$. Тем самым уже только этот факт ведет к тому, что экономика, состоящая из оптимистично

настроенных людей, имеет большую инновационную восприимчивость, чем общество, состоящее преимущественно из пессимистов. Однако этот эффект можно назвать эффектом первого рода, он довольно очевиден и, как правило, замечен невооруженным глазом.

Эффект второго рода состоит в том, что оптимист, как правило, менее чувствителен к ошибкам в своих ожиданиях. Здесь речь идет о том, что в схеме (1) учитываются ожидаемые величины будущих издержек (доходов), тогда как на практике они могут оказаться совершенно другими. Рассогласование (обозначим его как $\delta(t)$) между ожидаемой (априорной) величиной выигрыша (левая часть (1)) и ее фактическим (апостериорным) значением неодинаково для оптимистов и пессимистов. Можно утверждать, что ошибка у оптимиста δ_o гораздо больше, чем у пессимиста δ : $\delta_o > \delta_{п}$. Более того, у оптимиста ошибка тяготеет к положительным значениям, ибо он, как правило, переоценивает будущий экономический эффект, тогда как у пессимиста ошибка тяготеет к отрицательным значениям, ибо он постоянно перестраховывается.

Эффект третьего рода связан с тем, что возникновение положительной ошибки ведет к пересмотру планов и, разумеется, к изменению самого горизонта планирования. При этом правомерно предположить, что оптимист и пессимист по-разному реагируют на ошибки в своих прогнозах. Будем полагать, что оптимист при ошибке $\delta(t) > 0$ либо не пересматривает величину своего горизонта планирования, либо пересматривает его в сторону увеличения: $\Delta\tau/\delta(t) \geq 0$. Соответственно пессимист при обнаружении ошибки жестко корректирует горизонт планирования в сторону уменьшения: $\Delta\tau/\delta(t) < 0$. Это означает, что систематические положительные ошибки в прогнозах приводят к тому, что в последующих проектах пессимист будет придерживаться более скромного горизонта планирования и это будет уменьшать и его собственную инновационную восприимчивость, и инновационность всей экономики. У оптимиста такого рода ошибки не ведут к автоматическому отторжению инноваций, и он

продолжает надеяться на лучшее, сохраняя большой горизонт планирования.

Таким образом, феномен оптимизма (пессимизма) может быть интегрирован в схему (1) и выступать в качестве явного компонента инновационного процесса. В терминах нашей схемы можно дать формальное разграничение между оптимистом и пессимистом, которое определяется следующим комплексом условий:

$$\left\{ \begin{array}{l} \tau_o > \tau_{\Pi} \\ \delta_o > \delta_{\Pi} \\ \delta_o > 0 \\ \delta_{\Pi} \text{любого знака (как правило } \delta_{\Pi} \leq 0) \\ \Delta\tau_o / \delta_o \geq 0 \text{ при } \delta_o > 0 \\ \Delta\tau_{\Pi} / \delta_{\Pi} < 0 \text{ при } \delta_{\Pi} > 0 \end{array} \right.$$

(5)

Однако условие (5) представляется слишком общим и, строго говоря, требует некоторого уточнения. Например, тезис о том, что горизонт планирования у оптимиста выше, чем у пессимиста, не вызывает сомнений, но не ясно, где та количественная грань τ^* , за которой собственно и происходит разделение между этими двумя группами субъектов. Судя по всему, эта грань условна, и ее можно определить только на основе некоего консенсуса. Например, можно предположить, что в разряд пессимистов следует отнести всех людей, чей горизонт планирования меньше трех лет ($\tau^*=3$ года). Тогда с помощью несложных расчетов можно показать, что в среде российского малого и среднего бизнеса доля пессимистов составляла 81,5% [7]. Сравнение величины τ^* с периодом окупаемости $\tau_{ок}$ проекта является наиболее содержательным; если же $\tau^*=\tau_{ок}$, то разница между поведением пессимистов и оптимистов становится очевидной и принципиальной.

По всей вероятности, аналогичный подход может быть применен и в отношении характеристики ошибки, которая также может иметь свой предел $\delta^*>0$.

Тогда разграничение между пессимистами и оптимистами может быть уточнено:

$$\left\{ \begin{array}{l} \tau_{\Pi} < \tau^* < \tau_0 \\ \tau^* > 0 \\ \delta_{\Pi} < \delta^* < \delta_0 \\ \delta^* > 0 \\ \Delta\tau_0 / \delta_0 \geq 0 \text{ при } \delta_0 > 0 \\ \Delta\tau_{\Pi} / \delta_{\Pi} < 0 \text{ при } \delta_{\Pi} > 0 \end{array} \right. \quad (6)$$

Условие (6) формализует различия между оптимистами и пессимистами и за счет этого позволяет лучше понять роль оптимизма в запуске институциональных и технологических инноваций. Можно предположить, что во многих случаях больший горизонт планирования и большие ожидания от будущего, характерные для оптимиста, могут стать решающими для того, чтобы новый институт или новая технология стартовали, и начался процесс замены старого хозяйственного уклада на новый. Впоследствии даже не оправдавшиеся ожидания от инноваций не смутят оптимиста, и он будет по-прежнему использовать правило (1) со своими благоприятными параметрами. В это же самое время в тех же самых условиях пессимист откажется от инноваций и тем самым останется в рамках неэффективного хозяйственного уклада, что равносильно возникновению институциональной или технологической ловушки. Следовательно, оптимизм является естественным средством преодоления таких ловушек.

Несложно показать на численных примерах, что даже незначительный выигрыш в горизонте планирования и небольшая переоценка будущих доходов могут дать принципиально иное управленческое решение. Таким образом, оптимизм вполне правомерно рассматривать как «сильный» фактор внедрения разнообразных инноваций.

Если же говорить о воздействии на настроение людей, то здесь можно говорить об оптимистичных и пессимистичных культурах. Например, США традиционно воспринимались в качестве страны с большими

возможностями, а потому коренное население страны и эмигранты культивируют высокую инновационную активность, надеясь на то, что все их издержки рано или поздно окупятся. Россия наоборот традиционно страдала от излишнего пессимизма, что блокировало многие прогрессивные начинания. Одним из доказательств данного тезиса может служить русская литература XIX века, главным лейтмотивом которой была идея лишнего человека и его обреченности на непонимание со стороны всего остального общества.

Неким перерывом в истории русского пессимизма может восприниматься период существования СССР и социалистической идеологии, когда властями централизованно насаждалась вера в светлое будущее. По всей вероятности, эта пропаганда некоторое время действительно работала, ибо именно оптимизмом населения, строящего новое общество, можно хотя бы частично объяснить те технологические успехи, которые были сделаны страной в течение 40-50 лет. Продолжая данную линию, можно предположить, что оптимизм советского народа в 70-80-х годах начал иссякать, что выразилось в системном отторжении достижений научно-технического прогресса.

Сказанное подводит к тому, что сегодня России необходимо начать большую работу по формированию привлекательного образа будущего, который мог бы стать источником оптимизма самых широких масс. В сочетании с остальными методами увеличения горизонта планирования это может дать вполне ощутимый результат. В противном случае любые спады и просчеты будут вести к катастрофическому сокращению горизонта планирования и консервации сложившихся технологических и институциональных укладов.

Помимо глобального культурологического аспекта оптимизма имеется его прикладное звучание. Примером тому может служить практика ограничения возраста для занятия тех или иных должностей. Так, сегодня в России возраст ректора университета и декана факультета ограничивается 65 годами. Насколько оправдан такой подход?

На наш взгляд, в условиях, когда ожидаемая продолжительность жизни мужчин в России составляет меньше 60 лет, можно ожидать, что после 65 лет человек просто автоматически превращается в пессимиста, ограничивая свой горизонт планирования несколькими годами, тогда как многие проекты по реформированию и развитию университетов и факультетов требуют десятилетий. Учитывая необходимость реформ большинства вузов страны, можно предположить, что занятие высоких административных должностей должно базировать на двух, казалось бы, противоречащих друг другу принципов. Первый – администратор должен иметь возраст, позволяющий ему строить далеко идущие планы. По всей видимости, это возраст до 60 лет. Второй принцип – срок, на который выбирается или назначается администратор, должен составлять 7-10 лет. За такое время можно осуществить масштабные преобразования. Если же воспользоваться такой схемой, то сразу следует ввести процедуру экспертизы программы каждого претендента на указанную должность. Впоследствии эта процедура должна дополняться мониторингом выполнения выбранным (назначенным) администратором своей программы.

Предлагаемые принципы позволяют задействовать природный оптимизм людей зрелого возраста и блокировать приход к власти людей с доминированием пессимистического настроения.

4. Оптимизм как необходимость в современном обществе. Говоря о различиях в мировосприятии людей, надо отметить, что оптимизм становится почти безальтернативной философией жизни. Это связано с тем, что сегодня многие социальные и экономические процессы для своей полной завершенности требуют гораздо больше времени, чем раньше. Иными словами, длительность многих экономических циклов возрастает и их запуск объективно требует больших горизонтов планирования, а, следовательно, изрядного оптимизма. Проиллюстрируем этот простой тезис на примере олимпийского делового цикла.

Так, по оценке Р.М.Нуреева и Е.В.Маркина, олимпийский деловой цикл, включающий в себя весь процесс по подготовке, организации, проведению и использованию результатов Олимпийских игр, постепенно удлиняется. Так, если в начале XX века олимпийский деловой цикл составлял 3-4 года, то в 50-60 гг. он вырос до 7 лет, в 70-е – до 8 лет, в 80-е – до 9 лет, а начиная с середины 90-х годов он длится уже 10 лет [16, с.126]. Таким образом, вхождение страны в олимпийскую гонку уже автоматически предполагает основательный оптимизм властей.

Но это еще не все, ибо возможны разные модели организации и финансирования Олимпийских игр: частная, государственная и смешанная. Здесь также обнаружены определенные закономерности, которые могут быть сведены к следующим положениям. Так, при доминировании в модели организации Олимпийских игр частных капиталов наблюдается быстрый коммерческий успех мероприятия и инвесторы к концу олимпийского делового цикла получают запланированную прибыль [16, с.132]. Это означает, что частные инвесторы, ввязывающиеся в столь долгосрочный проект, проявляют недюжинный оптимизм, благодаря которому и обеспечивают себе коммерческий успех. В ряде случаев, когда в модели организации Олимпийских игр доминирует государственное финансирование, весь проект, как правило, оказывается убыточным, но после Олимпийских игр наблюдается продолжающийся экономический рост с сопутствующим ему ростом качества жизни населения. В данном случае государство, идущее на убыточность своих вложений в рамках 10-летнего периода, демонстрирует стратегический оптимизм, перенося возможные выгоды на более отдаленный срок.

Приведенный пример с олимпийским деловым циклом является, скорее, типовым, нежели уникальным. Например, нечто подобное происходит и с циклом по организации чемпионатов мира по футболу, который в последние годы также заметно удлинился. Например, в конце 2009 года руководство Японии отказалось участвовать в борьбе за чемпионат мира 2018 года, посчитав страну еще не готовой к этому и

решив начать работу по подготовке активных действий за право провести чемпионат в 2022 году [17]. Тем самым указанный деловой цикл, включающий в себя еще и стадию стратегического планирования и принятия решений, в целом составляет уже 13 лет.

Таким образом, оптимистичное мировосприятие служит основой длительных горизонтов планирования и высокой инновационной активности общества. Без этого успех на длинной временной дистанции невозможен.

5. Оптимизм, пессимизм и реализм: уточнение понятий и переосмысление содержания. Все вышеизложенное подводит к необходимости упорядочить наши представления о таких трех взаимосвязанных явлениях, как оптимизм, пессимизм и реализм.

Прежде всего, следует отметить, что на современном этапе развития науки этологи и психологи связывают оптимизм и пессимизм с уровнем врожденной агрессивности субъекта. Так, по утверждению американских исследователей-психологов Дж.Сатерфилда и М.Зелингмана, тот, кто реагирует на неблагоприятные факторы более оптимистично, должен быть предсказуемо более агрессивен и брать на себя больше рисков, в то время как более пессимистичная реакция приводит к большей пассивности и осторожности [18]. Таким образом, оптимизм – это большая решительность в осуществлении намеченных планов, большая склонность к риску и меньшая чувствительность к провалам и поражениям. Данные представления полностью соответствуют рассмотренным нами качествам оптимистов.

Следовательно, оптимизм представляет собой систематическое завышение будущего успеха (прибыльности) проекта с сопутствующей ему толерантностью к риску. Иными словами, оптимист отдает предпочтение выгоде над риском, тогда как пессимист наоборот. Если оптимист максимизирует выгоду при высокой терпимости к риску, то пессимист минимизирует риск при некоторой гарантированной выгоде.

Из сказанного вытекает сбалансированное отношение к оптимизму и пессимизму – ни то, ни другое не является однозначно хорошим или плохим явлением. Эти два вида эмоций уравнивают друг друга. Так, оптимизм генерирует новые начинания и тем самым повышает инновационность экономической системы; без него в условиях тотального пессимизма общество скатилось бы к застою с отсутствием инноваций. Однако пессимизм стабилизирует общество, делая его функционирование более осмысленным и предсказуемым; без него в условиях тотального оптимизма наблюдалось бы повальное прожектерство с огромным числом банкротств, разорений и деловых неудач с последующим вхождением общества в состояние полного хаоса. В зависимости от пропорций между оптимистами и пессимистами формируется та или иная линия на развитие или консервацию экономики.

Теперь можно дать строгую классификацию оптимизма, пессимизма и реализма. Последнее является неотъемлемым дополнением к предыдущим двум понятиям, делая систему категорий полной и непротиворечивой. Здесь сразу следует указать на одну явную и очень интересную аналогию, а именно, на понятия альтруизма, эгоизма и зависти. Как известно, эти понятия отличаются только знаком производной в функции полезности субъекта. Так, если функция полезности i -го субъекта U_i зависит от набора неких благ x и функции полезности j -го субъекта U_j , то есть $U_i=f(x,U_j)$, то при $\partial U_i/\partial U_j>0$ человек является альтруистом, при $\partial U_i/\partial U_j<0$ – завистником, а при $\partial U_i/\partial U_j=0$ – эгоистом [18, с.253]. Похожий подход можно использовать и при определении оптимизма, пессимизма и реализма. Основой для разграничения трех состояний, на наш взгляд, выступает ошибка в прогнозируемой (ожидаемой) выгоде. Тогда при $\delta>0$ субъект является оптимистом, при $\delta<0$ – пессимистом, при $\delta=0$ – реалистом. Иными словами, систематическое переоценивание ситуации представляет собой оптимизм, систематическое недооценивание – пессимизм, систематическое точное предвидение событий – реализм. Параметры, связанные с горизонтом планирования, являются в каком-то смысле

вторичными и производными от величины ошибки; они дополняют данное определение, но не подменяют его.

Аналогия между альтруизмом, эгоизмом и завистью с одной стороны и оптимизмом, реализмом и пессимизмом – с другой, состоит не только в расщеплении режима функционирования системы в зависимости от знака искомого показателя. На наш взгляд, отмеченная аналогия гораздо глубже. Например, Г.Беккер сформулировал чрезвычайно важный тезис, известный как теорема об испорченном ребенке, согласно которому наличие в семье бенефактора (главы), культивирующего альтруистичное поведение, приводит к аналогичному поведению всех остальных членов семьи (бенефициариев), даже если среди них есть закоренелые эгоисты («испорченный ребенок») [19, с.252]. Как справедливо отметил Р.И.Капелюшников, данная теорема подводит к пониманию того факта, что у альтруистов больше шансов на выживание в процессе естественного отбора, а потому феномен альтруизма по мере развития человечества должен получать все большее распространение [19, с.662]. Нечто подобное можно утверждать и в отношении оптимизма, ибо его наличие ведет к росту эффективности экономики и к собственно эволюции. По-видимому, по мере развития цивилизации в ней должно все больше появляться оптимистично настроенных субъектов, нацеленных на реализацию сложных проектов; пессимисты же, наоборот, из-за их низкой инновационной активности будут терять конкурентоспособность и вытесняться с рынка.

Таким образом, альтруизм и оптимизм, аккумулируя положительные экономические эффекты, оказываются ответственны за прогресс человеческой цивилизации. Именно эти эффекты способствуют «выдергиванию» общества из институциональных и технологических ловушек, в которые оно периодически попадает.

Относительно оптимизма и пессимизма хотелось бы отметить еще один интересный момент. Дело в том, что нейроэкономикой уже накоплены доказательства того, что правое полушарие человека более

активно реагирует на выигрыши, а левое – на потери [20, с.490]. Этому обстоятельству можно дать и несколько иную интерпретацию: правое полушарие, ответственное за интуитивные решения, ведает возможностями, тогда как левое полушарие, ответственное за логические схемы, учитывает риски. Следовательно, в правом полушарии формируются представления и решения о прибыльности проектов, а в левом полушарии – об их рискованности. Тогда логично предположить, что доминирование правого полушария над левым ведет к переоценке возможностей и недооценке риска, а доминирование левого полушария над правым – к переоценке риска и недооценке возможностей.

В контексте сказанного вполне правомерно выдвинуть следующую рабочую гипотезу: оптимизм, для которого характерна положительная ошибка относительно исхода событий, порождается доминированием правого полушария, а пессимизм, для которого характерна отрицательная ошибка, порождается доминированием левого полушария. Если же наблюдается относительно равномерное развитие обоих полушарий головного мозга, то наблюдается некое ментальное равновесие, которое в науке получило название «равновесия солнечных пятен» [21, с.838]. Таким образом, реализм может трактоваться как равновесие между ожиданием и действительностью, а оптимизм и пессимизм – как отклонения от этого равновесия в положительную и отрицательную зону соответственно. Насколько нам известно, такая трактовка данных видов эмоционального настроения приводится впервые.

Намеченные аналогии с физиологическими свойствами организма можно продолжить. Например, оптимизм, как правило, предполагает больший горизонт планирования. В то же время известно, что повреждение фронтальных (или вентромедиальных) лобных долей мозга приводит к затруднениям в решении задач, требующих планирования и координации во времени [20, с.488]. Следовательно, некоторые нарушения мозга могут автоматически порождать негативный настрой экономических агентов.

Вышеизложенное может породить вполне законный вопрос: а как соотносятся физиологическая и культурная основы оптимизма?

На наш взгляд, здесь нет принципиального противоречия. По-видимому, эти два базиса являются во многом комплиментарными. Кроме того, между ними есть вполне зримая связь. Так, свойство нейропластичности мозга позволяет ему адаптироваться под культурные установки, а сама культура формируется на основе специфической ментальности народа. Налицо прямые и обратные связи.

6. Оптимизм, пессимизм и экономический цикл. Вполне логично было бы предположить, что такие эмоциональные установки, как оптимизм и пессимизм, не являются абсолютно постоянными и неизменными, а подлежат определенной коррекции и эволюции. По всей видимости, можно предположить наличие в обществе «неисправимых» оптимистов и пессимистов, которые при любых обстоятельствах придерживаются той или иной стратегии. Однако в большинстве случаев на длинной дистанции экономические агенты пересматривают свои стратегии в отношении будущего.

По всей вероятности доминирование оптимистичных и пессимистичных настроений напрямую связано с фазами экономического цикла. Так, экономический рост и надувание финансовых пузырей базируются на оптимистичных стратегиях субъектов, тогда как рецессия и сдувание пузырей сопряжены с пессимистическими настроениями. Тем самым доля оптимистов в экономике может сильно и резко меняться, приводя к переходу из одной фазы цикла в другую.

Подобная трактовка событий является вполне естественной, но при этом она позволяет глубже понять роль эмоционального настроения хозяйственных участников на ход экономического развития. Так, ответственность за надувание финансовых пузырей и нарастание рискованных операций ложится на оптимистов, тогда как катастрофичное падение рынков и «проколы» пузырей оказываются на совести пессимистов. Факта жесткого разграничения фаз делового цикла уже

достаточно для того, чтобы понять второстепенный характер когорты реалистов. По всей видимости, эта прослойка субъектов весьма незначительна и не способна не только определять направленность развития, но и хотя бы частично стабилизировать ситуацию при возникновении нежелательных событий.

В литературе уже отмечалась связь между фазами цикла и состояниями рынка доверия [7]. Теперь эта связь может быть уточнена: при надувании пузыря наблюдается избыточное доверие экономических агентов, что эквивалентно формированию оптимистичных настроений и переоценке реальной ситуации; при развитии кризисных процессов имеет место дефицит доверия, что равносильно пессимистичным настроениям, избыточным страхам и инвестиционной пассивности.

К сказанному можно добавить еще один аспект, связанный с формированием двух фаз экономического цикла – ментальной интериоризации и экстериоризации [22]. В момент кризиса ментальная жизнь экономических агентов претерпевает серьезные метаморфозы, приводя к осмыслению окружающего мира и поиску новых рынков и путей развития. На траектории роста, наоборот, происходит экспансия накопленных знаний в виде распространения новых товаров и услуг, расширения рынков вплоть до их полного насыщения. Несложно видеть, что экспансия поддерживает оптимистичные настроения и взаимное доверие участников рынка, в то время как интериоризация и ментальный уход людей вглубь себя инициируется непосредственно кризисом и волной общественного пессимизма.

Разумеется, некоторые из рассмотренных выше гипотез и аналогий со временем могут быть самым серьезным образом скорректированы. Однако нам хотелось обратить внимание на существование глубинной связи между эмоциями (оптимизмом и пессимизмом), физиологией (строением и свойствами мозга), характером принимаемых решений (запуском проекта или отказом от него), культурой и инновационностью экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы// «Экономика и математические методы», Т.35, №2, 1999.
2. *Балацкий Е.В.* Функциональные свойства институциональных ловушек// «Экономика и математические методы», №3, 2002.
3. *Балацкий Е.В.* Экономический рост и технологические ловушки// «Общество и экономика», №11, 2003.
4. *Балацкий Е.В.* Инновационные стратегии компаний на развивающихся рынках// «Общество и экономика», №4, 2004.
5. *Балацкий Е.В.* Роль дисконта в инвестиционных решениях// «Общество и экономика», №5-6, 2004.
6. *Балацкий Е.В.* Механизм взаимообусловленности инноваций и экономического роста/ В альманахе: Наука. Инновации. Образование. Выпуск 2. М.: Языки славянской культуры, 2007.
7. *Балацкий Е.В.* Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики// «Общество и экономика», №2, 2009.
8. *Полтерович В.М.* Принципы формирования национальной инновационной системы// «Проблемы теории и практики управления», № 11, 2008. 9. *Полтерович В.М.* Проблема формирования национальной инновационной системы// «Экономика и математические методы», №2, 2009.
10. *Цирель С.В.* Великая альтернатива: нанотехнологии и природопользование// «Капитал страны», 06.07.2009.
11. *Ядов В.А.* Социологические исследования. Методология, программа, методы. 3-е изд. Самара, Издательство Самарского университета, 1995.
12. *Кесельман Л.Е., Мацкевич М.Г.* Вариации на тему оптимизма// «Смена», 01.1995.
13. *Кесельман Л.Е., Мацкевич М.Г.* В Петербурге стало больше «индивидуальных оптимистов»// «Санкт-Петербургское эхо», 05.1993.

14. **Кесельман Л.Е., Мацкевич М.Г.** Экономический оптимизм/пессимизм в трансформирующемся обществе/
www.nir.ru/sj/sj/12kesel.htm.

15. **Гладуэлл М.** Гении и аутсайдеры: Почему одним все, а другим ничего? М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

16. **Нуреев Р.М., Маркин Е.В.** Олимпийский деловой цикл как экономический институт/ В сб.: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы международной конференции. Вып.1. М.: ГУУ, 2009.

17. **Яшина Г.А.** Япония вновь выбирает долгосрочные планы// «Капитал страны», 26.12.2009.

18. **Толкачёва Е.В.** Аттрактивность и лидерство в управлении// «Капитал страны», 15.12.2009.

19. **Беккер Г.С.** Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

20. **Смит В.** Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия). М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008.

21. **Поманский А.Б., Трофимов Г.Ю.** Математические модели в теориях экономического цикла// «Экономика и математические методы», №5, 1989.

22. **Балацкий Е.В.** Ментальный цикл «интериоризация-экстериоризация» и рынок эмоций// «Общество и экономика», №10, 2009.