

# Вопросы<sup>TM</sup> ЭКОНОМИКИ

[www.vopreco.ru](http://www.vopreco.ru)

В НОМЕРЕ :

Экономическая политика 2010 года:  
в поисках инноваций

---

Нейролингвистический подход  
к экономической науке

---

Российская статистика на современном этапе

---

2

2 0 1 1

---

---

# CONTENTS

---

---

## MACROECONOMIC POLICY

<b>V. Mau</b> — Economic Policy in 2010: In Search of Innovations .....	4
<b>S. Aleksashenko, V. Mironov, D. Miroshnichenko</b> — Crisis and Anti-crisis Package in Russia: Targets, Scale, Efficiency .....	23

## PROBLEMS OF THEORY

<b>C. Herrmann-Pillath</b> — A Neurolinguistic Approach to Performativity in Economics.....	50
--	----

## URGENT PROBLEMS OF RUSSIAN STATISTICS

<b>I. Eliseeva</b> — Russian Statistics Today .....	75
<b>V. Bessonov</b> — Analysis of Short-term Trends in the Russian Economy: How to Clear the “Fog of the Present” away? .....	93

## THE CASE OF INVOLVING STUDENTS IN RESEARCH ACTIVITIES

<b>A. Yudanov et al.</b> — Research University in Action: Experience from the “Russian Gazelles” Project .....	109
<b>S. Avdasheva, A. Shastitko</b> — Economic Analysis in Cases Settled According to the Law “On the Protection of Competition” .....	122

## DEBATING-SOCIETY

<b>A. Golubev</b> — Economy as an Organism.....	140
---	-----

## NOTES AND LETTERS

<b>I. Mal'tseva, S. Efremov</b> — French-Russian Partnership in Innovation Development: Preliminary Results of the Year of France in Russia .....	152
--	-----

---

<b>Abstracts</b> .....	158
------------------------	-----

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

---

### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

<b>В. Мау</b> — Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций.....	4
<b>С. Алексахенко, В. Миронов, Д. Мирошниченко</b> — Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность .....	23

### ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

<b>К. Херман-Пилат</b> — Нейролингвистический подход к перформативности в экономической науке .....	50
--	----

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ СТАТИСТИКИ

<b>И. Елисеева</b> — Российская статистика на современном этапе.....	75
<b>В. Бессонов</b> — Анализ краткосрочных тенденций в российской экономике: как рассеять «туман настоящего»? .....	93

### ИЗ ОПЫТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ К НИР

Исследовательский университет в действии: опыт проекта «Русские газели» ....	109
<b>С. Авдашева, А. Шаститко</b> — Экономический анализ в делах о нарушении закона «О защите конкуренции».....	122

### ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

<b>А. Голубев</b> — Экономика как организм .....	140
--	-----

### ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

<b>И. Мальцева, С. Ефремов</b> — Франко-российское партнерство в области инновационного развития: предварительные итоги года Франции в России ..	152
---	-----

---

Аннотации к статьям номера (на английском языке) .....	158
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» .....	160

*В. МАУ,  
доктор экономических наук,  
ректор Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА 2010 ГОДА: В ПОИСКАХ ИННОВАЦИЙ\***

### **Глобальный кризис в 2010 году**

Если рубеж 2009–2010 гг. был временем оптимистических ожиданий преодоления глобального кризиса, то к началу 2011 г. стали доминировать сдержанность и ориентация на сохранение экономических трудностей на протяжении достаточно длительного периода. В конце 2009 г. мир вздохнул с облегчением: худшего не произошло, удалось избежать глобальной экономической катастрофы, устояла финансовая система, восстановился экономический рост, безработица находилась в приемлемых рамках. Широко распространились надежды на скорое завершение кризиса и восстановление устойчивой положительной динамики социально-экономического развития, характерной для предыдущего десятилетия.

Наши оценки были более сдержанными<sup>1</sup>. Мы утверждали, что начавшийся в 2008 г. кризис носит системный характер и завершится, когда произойдет структурная трансформация мировой экономики, включая формирование новых моделей экономического регулирования, мирохозяйственных связей и международных валютных отношений. Такая перестройка будет длительной и потребует новых институтов и механизмов экономического развития. Это будет период неустойчивости и колебаний, подобное состояние можно охарактеризовать как *турбулентное*.

Прошедший год подтвердил справедливость данного вывода применительно как к мировой экономике, так и к России. Экономический рост действительно восстановился, хотя его темпы существенно ниже, чем в докризисный период (исключение составляет Германия).

---

\* Автор выражает искреннюю признательность С. Г. Синельникову-Мурылеву, А. В. Моисееву и О. В. Кочетковой за помощь при подготовке данной статьи.

<sup>1</sup> См.: Российская экономика в 2009 году. М.: ИЭПП, 2010; *Мау В.* Глобальный кризис: опыт прошлого и вызовы будущего // Экономическая политика. 2009. № 4; *Мау В.* Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. 2010. № 2.



Однако выход из рецессии не тождествен завершению кризиса, как и сам кризис начался задолго до нее. Экономический рост в минувшем году был в основном результатом усилий правительств, то есть увеличения бюджетных расходов. Политика масштабных денежных вливаний в США (quantitative easing) беспрецедентна, а неясность ее средне- и долгосрочных перспектив ставит под сомнение устойчивость глобальной денежной системы. Хотя частный спрос вырос, пока он не стал главным двигателем экономики, что ухудшает перспективы макроэкономической устойчивости ведущих стран. Более оптимистичной была ситуация на многих развивающихся рынках, где рост, расширение занятости и приток капитала взаимно обуславливают друг друга.

В ряде стран зоны евро финансовый кризис перешел в открытую фазу, когда Греция и Ирландия были вынуждены прибегнуть к международной помощи (МВФ и ЕС). Под сильным давлением находятся экономики ряда других стран ЕС (Испании, Португалии, Италии), что может сказаться на перспективах евро как единой европейской валюты. С макроэкономической точки зрения кризис в Европе все больше напоминает кризис в Латинской Америке в 1980-е годы, когда в результате безудержных заимствований многие страны региона попали в ловушку выбора между неплатежеспособностью и экономическим ростом. Причем на грани банкротства оказались тогда не только страны-должники, но и их кредиторы — крупнейшие американские банки. Преодолеть кризис удалось в результате системных и взаимообусловленных усилий должников и кредиторов, когда первые взяли на себя обязательства коренным образом изменить свою экономическую политику, а вторые согласились списать часть (иногда существенную) долга<sup>2</sup>.

В развитых странах борьба с кризисом велась по двум основным направлениям. США как эмитент главной резервной валюты и «производитель долга» для остального мира пошли по пути беспрецедентно мягкой денежной политики, выпуская доллары для финансирования расходов государственного бюджета. Иными словами, они проводили политику, диаметрально противоположную рекомендациям, которые традиционно предлагали странам, переживающим финансовый кризис. (Впрочем, страна — эмитент мировой резервной валюты может позволить себе осуществлять неортодоксальную бюджетно-денежную политику.) Фактически США продолжают придерживаться «экономики спроса», стимулируя рост расходов как государственного бюджета, так и домохозяйств.

Европейские страны в основном перешли к политике бюджетного ужесточения. Это характерно как для находящейся в относительно благоприятном положении Германии, так и для кризисных Португалии или Греции. Речь идет о сокращении бюджетных расходов (и соответственно дефицита) и одновременном введении налоговых стимулов для бизнеса. Здесь делают акцент на «экономике предложения».

Можно сказать, что в 2010 г. завершился первый этап кризиса (предотвращение экономического коллапса) и начался второй — вы-

---

<sup>2</sup> Интересный сравнительный анализ современного кризиса в ряде европейских стран и в Латинской Америке в 1980-е годы см. в: *Rathbone J. P.* Eurozone Can Learn Grim Latin Lessons // *Financial Times*. 2010. Dec. 22.

работка новой модели социально-экономического развития. Из первого этапа мир вышел ослабленным и пока не обновленным (см. рис. 1 и табл. 1). Ведущие страны и их институты, ответственные за экономическую и денежно-финансовую политику, научились скоординированно принимать антикризисные меры. Теперь предстоит совместно выработать новую модель роста — устойчивого, динамичного, опирающегося прежде всего на частный спрос, а не на государственные расходы.



Рис. 1

Т а б л и ц а 1

Динамика ВВП (в % к предыдущему году)												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Спра- вочно, 2010 г. в % к 2007 г.
Россия	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,9	3,8	0,6
США	4,1	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9	0	-2,6	2,7	0,0
Канада	5,2	1,8	2,9	1,9	3,1	3,0	2,8	2,2	0,5	-2,5	3,0	1,0
Великобритания	3,9	2,5	2,1	2,8	3,0	2,2	2,8	2,7	-0,1	-5,0	1,8	-3,4
Франция	4,1	1,8	1,1	1,1	2,3	2,0	2,4	2,3	0,1	-2,5	1,6	-0,9
Германия	3,5	1,4	0	-0,2	0,7	0,9	3,6	2,8	0,7	-4,7	3,5	-0,6
Греция	4,5	4,2	3,4	5,9	4,4	2,3	4,5	4,3	1,3	-2,3	-3,9	-4,9
Испания	5,0	3,6	2,7	3,1	3,3	3,6	4,0	3,6	0,9	-3,7	-0,2	-3,1
Япония	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-5,2	3,7	-2,9
Мексика	6,0	-0,9	0,1	1,4	4,0	3,2	4,9	3,3	1,5	-6,6	5,0	-0,4
Китай	8,4	8,3	9,1	10,1	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,1	10,3	31,9
Зона евро	4,0	1,9	0,9	0,8	1,9	1,8	3,1	2,8	0,3	-4,1	1,7	-2,1
ОЭСР, всего	4,2	1,2	1,7	2,0	3,2	2,8	3,1	2,7	0,3	-3,4	2,8	-0,3

Источник: OECD.

Важным итогом года стал окончательный (как представляется) отказ от иллюзии относительно возможностей и перспектив государственного регулирования экономики. Из-за шока первого этапа кризиса в нем стали обвинять либеральную экономическую модель, раздавались призывы вернуться к идеологии и практике «большого государства», то есть активного вмешательства правительств в управление национальными экономиками. Вульгарному пониманию экономического либерализма (неолиберализма, или экономики предложения)

как причины кризиса начали противопоставлять вульгарно понимаемое кейнсианство (экономику спроса). Впрочем, вскоре пришло понимание, что кризис можно объяснить *нехваткой* государственного регулирования в той же мере, что и *неспособностью* государства обеспечить адекватное экономическое регулирование. Ответом на кризис должно быть не усиление государственного вмешательства в экономику (тем более в производство), а выработка новых инструментов государственного регулирования, причем с учетом двух принципиальных особенностей: во-первых, регулирования финансовых рынков; во-вторых, регулирования, глобально скоординированного.

Решение сложных экономических проблем, с которыми столкнулся мир (прежде всего развитые страны), требует глубоких структурных реформ, преодоления накопившихся дисбалансов и новой модели роста. Именно в 2010 г. начались дискуссии о ней, а в США даже появился специальный термин для обозначения их предмета — New Normal (новая нормаль)<sup>3</sup>.

1. Предстоит разобраться в вопросах соотношения и взаимосвязи экономик Запада и Востока (прежде всего США и Китая), Севера и Юга (особенно в рамках ЕС). Это предполагает урегулирование глубоких макроэкономических (в первую очередь платежных) дисбалансов.

2. Требуется выработать адекватную модель глобального финансового регулирования, поскольку именно из финансовой сферы исходит основная угроза стабильности. В условиях глобализации регулирование финансовых потоков нельзя ограничивать национальными юрисдикциями.

3. Необходимо реструктурировать крупные социальные секторы развитых стран (включая Россию) — прежде всего пенсионные системы и сферы здравоохранения. Они возникли в индустриальную эпоху и не эффективны в условиях постиндустриальных вызовов (как демографических, так и собственно экономических).

4. Нужно сформировать новую международную валютную систему, понять, какие валюты будут играть роль мировых. При этом важно избежать валютных войн и гонки девальваций, на грани чего мир оказался осенью 2010 г.

Решение всех названных проблем требует времени, причем не только и не столько на принятие решений, сколько на их интеллектуальное осмысление и выработку вариантов действий. Именно эти вопросы актуальны на новом этапе кризиса, в который мир вступил в 2010 г. Этот этап будет продолжаться и в текущем году.

### **Экономическая политика России: между кризисом и модернизацией**

В 2010 г. в России в основном продолжалась экономическая политика предыдущего года. Однако акцент теперь был сделан не на спасении отдельных экономических агентов (предприятий, банков), а на

<sup>3</sup> См.: Юдаева К. New Normal для России // Экономическая политика. 2010. № 6.

поддержании условий для обеспечения экономической и социальной стабильности. Банки и фирмы стали возвращать долги государству, одновременно вновь начался рост внешних заимствований большого бизнеса (в отличие от предыдущих лет теперь кредиты брали преимущественно предприятия нефинансового сектора).

В России восстановился экономический рост (см. рис. 2), но его темп был заметно ниже, чем в 2000—2007 гг. Как и в предыдущие годы, рост был выше, чем в развитых странах, но ниже, чем в Китае, Индии и Бразилии. Правда, из-за сильного спада в разгар кризиса (9% ВВП и почти 15% в промышленности) задача восстановления экономики существенно усложнилась (как и вхождения России в пятерку самых крупных по объему ВВП стран к 2020 г.).

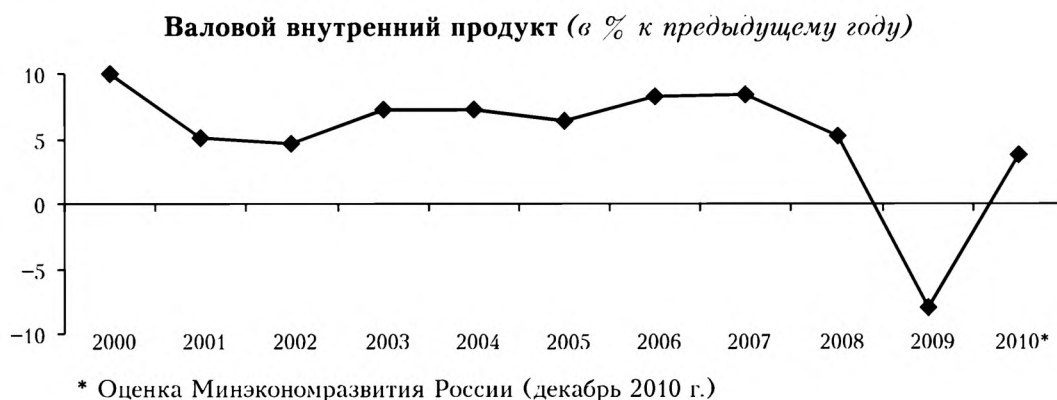


Рис. 2

Рассмотрим наиболее важные проблемы в экономическом развитии России в минувшем году. Они останутся в центре экономической политики и в году текущем.

*Существенное обострение финансовой (бюджетной) ситуации.* В Россию вновь вернулся бюджетный дефицит, которого страна не знала на протяжении почти десяти лет (см. рис. 3). После финансового кризиса 1989—1998 гг., кульминацией которого был дефолт 1998 г., правительство внимательно отслеживало бюджетные проблемы и добивалось балансирования бюджета. Этому способствовал и рост цен на нефть. На какое-то время сбалансированный бюджет



Рис. 3

стал символом посткоммунистической России и предметом консенсуса новой элиты. Благодаря интенсивному погашению внешнего долга к началу кризиса Россия имела одну из самых низких долговых нагрузок в мире. Разумеется, некоторые политические силы настаивали на увеличении бюджетных расходов, однако они не обладали должным политическим влиянием.

Теперь ситуация изменилась. В 2009 г. страна жила с дефицитом бюджета, и никакой катастрофы не произошло. Элита поняла, что может получить доступ к гораздо бóльшим денежным ресурсам, чем обеспечивают производительность труда и благоприятная внешне-экономическая конъюнктура, к тому же так живут наиболее развитые страны. В результате возникла парадоксальная ситуация: федеральный бюджет стал дефицитным при цене на нефть 80 долл./барр., а еще несколько лет назад при цене 30 долл./барр. он сводился с профицитом (см. рис. 4).

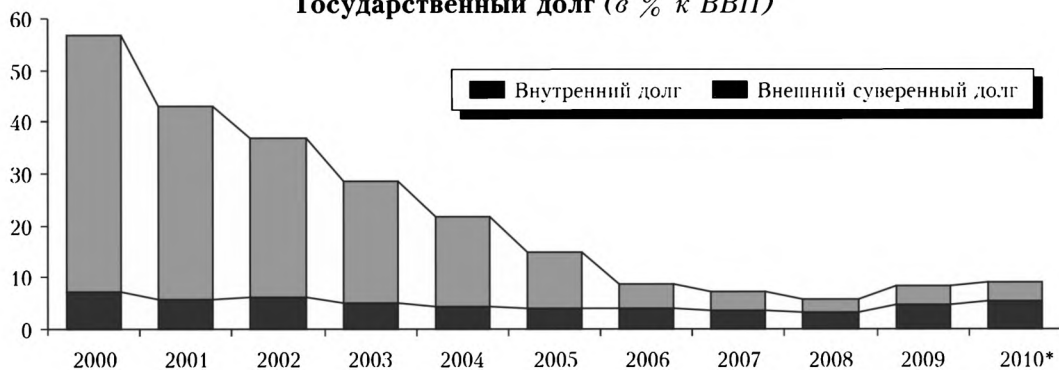
Стоимость нефти марки Urals (долл./барр.)



Рис. 4

Формально ситуация не выглядит тревожной. Уровень государственного долга низкий, и страна имеет возможность заимствовать как в рублях, так и в иностранной валюте (см. рис. 5–6). Бюджетный дефицит не очень большой по сравнению с развитыми странами — 3,5–4% ВВП. Однако при расчетах с исключением рентной составляющей он оказывается выше 13% ВВП. Наша страна находится в сильнейшей

Государственный долг (в % к ВВП)



\* На 1 декабря 2010 г.

Рис. 5

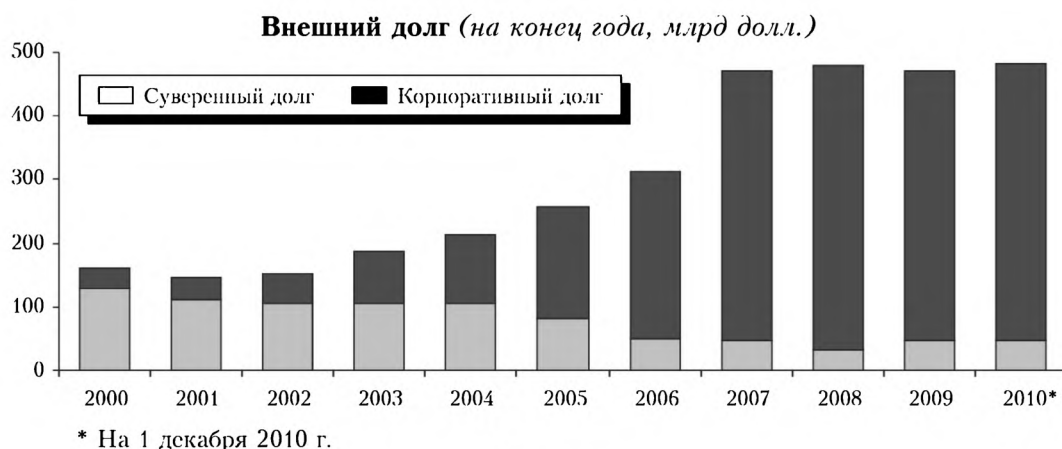


Рис. 6

зависимости от колебаний мировых цен на энергоресурсы, то есть от внешних факторов, на которые мы не можем повлиять.

Ситуация вполне сопоставима с началом 1980-х годов. Тогда советская система казалась исключительно устойчивой, экономика медленно, но росла (на 2–3% в год), государственный долг был невысоким. Доходы от продажи энергоресурсов направлялись на покрытие текущих потребностей бюджета (в основном на военные расходы, закупку продовольствия и товаров народного потребления, а также импортного оборудования для дальнейшего развития нефтегазового сектора). Эта модель представлялась устойчивой в долгосрочном плане, если не навсегда: советское руководство, основываясь на доступном ему историческом опыте, было уверено, что цены на нефть могут только расти. Но когда они упали в шесть раз, уже через пять лет стабильность сменилась финансовой катастрофой. Эти риски вполне реальны и в наше время, но в отличие от начала 1980-х годов сейчас мы хорошо знаем, что цены на нефть могут изменяться в обоих направлениях.

После снижения инфляции в 2009 — первой половине 2010 г. *индекс потребительских цен вновь начал расти*, достигнув по итогам года 8,8%. Иными словами, инфляция остается одной из самых высоких среди стран «большой двадцатки» и сопоставима только с показателями Индии и Турции (см. табл. 2 и рис. 7).

Т а б л и ц а 2

<b>Инфляция, рост потребительских цен (в % к предыдущему году)</b>				
	2007	2008	2009	2010
Россия, по данным ОЭСР	9,0	14,1	11,7	
Россия, по данным Росстата	11,9	13,3	8,8	8,8
G7	2,2	3,0	–0,1	
Турция	8,8	10,4	6,3	8,6
Индия	6,4	8,3	10,9	
Китай	4,8	5,9	–0,7	4,6 (РБК)
Бразилия	3,6	5,7	4,9	5,0
Испания	2,8	4,1	–0,3	1,8
Греция	2,9	4,2	1,2	4,7
США	2,9	3,8	–0,4	1,6
Великобритания	2,3	3,6	2,2	3,3
Канада	2,1	2,4	0,3	
Франция	1,5	2,8	0,1	1,5

Источники: OECD, IMF, РБК.

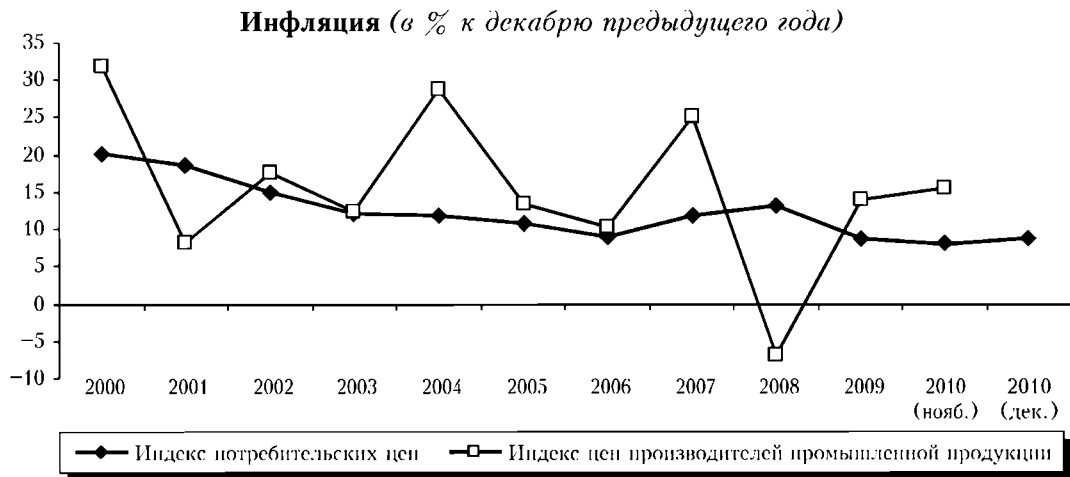


Рис. 7

Отчасти это естественный процесс, сопровождающий возобновление экономического роста. На волне спада рост цен замедлился, однако российская экономика все равно оставалась высокоинфляционной.

Однако есть и два других источника раскручивания инфляции. С одной стороны, это засуха и исключительно низкий урожай зерновых, что отражается на индексе сельскохозяйственного производства (см. рис. 8). С другой стороны, бюджетная политика, так как мощное наращивание бюджетных расходов не может не сказаться на ценах. Свою роль сыграли и монетарные факторы инфляции, поскольку бюджетный дефицит финансировался за счет Резервного фонда и валютных интервенций в период притока капитала в начале года. Важны также инфляционные ожидания, которые порождает экспансионистская бюджетная политика.



Рис. 8

В российских условиях ускорение инфляции создает больше проблем, чем в развитых странах. Там инфляция стала бы фактором (и показателем) оживления производства, и даже последующее ужесточение денежной политики не превысило бы нескольких процентных пунктов. У нас инфляция приводит к повышению процентных ставок: они сохраняются на двузначном уровне, что серьезно тормозит экономический рост.

В этой ситуации следовало ожидать роста заимствований российских фирм на внешних рынках, предлагающих более дешевые

финансовые ресурсы. Действительно, в 2010 г. заимствования стали нарастать, причем особенно активными были нефинансовые институты (в отличие от докризисного периода).

В 2010 г. *Россия столкнулась со значительным оттоком капитала*: он составил 38,3 млрд долл. (см. рис. 9). Ситуация здесь резко отличается от складывающейся в других странах БРИК: в Бразилии, Индии и Китае наблюдается мощный приток капитала. В обоих случаях возникает вопрос, насколько целесообразно ограничить свободу перемещения капитала и установить контроль над его движением, но только для решения противоположных задач: ослабить стимулы к притоку капитала для смягчения волатильности (собственно, Бразилия уже ввела «налог Тобина») или не допустить его опасный отток.



Рис. 9

Отток капитала происходил, хотя российский фондовый рынок был одним из самых быстрорастущих в мире. Однако его ограниченные масштабы (приток портфельных инвестиций составляет незначительную долю в динамике капитала), небольшая глубина, а также крайняя волатильность (колебания в разы, а не на проценты) ослабили интерес к нему со стороны крупных международных инвесторов. Прямых инвестиций в минувшем году было крайне мало (см. рис. 10).

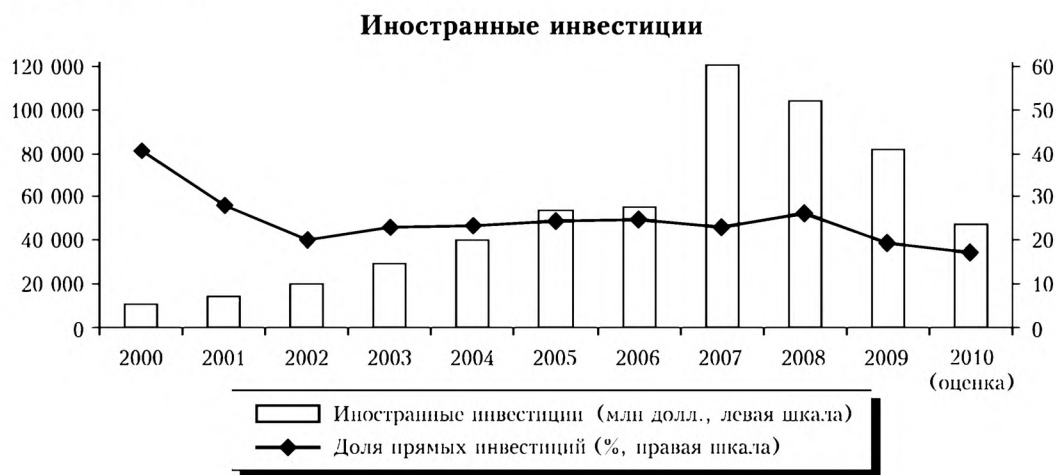


Рис. 10



Можно назвать несколько причин оттока капитала: общая неопределенность перспектив развития экономического кризиса; неопределенность, связанная с предстоящими в России выборами; сохранение высокого уровня коррупции, когда часть расходуемых бюджетами всех уровней средств остается в руках «чиновников», которые предпочитают помещать накопленное в безопасные места (последнее подтверждается относительно небольшими суммами разовых переводов средств за границу, что характерно именно для минувшего года). На наших глазах коррупция из микроэкономического феномена превращается в важный макроэкономический фактор.

Одновременно сокращается сальдо платежного баланса по текущим операциям в связи со значительным ростом импорта, что, в свою очередь, служит реакцией на рост социальных расходов бюджета (см. рис. 11). Возросший платежеспособный спрос ориентируется на дешевые товары, преимущественно импортные. Ситуация 1999 г., когда рост номинальных выплат населению обернулся ростом спроса на отечественные товары (импортозамещением), возможна только при радикальной девальвации национальной валюты — в разы (как в 1998 г.), а не на проценты (как в конце 2008 — начале 2009 г.)<sup>4</sup>.



Рис. 11

Из сказанного можно сделать общий вывод: минувший год отчетливо продемонстрировал, что *Россия перестала быть дешевой страной*, какой она была в 1990-е и на протяжении большей части 2000-х годов. Это касается стоимости и активов, и товаров, и услуг. В условиях кризиса при относительной стабильности валютного курса соотношение доходности операций на рынке и страновых рисков (risk/return) существенно изменилось из-за сохранения высоких рисков и снижения доходности — другие развивающиеся рынки оказываются более надежными при сопоставимом уровне доходности. Отечественные потребительские товары по соотношению цена/качество, как правило, не выдерживают конкуренции с импортом. Эти обстоятельства обусловили отток капитала и снижение сальдо платежного баланса по текущим операциям.

<sup>4</sup> В связи с этим А. Улюкаев заявил в ноябре 2010 г., что при продолжении политики наращивания социальных расходов может возникнуть структурный дефицит текущего счета, на который почти невозможно повлиять через курс рубля (см.: Гайдаровские чтения. 2010. 13 окт. [www.iet.ru/images/READINGS/ulukaev.pdf](http://www.iet.ru/images/READINGS/ulukaev.pdf)).

Опасения, что текущее сальдо может выйти в область отрицательных значений, небезосновательны. Но такое развитие событий нельзя считать неизбежным, поскольку рост спроса на импорт приведет к ослаблению курса рубля, что, в свою очередь, станет фактором ограничения импорта. Это будет зависеть как от действий денежных властей, так и от фискальной политики. Центробанк способен влиять на курсообразование, плавно ослабляя рубль, чтобы сдерживать приток импорта. Правда, такая политика будет противоречить цели таргетирования инфляции и вновь подтвердит, что проблемы отечественного производства для Центробанка важнее, чем обеспечение стабильности цен и национальной валюты.

Перспективы платежного баланса зависят и от характера бюджетной политики. Неумеренная бюджетная экспансия (особенно в части социальных выплат) может стать фактором устойчивого роста спроса на импорт, то есть появления двойного дефицита (бюджета и текущего счета платежного баланса).

*Ситуация на рынке труда к концу 2010 г. оказалась значительно лучше, чем ожидалось в начале года.* К декабрю безработица снизилась на 0,7 млн и достигла 5,7 млн человек, зарегистрированная безработица снизилась на 183,1 тыс. — до 1,9 млн человек (см. рис. 12). Можно сказать, что феномен *jobless recovery* (восстановления производства при отставании в восстановлении занятости), характерный для системных кризисов, в России не наблюдается. С точки зрения социально-политической стабильности такую ситуацию можно только приветствовать. Однако у нее есть два возможных объяснения, которые не позволяют оценивать восстановление рынка труда однозначно позитивно.

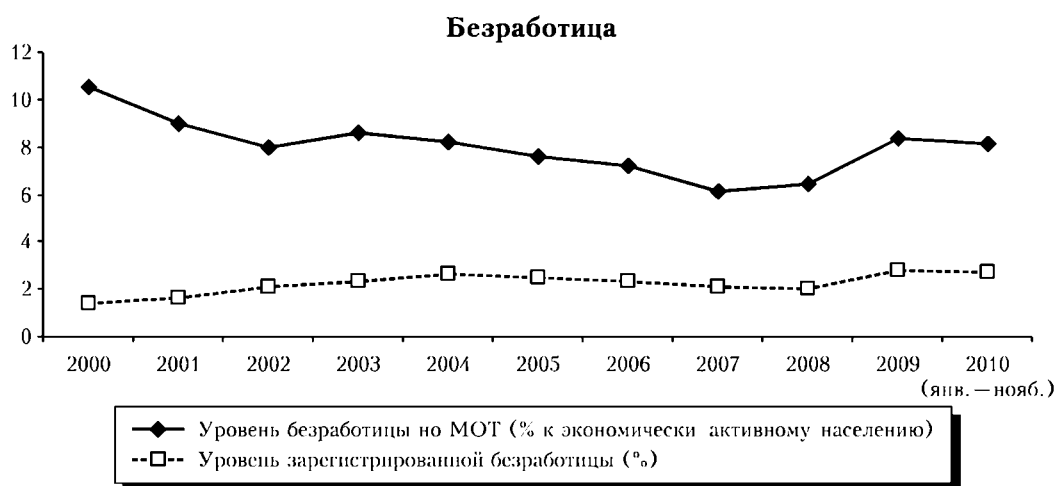


Рис. 12

Во-первых, феномен *jobless recovery* — оборотная сторона, индикатор структурной трансформации экономики. Он означает усиление структурной безработицы, то есть появление новых рабочих мест и нехватку людей с нужной квалификацией. Иными словами, этот феномен выступает фактором модернизации, с которой связан выход из кризиса. При его отсутствии нужно специально обсуждать вопрос о наличии модернизации на выходе из кризиса. В этом же направ-

лении на экономику воздействует и политическое давление на бизнес и регионы с требованием обеспечить занятость.

Во-вторых, в специфической демографической ситуации современной России отсутствие отставания занятости от восстановления экономики может свидетельствовать о более активном выходе работников на пенсию, то есть о снижении безработицы за счет не только роста занятости, но и сокращения рабочей силы в трудоспособном возрасте.

*В России были сделаны важные шаги в направлении международной интеграции* как по линии Таможенный союз — Единое экономическое пространство, так и в вопросе присоединения к ВТО. Обе траектории сейчас связаны с чисто политическими, а не экономическими или техническими решениями. Станет ли Россия членом ВТО, заработают ли институты интеграции на постсоветском пространстве — эти вопросы зависят от политического руководства стран, которые участвуют в названных процессах. Для России оба процесса важны как способы стимулировать конкуренцию и товаропроизводителей, и юрисдикций<sup>5</sup>.

Стремясь сочетать антикризисные меры с модернизацией, в последние два года российское правительство задействовало некоторые новые элементы в своей экономической политике, существенно отличающиеся от того, что было характерно для 2000—2008 гг.

Прежде всего назовем *новую макроэкономическую реальность* — устойчивое сохранение бюджетного дефицита и наращивание бюджетных заимствований. Этому способствовали наличие значительных резервов, а также низкий уровень государственного долга перед кризисом.

Другой новацией, естественно вытекающей из предыдущей, стал *поворот к политике повышения налогов*. На протяжении практически всей посткоммунистической истории России после установления принципиально новой налоговой системы в 1992 г. налоги только снижались (в отличие от акцизов на углеводороды, табак и алкоголь). Решительные меры в этом направлении были предприняты в 2000—2001 гг. Одной из важных, хотя и не афишируемой, причин снижения налогов было стремление установить их на уровне, близком к эффективной ставке, и в рамках модели, которую государство было способно администрировать.

Теперь тенденция изменилась. В последнее время были существенно повышены социальные отчисления (прежде всего в Пенсионный фонд), а также увеличено налогообложение углеводородов. Фискальная логика этих мер ясна: в условиях курса на рост расходов бюджета повышение налогов практически неизбежно. Однако усиление налогообложения труда дестимулирует структурную модернизацию, поскольку наиболее болезненно сказывается на отраслях с высокой долей затрат труда (в отличие от сырьевых).

Стремясь смягчить негативное воздействие повышения налогов, власти стали активнее применять *дискретные (точечные) меры экономической политики*. Наиболее яркий пример — инновационная зона «Сколково», для резидентов которой был предложен беспрецедентный

<sup>5</sup> О конкуренции юрисдикций см.: *Шувалов И.* Россия на пути модернизации // Экономическая политика. 2010. № 1.

набор налоговых и административных льгот — от низкой ставки социальных отчислений до введения собственных (выделенных из общей системы) правоохранительных, налоговых и таможенных органов. По сути, это попытка создать точку инновационного роста, администрируемую так, как должно быть в современном развитом постиндустриальном обществе. В случае успеха данный эксперимент может иметь важные последствия для экономической и социальной жизни России.

Фактически был взят курс на выделение и адресную поддержку «национальных чемпионов» — отдельных отраслей и секторов, которые по тем или иным причинам представляются перспективными.

Начало этому было положено еще перед кризисом, когда была создана госкорпорация «Роснано», а правительство решило, что именно нанотехнологии выступают ведущим звеном научно-технического прогресса, «за которое надо всеми силами ухватиться»<sup>6</sup>. Затем, уже в условиях начавшегося кризиса, была образована Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России во главе с президентом РФ Д. А. Медведевым. На ее первом заседании осенью 2009 г. выделено пять приоритетных направлений развития науки и технологий (энергоэффективность и энергосбережение, в том числе разработка новых видов топлива; ядерные технологии; космические технологии, прежде всего связанные с телекоммуникациями; медицинские технологии; стратегические информационные технологии, включая создание суперкомпьютеров и программного обеспечения). В марте 2010 г. создана Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям во главе с В. В. Путиным. Комиссии записываются как общими вопросами развития инноваций и модернизации, так и реализацией точечных проектов — «национальных чемпионов».

В соответствии с этой же логикой стала трансформироваться модель особых экономических зон (ОЭЗ). Изначально ОЭЗ рассматривались как точки роста, определяемые в результате конкурса региональных заявок, предлагающих лучшие условия для стимулирования деловой и инновационной активности. Теперь налицо тенденция «назначения ОЭЗ»: создания их в месте, которое представляется целесообразным с точки зрения формирования определенного технологического кластера (пример — «Титановая долина» в Свердловской области).

Стремясь компенсировать рост социальных налогов для малого бизнеса (и понимая, что часть бизнеса уйдет в «тень»), в конце 2010 г. было решено снизить на два года страховые взносы в Пенсионный фонд с 26 до 18% для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере производства и оказания социальных услуг.

Наконец, в 2010 г. вновь стала актуальной *приватизация*. Правительство приняло масштабную программу, по которой в частные руки должны перейти как пакеты акций компаний, в которых государство является миноритарием, так и миноритарные пакеты акций крупнейших государственных компаний или компаний с абсолютным доминированием государственного пакета (среди последних —

---

<sup>6</sup> Аналогии с «Планом электрификации России» (планом ГОЭЛРО) 1920 г. здесь были достаточно очевидны. «Коммунизм есть советская власть плюс электрификация всей страны», — говорил тогда В. И. Ленин. Иными словами, электрификация в сочетании с политической стабильностью воспринималась как ключевой фактор экономического и политического рывка страны, вышедшей из революции.

«Роснефть», РЖД, «РусГидро», Сбербанк, ВТБ и др.). По-видимому, задачами приватизации станут привлечение стратегических инвесторов (соответственно получение инвестиционных ресурсов и улучшение корпоративного управления), а также пополнение доходов бюджета. Однако в современной ситуации первая задача должна быть ключевой, хотя лишь время покажет, удастся ли ее решить на практике<sup>7</sup>.

### Поиск новой модели роста

К числу иллюзий начала структурного кризиса относится ожидание восстановления «старого доброго времени» — преодоления неурядиц и возвращения к прежней модели роста. Это ошибочная стратегия. Кризис, подобный нынешнему, предполагает формирование новой модели экономического развития. Преимущества на выходе из кризиса получают страны, способные сформировать эту модель и наиболее последовательно и решительно реализовать ее на практике. Именно в обретении новой модели роста состоит стимулирующая роль структурного кризиса. Тогда у отдельных стран появляется шанс совершить рывок в своем развитии.

В настоящее время для России возможны два варианта социально-экономической политики, причем выбор остается за политической элитой и должен быть сделан в ближайшее время.

*Первый вариант* предполагает развитие существующей модели роста и ее адаптацию к новым вызовам по мере их появления. В этой конструкции государство выступает основным источником роста — и как владелец ключевых финансовых ресурсов, и как нейтрализатор «рыночной стихии», и как держатель важнейших институтов, необходимых для роста. Государство определяет приоритеты, концентрирует на них политические и финансовые ресурсы, выстраивает финансовую систему, опираясь на принадлежащие ему банки и биржи, напрямую руководит крупнейшими производственными компаниями (контролирует «командные высоты»). Государственный спрос не только на товары и услуги, но и на институты, оказывается системообразующим. От государства в значительной мере зависит и спрос домохозяйств.

*Второй вариант* предполагает усиление роли частных источников роста (частных фирм и домохозяйств). Они должны замещать и постепенно вытеснять государство из предпринимательской сферы. Государство призвано создавать максимально благоприятные условия для функционирования частных экономических агентов, стимулировать их интерес к развитию, то есть предложение товаров и услуг на рынке.

---

<sup>7</sup> Приватизация может преследовать три цели — политическую, экономическую и фискальную. Первая состоит в укреплении политического режима путем расширения его социальной базы; вторая — в привлечении эффективных собственников, ускорении и повышении качества экономического роста; третья — в пополнении доходов государственного бюджета. В 1990-е годы, как и в ходе любой крупномасштабной революции прошлого, абсолютно доминировала первая задача. В условиях политической стабильности начинает доминировать экономическая задача, хотя две другие также играют свою роль — здесь они вполне сочетаются (подробнее см.: *May В. Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. 2001. № 1*).

Эта дихотомия хорошо известна из экономической теории и экономической истории. Она возникла задолго до современного глобального кризиса. Выбор между экономикой спроса и экономикой предложения лежит в основе характерной для всего XX в. дискуссии между сторонниками кейнсианских и неоклассических моделей экономического роста.

Еще более актуальна эта тема для стран с развивающейся экономикой (или стран догоняющей модернизации). Анализируя опыт Германии и России второй половины XIX — начала XX в., А. Гершенкрон показал, что в условиях догоняющего развития государство должно компенсировать рыночную неопределенность, особенно слабость зарождающихся рыночных институтов<sup>8</sup>. Однако последующее развитие событий продемонстрировало, что за избыточное вмешательство государства обществу позднее приходится платить немалую цену — политическую и экономическую. «Большое государство» закостеневаает и с какого-то момента начинает препятствовать современному экономическому росту. Чтобы преодолеть такую ситуацию, требуется немало ресурсов, а то и жертв.

### *Действующая модель роста — экономика спроса*

Назовем основные элементы этой модели: обеспечение высокого уровня социальной и политической стабильности в обществе в качестве ключевой цели правительства; наличие высоких и растущих цен на углеводороды; наращивание бюджетных расходов как важнейшего источника спроса; постепенное повышение налогов; сохранение значительного инфляционного потенциала; усиление роли индивидуальных (адресных) решений в противовес созданию общих «правил игры».

Сложившаяся в 2000-е годы и действующая поныне модель экономического роста основана на наличии масштабных, дешевых и незаработанных финансовых ресурсов, источником которых выступает не рост производительности труда, а благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура. Собственно, такая модель с некоторыми модификациями существует в России с 1970-х годов, и в настоящее время она почти столь же популярна, как и тогда. Быстрорастущие расходы государственного бюджета или требуют еще более быстрого роста цен на энергоресурсы, или оборачиваются бюджетным дефицитом.

Государство выступает важнейшим источником спроса в экономике. Прежде всего это спрос со стороны средних и бедных слоев населения, связанных с государственным бюджетом, — пенсионеры, безработные, государственные служащие и военные, а также примыкающие к ним работники госкорпораций. Существенную роль играет финансирование силовых структур в части как содержания военнослужащих, так и закупки вооружений. (Впрочем, 2010 г. стал в определенном смысле переломным, поскольку Россия объявила о крупных военных закупках в странах НАТО.)

---

<sup>8</sup> Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press, 1962.

Другой важной областью государственного спроса служат инвестиции в инфраструктуру. Однако, учитывая высокий уровень коррупции в этом секторе, при реализации своих инфраструктурных проектов правительство проводит осторожную политику в отличие от социальных расходов.

Выбор между инфраструктурным и социальным приоритетами непростой. Социальные расходы направляются на конкурентный рынок, и они действительно могут обеспечить рост потребления. Инфраструктурные секторы более монополизированы, инвестиции в них приводят к повышению цен (тарифов), а не к увеличению предложения соответствующих товаров и услуг. В то же время социальные расходы во многом определяют рост инфляции, а также поддерживают спрос на товары дешевого импорта<sup>9</sup>. Это сужает стимулирующий потенциал бюджетных расходов. В какой-то мере такой спрос можно компенсировать курсовой политикой, сдерживая укрепление рубля, однако соответствующие возможности денежных властей весьма ограничены, особенно при высоком уровне цен на углеводороды.

Еще одна проблема социальных расходов — их необратимый характер. Отказаться от взятых социальных обязательств можно только в условиях тяжелого политического и экономического кризиса. Здесь нельзя прибегнуть к аргументу, что отсутствуют необходимые доходы бюджета. Расходы на инфраструктуру гораздо менее политизированные, от них легче отказаться.

Приоритет социальной стабильности в этой модели будет подталкивать к проведению консервативной политики на рынке труда, препятствующей высвобождению занятых, а значит — и структурному обновлению. Их высвобождение будет происходить очень осторожно и под контролем государства. Это может давать серьезные позитивные результаты, как в случае «АвтоВАЗа» в 2010 г. Однако тиражировать данный опыт в массовом масштабе практически невозможно.

Обеспечение макроэкономической и социальной стабильности при отказе от структурных реформ потребует повышения налогов, то есть пересмотра политики последних 15 лет. Экономика, основанная на государственном спросе, в принципе более склонна к сохранению и поддержанию монополий, а также к инфляции. Монополии будут обеспечивать стабильность экономико-политической ситуации, хотя и ценой снижения качества товаров и услуг при более высокой инфляции. Доминирование государственного спроса ослабит для экономических агентов актуальность снижения инфляции, поскольку государственные инвестиции будут играть большую роль, чем частные, а именно для частного инвестора важнее низкая инфляция как предпосылка снижения процентных ставок. Государство будет, по-видимому, усиливать индивидуальный (адресный) характер своих решений, предоставляя стимулирующие льготы отдельным типам инвесторов и производителей с целью компенсировать повышение налогов, высокие процентные ставки и административные барьеры.

<sup>9</sup> По расчетам А. Ведева, 75% прироста внутреннего спроса приводили к инфляции и росту импорта и лишь 25% стимулировали внутреннее производство (Ведев А. и др. На пути к дешевым деньгам / Центр стратегических исследований Банка Москвы. М., 2010).

*Рост для структурной модернизации —  
экономика предложения*

При осуществлении модернизации основной акцент нужно сделать не только (и даже не столько) на темпах роста, сколько на его качестве. Потребуется выработать новую модель роста, основанную на стимулировании предложения товаров и услуг, то есть на создании условий для успешного функционирования и развития экономических агентов. Можно выделить следующие элементы этой модели.

1. Снижение бюджетной нагрузки относительно ВВП, то есть уменьшение расходов бюджета и налогов. Практически все успешные примеры догоняющего развития в постиндустриальном мире наблюдались в странах с более низкой бюджетной нагрузкой, чем в самых передовых (в этом принципиальное отличие современного догоняющего развития от того, что происходило в индустриальную эпоху XIX—XX вв.). Особенно важно не только не допускать роста налогов на труд, но и постепенно снижать их.

2. Восстановление макроэкономической сбалансированности, то есть сокращение бюджетного дефицита при рационализации и повышении эффективности бюджетных расходов.

3. Проведение валютной политики, благоприятной для инвестиционного процесса. Это означает поэтапное движение к превращению рубля в региональную резервную валюту. Поскольку стимулировать внутреннее производство путем сдерживания укрепления рубля становится все сложнее, необходимо на деле перейти к таргетированию инфляции, что позволит сохранять процентные ставки на приемлемом для инвесторов уровне.

4. Обеспечение открытости экономики как важнейшее условие стимулирования внутренней конкуренции. Этому способствуют создание Таможенного союза и Единого экономического пространства, присоединение к ВТО и ОЭСР. В перспективе следует стремиться к единому экономическому пространству с ЕС, что можно рассматривать в качестве стратегической цели внешнеэкономической политики. Все это не отрицает мер по текущей поддержке несырьевого экспорта.

5. Нейтрализация конъюнктурных доходов, возврат к идеологии и практике формирования стабилизационного фонда из средств, вырученных от продажи углеводородов выше определенной (и неизменяемой на протяжении нескольких лет) цены.

6. Глубокое реформирование отраслей человеческого капитала (социального сектора), прежде всего пенсионной системы и здравоохранения, приведение их в соответствие с демографическими и финансовыми реалиями постиндустриального этапа, усиление частных и индивидуальных принципов функционирования этих секторов, а также увязка их развития с формированием источников долгосрочных инвестиций.

7. Последовательная приватизация с доминированием не фискальных, а социальных и политических задач — формирование широкого слоя неолигархических собственников средств производства (среднего и крупного бизнеса) и среднего класса, а также привлечение стратегичес-



ких инвесторов. Подобная приватизация создаст спрос на модернизацию, макроэкономическое оздоровление и структурные реформы (именно это произошло в 1990-е годы, когда проведение приватизации открыло путь для макроэкономической и политической стабилизации).

Разумеется, все сказанное не умаляет роли реформ в политической и правоприменительной сферах, направленных на защиту прав собственности, развитие конкуренции и преодоление коррупции.

### **Ключевой вызов: структурная модернизация в условиях рентной экономики**

Как показал 2010 г., восстановление экономического роста не стало синонимом выхода из кризиса. Экономическая ситуация остается неустойчивой и в значительной мере зависит от государственного спроса. Необходимость поддерживать высокий уровень бюджетных расходов при ограниченной возможности повышать налоги предполагает наращивание государственных заимствований, что создает для правительств всех стран проблемы не только текущего, но и долгосрочного характера: по долгам придется платить, причем в течение длительного времени.

Правительства ведущих стран стоят перед выбором между ужесточением бюджетной политики и продолжением бюджетного стимулирования. Первый путь будет способствовать макроэкономическому оздоровлению в перспективе, но его непосредственным результатом может стать рецессия, что нежелательно и экономически, и политически, поскольку чревато потерей мандата доверия находящимися у власти партиями. Второй будет поддерживать текущий экономический рост, но может привести к серьезным проблемам в будущем, и решать их придется на протяжении десятилетия, а то и дольше.

Оба варианта опираются на опыт двух прошлых великих кризисов. Попытка ужесточить бюджетную политику в середине 1930-х годов привела к возобновлению рецессии, завершившейся только в результате Второй мировой войны. Однако попытка стимулировать рост за счет подхлестывания спроса в 1970-е годы обернулась срывом в стагфляцию, выйти из которой удалось лишь в начале 1980-х годов, причем также пришлось пройти через глубокую рецессию.

Дискуссия об «ужесточении или стимулировании» (*austerity vs. stimulus*) набирает обороты среди экономистов и политиков. Естественно, обе стороны активно используют имя Дж. М. Кейнса, который в свое время предложил стимулирующую экономическую политику. Правда, он отнюдь не рекомендовал применять ее в масштабах, в которых под прикрытием его авторитета она была реализована в 1970-е годы, когда Р. Никсон объявил себя «кейнсианцем».

При всей важности этой дискуссии она не совсем точно отражает реальную проблему. Главный недостаток дискуссии состоит в попытке найти решение в старой логике — *business as usual*, то есть восстановить докризисные «правила игры», докризисную модель роста и благополучно продолжать докризисную экономическую политику.

Вопрос только в том, как лучше переждать текущие неприятности: жертвуя ростом или финансовой устойчивостью. По сути, эта полемика на национальном уровне воспроизводит логику поведения крупных предприятий: надо подождать, получить и реструктурировать кредиты, а потом все пойдет по-старому.

Ключевая проблема такого подхода — фактический отказ от модернизационного компонента антикризисной политики. Выжидание восстановления роста, будь то на микро- или макроуровне, подталкивает правительства максимально поддерживать стабильность и не допускать ничего, что может ослабить их позиции на выборах.

Между тем проблема глубже. Системный кризис несет в себе мощный модернизационный компонент. Преодоление кризиса предполагает выход на новые уровни конкурентоспособности, новые экономические и технологические решения, причем это может не выражаться в цифрах роста, как и начало кризиса не совпадало с началом спада. Мы имеем в виду новое качество роста, новую его модель и новую модель регулирования социально-экономических процессов — теперь, по-видимому, в глобальном масштабе. Для этого требуется ответственная, консервативная бюджетная политика, которая стимулирует обновление, а не помогает традиционным предприятиям сохранить свое место на рынке.

Иными словами, выбор между ужесточением и стимулированием не сводится к вопросу о предпочтительности экспансионистской или консервативной бюджетной политики. Главное здесь — в сигнале для экономических агентов: должны они сохраняться или модернизироваться? Жесткие бюджетные ограничения при всей их социально-политической проблематичности создают условия для обновления, а мягкие, облегчая решение текущих проблем, ведут к глубокому структурному кризису в будущем. Советский Союз сделал выбор в пользу стимулирования в середине 1980-х годов — результат хорошо известен.

В современной России ситуация осложняется сохраняющейся вот уже полвека зависимостью от притока дешевых денег. Ресурсная зависимость исключительно опасна, поскольку ведет к постепенной деградации общественных (политических и экономических) институтов, системы образования, создавая тем самым барьеры для модернизации. Эта ресурсная зависимость качественно отличается от сырьевого характера российской экономики прошлого, когда основу экспорта составляли продукты сельского хозяйства. Вопрос о минимизации этой зависимости и соответственно стимулировании спроса на модернизацию должен сейчас быть в центре политической и экономической дискуссии.

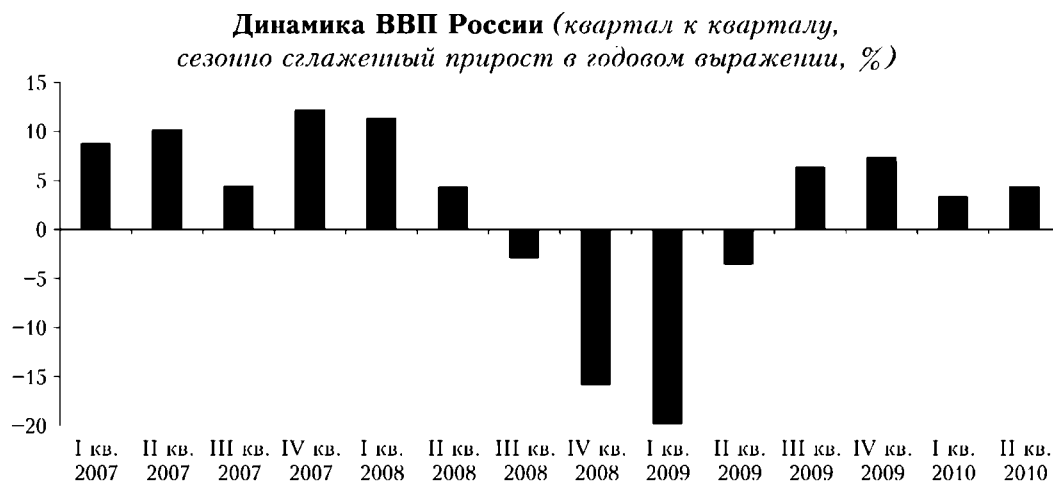
*С. АЛЕКСАНДРЕНКО,  
кандидат экономических наук,  
директор по макроэкономическим исследованиям  
НИУ–ВШЭ,*

*В. МИРОНОВ,  
кандидат экономических наук,  
замдиректора Института «Центр развития»  
НИУ–ВШЭ,*

*Д. МИРОШНИЧЕНКО,  
научный сотрудник Института «Центр развития»  
НИУ–ВШЭ*

## **РОССИЙСКИЙ КРИЗИС И АНТИКРИЗИСНЫЙ ПАКЕТ: ЦЕЛИ, МАСШТАБЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ\***

Россия относится к группе стран, в наибольшей степени пострадавших от глобального экономического кризиса 2008–2009 гг. В IV квартале 2008 г. и I квартале 2009 г. ВВП снизился соответственно на 15,8 и 19,8% в годовом выражении; в целом падение ВВП от пикового докризисного уровня до минимальной отметки в мае 2009 г. превысило 11%. Это означает, что российская экономика оказалась гораздо менее устойчивой к внешним шокам, чем экономики других крупных стран (см. рис. 1).



*Источники:* Росстат, расчеты Центра развития.

*Рис. 1*

\* В подготовке статьи принимали участие сотрудники Института «Центр развития» НИУ–ВШЭ Н. В. Акиндинова, Н. В. Кондрашов, М. В. Петроневич, О. В. Пономаренко, С. В. Смирнов, А. В. Чернявский. Статья основана на материалах исследования «Изучение макроэкономических и структурных последствий экономической политики правительства Российской Федерации и Центрального Банка Российской Федерации...» (ТЗ 10.2), выполненного в 2010 г. при поддержке Центра фундаментальных исследований НИУ–ВШЭ.

В силу синхронизированного развития кризисных процессов в 2008–2009 гг. и практически одновременного принятия экстренных решений в различных странах можно сравнить эффективность традиционных и нетрадиционных антикризисных мер и оценить кратко- и долгосрочные последствия кризиса. Поскольку экономика России впервые столкнулась с циклическим спадом и ее структурные проблемы, возможно, даже обострились под воздействием кризиса, важно выяснить, насколько реализованный антикризисный пакет был адекватен складывавшейся ситуации.

### **Что определило глубину падения российской экономики в период кризиса**

Факторы, определившие глубину кризисного спада в России, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним мы относим сокращение спроса мировой экономики на российскую экспортную продукцию (главным образом сырье) и принципиальное изменение ситуации на мировых рынках капитала, что практически лишило российские банки и компании возможностей привлекать внешнее финансирование. В числе внутренних факторов назовем: перегрев экономики; провалы банковского надзора; слабость институтов и незавершенность многих структурных реформ; низкий объем прямых иностранных инвестиций и наличие избыточных запасов в экономике.

Поскольку основу российского экспорта составляют сырьевые ресурсы<sup>1</sup>, наша страна в полной мере ощутила *сокращение внешнего спроса* в условиях начавшейся рецессии, что серьезно сказалось на ситуации в реальном секторе экономики. Падение мирового ВВП и глобальное замедление инвестиционной активности сами по себе обусловили снижение совокупного спроса. Однако паралич мировой финансовой системы после банкротства банка Lehman Brothers, повлекший за собой практически полную остановку межбанковского и коммерческого кредитования, привел к гораздо более резкому падению мировой торговли, чем можно было ожидать.

По нашим оценкам, физический объем российского экспорта без учета нефти и нефтепродуктов (в кризисный период их экспорт не снизился) упал на 17%, что свидетельствует о серьезных масштабах сокращения внешнего спроса. Стремительное снижение объемов производства в большинстве экспортно-сырьевых отраслей, тесно связанных с ними железнодорожных перевозках и производстве товаров и оборудования для этих отраслей началось в августе-сентябре 2008 г. и к концу года составляло от 30 до 50% к соответствующему периоду предыдущего года.

Важную роль в развитии ситуации в российской экономике сыграл *кризис корпоративного внешнего долга*. На первый взгляд его объем был не столь велик, чтобы стать основной причиной беспрецедентного экономического спада в России. Действительно, до кризи-

---

<sup>1</sup> Доля нефти, нефтепродуктов, газа, черных и цветных металлов, химической продукции и лесоматериалов в стоимостном объеме российского экспорта в 2007 — первой половине 2008 г. составляла около 86%.

са — в IV квартале 2007 г. — уровень совокупной внешней долговой нагрузки относительно как ВВП, так и экспорта (см. табл. 1), причем и общей и краткосрочной, был в нашей стране довольно низким.

Т а б л и ц а 1

**Задолженность в период кризисов в разных странах**

Страна	Банковские кредиты корпоративным заемщикам, % ВВП	Объем внешнего долга, % ВВП	Объем внутреннего корпоративного долга (не банкам), % ВВП	Доля внешнего долга в общем корпоративном долге $(2/(1+2+3) \times 100)$ , %	Всего корпоративный долг, % ВВП
	1	2	3	4	5
Малайзия, 1997	149	23	26	12	198
Филиппины, 1997	65	15	1	19	81
Таиланд, 1997	122	40	4	24	166
Индонезия, 1997	60	41	2	40	103
Ю. Корея, 1997	103	9	23	7	135
Мексика, 1994	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	40
Швеция, 1991	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	140
Россия, 2009	33	23	9	36	65

*Примечание.* Данные по России: банковские кредиты к ВВП — в среднем за 2009 г.; внешний долг — на 1.10.2009 г. с учетом обязательств перед прямыми инвесторами; внутренний корпоративный небанковский долг — корпоративные облигации в обращении на ММВБ на начало февраля 2010 г.

*Источники:* Альфа-банк, Росстат, Банк России, Всемирный банк, расчеты авторов.

В с т а в к а 1

**Как повлияла нефтяная зависимость России на глубину спада?**

Сокращение производства в российской нефтяной промышленности во время кризиса не было зафиксировано. Тем не менее изменение ситуации на мировом рынке нефти (падение цен и сокращение спроса), несомненно, повлияло на процессы, происходившие в период кризиса.

Несмотря на снижение потребления нефти в мире, российские нефтяные компании практически не сократили ни ее производство, ни экспорт, переложив всю тяжесть балансирования спроса и предложения нефти на мировом рынке на страны — члены ОПЕК. Такое поведение помогло предотвратить более глубокое падение российской экономики. Но полностью избежать влияния снижения мировых цен на нефть не удалось.

Во-первых, их постоянное повышение с 2003 г. подогревало оптимистические надежды и формировало ожидания дальнейшего бурного роста экономики\*.

\* Рекордная доля запасов в ВВП на начало второго полугодия 2008 г., помимо ожиданий роста потребления, была обусловлена сезонностью их формирования. Поскольку конечное потребление в России во втором полугодии больше, чем в первом, то в первой половине года традиционно происходит накопление запасов для реализации продукции во второй. Усиливает эту тенденцию тот факт, что незаконченное строительство, учитываемое как прирост запасов, переходит в разряд готовой продукции (готовой недвижимости) именно ближе к концу года. К концу первой половины 2008 г. уровень запасов в ВВП достиг пика — порядка 33% ВВП (по оценкам Центра развития), в то время как нормальное значение этого показателя до потребительского бума 2006—2008 гг. составляло меньше 25%. Более ¼ (!) прироста ВВП за период с начала 2006 по II квартал 2008 г. пришлось на наращивание запасов.

Во-вторых, снижение мировых цен на нефть сказывалось на финансовом положении нефтяных компаний, на их возможностях и намерениях финансировать инвестиционные программы. Однако специфическая система налогообложения экспорта нефти (привязка НДС к уровню мировой цены на нефть и повышение экспортной пошлины на нефть в случае роста мировых цен) приводила к тому, что 85–90% прироста экспортной цены на российскую нефть доставалось бюджету и лишь 10–15% — российским нефтяникам. В целом повышение нефтяных цен с 40 долл./барр. в 2004 г. до 140 долл./барр. в середине 2008 г. давало российским нефтяным компаниям 10–15 долл. на баррель экспортированной нефти.

В-третьих, если бы нефтегазовые доходы не накапливались в предкризисные годы в резервных фондах, то медленное увеличение доходов нефтяных компаний в условиях бурного роста мировых цен на нефть компенсировалось бы растущими расходами федерального бюджета, но этого не происходило. Даже быстрое наращивание расходов федерального бюджета в 2007–2008 гг. не могло поглотить все получаемые от экспорта углеводородов доходы (фактически в 2007–2008 гг. федеральный бюджет «откладывал» примерно 70% нефтеэкспортных доходов, то есть объем расходов соответствовал в это время цене на нефть на уровне примерно 50–60 долл./барр.).

В-четвертых, из-за особенностей налогообложения нефтяного экспорта доходная часть федерального бюджета стала сильно зависеть от динамики мировых цен. При этом, с одной стороны, создание системы резервных фондов и отчисление в них существенной части доходов от экспорта углеводородов значительно понизили уровень мировой цены, после достижения которого федеральный бюджет мог начать испытывать нехватку доходов. Цена отсечения (при которой доходы и расходы федерального бюджета балансировались) в 2008 г. составляла 57 долл./барр. Таким образом, падение мировых цен на нефть начиная с лета 2008 г. не отразилось на объеме финансирования расходов федерального бюджета. С другой стороны, наличие существенных накопленных резервов\*\* и автоматических механизмов их использования в случае резкого падения мировых цен на нефть позволяли Минфину бесперебойно финансировать плановые расходы бюджета.

Следовательно, прямое финансовое воздействие падения мировых цен на нефть на российскую экономику в период кризиса было незначительным. Основные негативные эффекты проявились в снижении инвестиционной активности нефтяных компаний и изменившихся ожиданиях участников экономической деятельности.

---

\*\* На 1 октября 2008 г. размер Резервного фонда составлял 141 млрд, а Фонда национального благосостояния — 49 млрд долл.

Однако к середине 2008 г. российская экономика (и финансовый, и нефинансовый секторы) оказалась в сильной зависимости от постоянного притока капитала по следующим причинам:

— для значительной части банковской системы внешние займы стали *крупнейшим источником формирования пассивов* (только постоянное привлечение внешних займов позволяло многим банкам наращивать объем активных операций);

— *отсутствовал необходимый запас ликвидности*. Многие компании реального сектора активно привлекали внешние займы, значительная часть которых шла на финансирование не инвестиционных проектов, а сделок по слияниям и поглощениям (нередко активы,

в том числе за пределами России, приобретались по завышенным ценам; синергетические эффекты таких сделок были не очевидными, а их экономическая эффективность могла проявиться только в случае дальнейшего роста сырьевых цен);

— *не были хеджированы валютные риски*. И банковский, и реальный секторы, привлекая внешние займы в иностранной валюте, формировали значительную часть своих активов в российских рублях, не используя инструменты валютного хеджирования (к началу кризиса, по оценкам Банка России, российские банки и компании держали на своих балансах нехеджированную валютную позицию в размере более 100 млрд долл.). Этому «способствовала» ошибочная, на наш взгляд, политика Банка России, который последовательно укреплял рубль не только в реальном, но и долгое время в номинальном выражении по отношению к мировым валютам при высокой инфляции.

Кроме того, отметим высокую долю (около 40%) *краткосрочных кредитов* (со сроком погашения менее 18 месяцев) и большое количество кредитов с формально более длинными сроками погашения, обеспечением по которым выступали акции российских компаний. Когда залоги начали резко обесцениваться, кредиторы стали направлять клиентам требования предоставить дополнительное обеспечение по займам или досрочно погасить кредит (*margin call*)<sup>2</sup>, в противном случае право собственности на залог переходило бы к кредиторам.

Столкнувшись осенью 2008 г. с «закрытием» глобальных кредитных рынков и резким падением стоимости российских акций, отечественные банки, компании и частные инвесторы не только лишились возможности привлекать новые внешние займы, но и вынуждены были погашать ранее взятые на себя обязательства. Масштаб внешнего кредитного сжатия оказался колоссальным.

С 1 января 2005 по 30 июня 2008 г. российский корпоративный внешний долг вырос на 400 млрд долл., то есть примерно на 115 млрд долл. в год. По экспертным оценкам, примерно половина прироста внешнего долга компаний реального сектора была использована на финансирование сделок по слияниям и поглощениям, а без учета этой составляющей рост российской экономики ежегодно подпитывался примерно 55–60 млрд долл. (4,3% ВВП в среднем за 2006–2008 гг.). Таким образом, даже простое прекращение притока иностранного кредитного капитала сокращало привычную финансовую подпитку российской экономики и должно было затормозить экономический рост. Если к этой величине добавить сумму валового погашения корпоративной внешней задолженности в IV квартале 2008 г. в размере 26,3 млрд долл., то российская экономика должна была мгновенно приспособиться к ситуации перехода от притока капитала в размере почти 4,5% ВВП к его оттоку с интенсив-

---

<sup>2</sup> Наиболее известные примеры таких ситуаций:

— кредиты, полученные группой О. Дерипаски («Русалом» под залог 25% акций «Норильского никеля», ГАЗом под залог 20% акций канадского автопроизводителя Magna, «Базовым элементом» под залог 9,99% пакета немецкого строительного холдинга Hochtief);

— кредиты, полученные «Альфа-груп» от Deutsche Bank и BNP-Paribas — на 1,5 млрд долл. под залог 44% акций «ВымпелКома» и на 1 млрд долл. под залог 41% акций X5 Retail Group;

— кредит, полученный А. Занадворовым от Deutsche Bank на сумму 560 млн долл. под залог 75% акций «Седьмого континента».

Именно на спасение собственников этих активов были направлены средства Внешэкономбанка в рамках предоставления валютных кредитов в конце 2008 г. на общую сумму около 11,5 млрд долл.

ностью 6,5% ВВП (в годовом выражении). Конечно, это не могло не вызвать резкого торможения экономики.

В отличие от быстрого сокращения внешнего спроса, что было трудно предсказать и количественно оценить, накопление российским корпоративным сектором внешней задолженности шло постепенно, причем в годы, предшествовавшие кризису, российские власти не предпринимали никаких мер для ее ограничения. Более того, бурный рост корпоративного внешнего долга в определенной мере «поощрялся» разбалансированностью денежной и курсовой политики ЦБ РФ.

Какие же внутренние факторы обусловили столь сильную реакцию российской экономики на изменившиеся внешние условия? Уже к середине 2008 г. российские власти и специалисты МВФ признали наличие *перегрева в российской экономике*. Так, в «Докладе персонала для консультаций 2008 года в соответствии со Статьей IV» отмечались следующие характерные признаки перегрева:

- высокая инфляция, которая к маю 2008 г. превысила 15% (за последние 12 месяцев);

- опережающий рост внутреннего спроса по сравнению с динамикой внутреннего производства (он мог поддерживаться только за счет ослабления бюджетной политики, внешних заимствований и ускоренного роста импорта);

- повышение вклада в рост российского ВВП в 2006 — первой половине 2008 г. неторгуемых секторов на фоне фактической стагнации обрабатывающей и даже добывающей промышленности;

- бурный рост фондовых индексов и цен на недвижимость.

*Провалы банковского надзора* стали логичным продолжением несбалансированной макроэкономической политики. Центральный банк не реагировал на то, что банковская система интенсивно наращивала открытую валютную позицию против рубля<sup>3</sup> и снижала объем свободных ликвидных активов. Многие крупные банки к моменту перехода кризиса в острую фазу оказались в неустойчивом положении либо в силу активной игры на финансовых рынках, либо по причине традиционного увлечения долгосрочными вложениями и/или кредитованием своих собственников при отсутствии долгосрочных пассивов, либо из-за банального воровства.

В ослаблении банковского надзора наглядно проявилась *слабость российских институтов*. Мощный приток доходов от экспорта сырья полностью блокировал институциональные реформы в экономике, объявленные в 2000—2001 гг. В результате политических изменений качество основных государственных институтов (суды, государственный аппарат, защита прав собственности) стало снижаться, а степень их коррумпированности возрастала.

Как показывает анализ, слабые институты могут воздействовать на экономическую динамику не только в долгосрочном (как фактор

---

<sup>3</sup> Выступая на XVII Российском банковском форуме, организованном Институтом Адама Смита в Лондоне в декабре 2010 г., первый зампредела Банка России А. Улюкаев оценил разрыв между валютными активами и пассивами банковской системы в середине 2008 г. в 130 млрд долл., что примерно равнялось величине ее совокупного капитала.



долговременной конкурентоспособности национальной экономики)<sup>4</sup>, но и в краткосрочном плане (как показатель риска потерять инвестиции в условиях экономического кризиса, с чем может быть связана интенсивность оттока капитала). Практически это означает, что в ходе кризиса в странах с менее развитыми институтами может отмечаться более глубокое падение ВВП или более резкое торможение экономического роста.

В предкризисный период *российские власти* создали благоприятные условия для привлечения в Россию краткосрочного финансового капитала, но одновременно фактически *ограничивали приток прямых иностранных инвестиций*. Государство не только не определило приоритеты структурных изменений и не сформировало действенные стимулы для привлечения капитала в «целевые» секторы, но, напротив, вытесняло иностранный капитал не только из сырьевых отраслей, но и из секторов, развитие которых могло бы способствовать структурным сдвигам в российской экономике<sup>5</sup>. Наиболее ярким примером такой политики стало принятие закона «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который ввел практически запретительные ограничения на прямые инвестиции в российскую экономику.

Отдельно остановимся на *проблеме избыточных запасов* в российской экономике накануне кризиса. Согласно нашим оценкам, в 2009 г. преобладающий вклад в падение ВВП внесло не снижение совокупного (внешнего и внутреннего) спроса, а значительное сокращение запасов<sup>6</sup>. С одной стороны, резкое уменьшение запасов в период снижения спроса характерно для многих экономик. С другой стороны, в силу масштаба проблемы можно говорить, что большинство российских менеджеров пока не осознали всю важность правильного управления запасами.

На фоне высокой инфляции в предкризисный период российские предприятия создали значительные запасы сырья, материалов и готовой продукции. С началом кризиса они столкнулись с резким ухудшением ожиданий и стали быстро сокращать запасы. Наши расчеты показывают, что совокупный спрос в понижательной фазе конъюнктуры 2009 г. практически не изменился по сравнению с 2008 г., поскольку отрицательный вклад сокращения инвестиций в основной капитал и конечного потребления был компенсирован положительным вкладом чистого экспорта, а около  $\frac{3}{4}$  падения ВВП в 2009 г. (6,1 п. п. из падения ВВП на 7,9%) объяснялось отрицательным вкладом кратного сокращения запасов материальных оборотных средств (см. рис. 2).

---

<sup>4</sup> Гурьев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития / Фонд Перспективы. [www.perspektivy.info/rus/ekob/ekonomicheskij\\_mehanizm\\_syrjevoj\\_modeli\\_razvitiya\\_2010-04-07.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/ekonomicheskij_mehanizm_syrjevoj_modeli_razvitiya_2010-04-07.htm) (см. также: Вопросы экономики. 2010. № 3).

<sup>5</sup> Прямые иностранные инвестиции важны для России не столько сами по себе, сколько как возможность привлечь современное оборудование и технологии, менеджерский капитал, без чего вряд ли можно изменить структуру экономики.

<sup>6</sup> См. подробнее: Акиндинова Н. и др. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития // Вопросы экономики. 2009. № 9.



Рис. 2

### Состав и направленность российского антикризисного пакета

Анализ антикризисных программ в странах с развитой и развивающейся экономикой позволяет выделить их основные блоки:

- *ослабление денежной политики* путем снижения центральными банками процентных ставок по своим кредитам и предоставления дополнительной ликвидности банковской системе, вплоть до запуска программ количественного смягчения;

- *поддержка финансового сектора* за счет выкупа проблемных активов и предоставления гарантий и/или дополнительного капитала, введения (увеличения лимита) гарантирования вкладов населения в банках (среди стран с развивающимися экономиками, входящими в «большую двадцатку», на такие меры пришлось пойти только России);

- *программа фискального стимулирования*, призванная заместить падение частного спроса спросом со стороны бюджета (включала снижение ставок налогов и предоставление налоговых льгот, дополнительные расходы бюджетов, направленные на выплаты населению, закупку товаров и услуг для нужд государства и финансирование инвестиций);

- *поддержка отдельных секторов экономики* (кроме финансового), устойчивость которых признавалась критически важной для стабильности всей экономики.

Многообразие антикризисных мер, принятых в 2008—2009 гг. и направленных на поддержку финансового и реального секторов, а также населения, — по данным Правительства России, в рамках реализации антикризисной программы было принято 379 актов (решений)<sup>7</sup> — в целом хорошо классифицируется по названным группам.

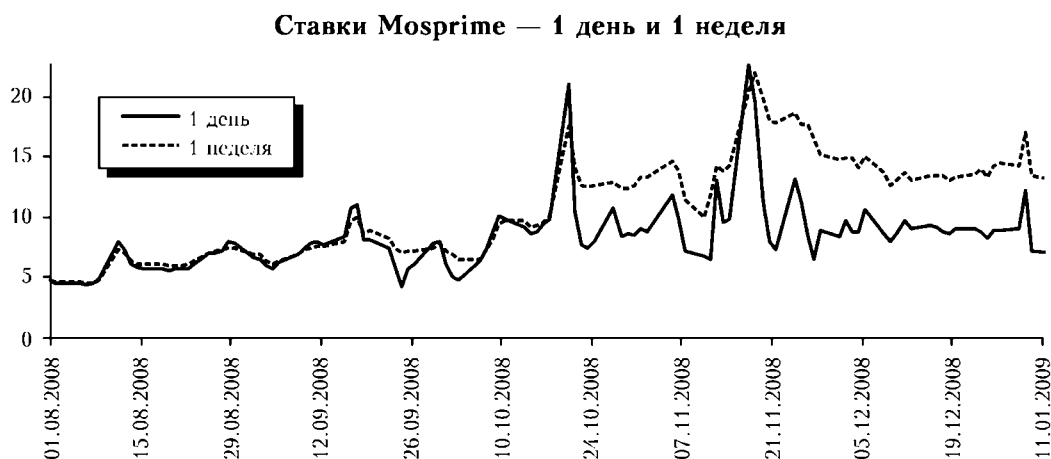
<sup>7</sup> Приложение 14 к «Отчету Правительства Российской Федерации о реализации мер по поддержке финансового рынка, банковской системы, рынка труда, отраслей экономики Российской Федерации, социальному обеспечению населения и других мер социальной политики за 2009 г.».

## Решение проблем банковского сектора

С середины сентября 2008 г. российский банковский сектор начал испытывать серьезные проблемы, но решить их без поддержки государства он не мог. В России разразился настоящий банковский кризис, который, как показали дальнейшие события, стал самым дорогим в новейшей российской истории. «Приводными ремнями», транслировавшими общеэкономические проблемы в банковский сектор, стали: бегство капитала из страны (в форме прямого оттока, чистого погашения корпоративной внешней задолженности и долларизации вкладов и сбережений как населения, так и корпораций); очевидное превышение банками допустимого уровня валютного риска; резкое ухудшение финансового состояния заемщиков, что привело к существенному падению качества активов и росту просроченной задолженности. Для ряда банков, прежде всего региональных, важной проблемой стал отток депозитов населения. Для преодоления банковского кризиса государство приняло ряд мер, которые можно разделить на несколько групп.

*Поддержание банковской ликвидности.* Принято считать, что осенью 2008 г. в российском банковском секторе возник кризис ликвидности. Однако если и так, то это не был дефицит ликвидности в системе в целом: по данным Банка России, даже в самые острые дни середины сентября 2008 г. количество обработанных в московском расчетном узле банковских платежных документов и объемы прошедших платежей практически не уменьшились. Тем не менее российские банки создали сильное информационное давление на Банк России и правительство, вынудив их согласиться на мгновенное предоставление дополнительной ликвидности (снижение уровня обязательных резервов и размещение депозитов Минфина). В результате ставки московского межбанковского кредитного рынка по однодневным кредитам выросли с 4–5 до 10%, но продержались на этом уровне всего два дня, опустившись затем до докризисных значений (см. рис. 3).

По нашей оценке, в тот момент речь могла идти лишь о недостатке ликвидных средств в банках, которые были особенно активными нетто-заемщиками на рынке межбанковских кредитов или крупными игро-



Источник: Банк России.

Рис. 3

ками на рынке финансовых инструментов (рынке РЕПО). Кризисные явления на московском межбанковском рынке стали следствием реализации системного риска, когда из-за большого объема межбанковских операций неплатежеспособность нескольких крупных игроков на рынке вызывает неплатежеспособность их кредиторов. Степень этого риска можно оценить по доле взаимных требований банков в обязательствах всей банковской системы (см. рис. 4).



Источники: Банк России, расчеты Центра развития.

Рис. 4

Как видно на рисунке 4, с декабря 2007 г. риск распространения проблем отдельных банков по всей системе стал существенно возрастать и к сентябрю 2008 г. оказался потенциально очень высоким. Дальше ситуация развивалась по принципу домино, что было усугублено наличием проблем у ряда банков, имевших значительный объем обязательств перед своими контрагентами, прежде всего Связь-Банка и «КИТ Финанса» (их обязательства только по межбанковским кредитам по состоянию на 1 сентября 2008 г. превышали 33 млрд руб.). Неисполнение ими своих обязательств привело к возникновению цепочки неплатежей, а на фоне падения рынков — к мощному кризису доверия в банковской системе. Вместе с тем подчеркнем: осенью 2008 г. в России не было ничего похожего на платежный кризис осени 1998 г.

Для смягчения напряженности на денежном рынке и предоставления дополнительной ликвидности банковской системе уже в середине сентября 2008 г. Банк России пошел на снижение норматива фонда обязательных резервов (ФОР) до минимального исторического уровня 0,5%. Одновременно он повысил коэффициент усреднения с 0,55 до 0,6%, что расширило возможности банков по управлению текущей ликвидностью. В результате банковская система получила около 250 млрд, а в октябре — еще порядка 115 млрд руб. Помимо этого, поскольку у Банка России отсутствовала нормативная база для предоставления необеспеченных кредитов<sup>8</sup>, с середины сентября до конца октября 2008 г. Минфин России дополнительно разместил на счетах в коммерческих банках депозиты на сумму 691,2 млрд руб.

Наряду с этим были приняты решения о повышении ликвидности определенных банков, соответствовавших неким формальным требованиям: снижены дисконты по

<sup>8</sup> Положение Банка России о предоставлении беззалоговых кредитов появилось только 16 октября 2008 г. В других странах, напротив, центральные банки реагировали гораздо быстрее, чем правительства.

операциям прямого РЕПО с ОФЗ и ОБР и минимальный уровень кредитного рейтинга облигаций, принимаемых в Ломбардный список (в последний были включены акции и биржевые облигации одновременно с допуском Банка России к биржевым торгам); введен механизм предоставления кредитов без обеспечения. Для восстановления механизмов перетока денежных средств внутри банковской системы Банк России ввел практику заключения соглашений с крупнейшими банками о временной компенсации убытков, полученных на рынке межбанковского кредитования.

Принятые меры быстро сняли напряженность, и у банков стала формироваться избыточная ликвидность, которую в условиях снижения цен на нефть и курса рубля по отношению к доллару (при стабильном курсе бивалютной корзины из-за укрепления доллара по отношению к евро) банки направили на приобретение иностранной валюты для закрытия своей открытой валютной позиции, сформированной до начала кризиса. Этот процесс резко интенсифицировался в ноябре 2008 г., когда Банк России начал предоставлять беззалоговые кредиты банкам на сотни миллиардов рублей. В отличие от действий денежных властей в других странах, которые использовали краткосрочные (однодневные или недельные) кредиты, Банк России существенно удлинил сроки (вплоть до года) предоставления своей кредитной поддержки банкам, что превратило эти инструменты в механизмы поддержания не ликвидности, а платежеспособности банковской системы<sup>9</sup>.

В этот момент (конец октября — начало ноября) Банк России должен был выбирать: объявить о стабильности курса рубля и продолжать расходовать валютные резервы на ее поддержание либо согласиться на снижение курса. Выбор был затруднен политическими соображениями, в результате звучали противоречивые заявления высокопоставленных чиновников относительно будущего рубля, что создало высокие девальвационные ожидания среди бизнес-сообщества и частных вкладчиков и резко повысило спрос на валюту внутри страны.

В середине ноября 2008 г. Банк России принял решение больше не удерживать валютный курс рубля на прежнем уровне и отказаться от введения ограничений на объемы продаваемой им валюты, что соответствовало принципам валютной либерализации. Однако одновременно он предоставил банковской системе почти неограниченный доступ к своим кредитам. В результате банки направляли практически все получаемые рублевые ресурсы на приобретение иностранной валюты — частично, чтобы выплачивать внешние долги (как свои, так и клиентские), но главным образом для минимизации своих валютных рисков<sup>10</sup>. Эти операции становились все более

---

<sup>9</sup> Аналогичным по характеру — поддержание ликвидности финансового сектора — был выкуп ВЭБом акций и облигаций российских эмитентов на финансовом рынке на общую сумму около 175 млрд руб., осуществленный осенью 2008 г.

<sup>10</sup> Реагируя на подобное развитие ситуации, Банк России 28 октября 2008 г. выпустил первое письмо с рекомендацией банкам не наращивать иностранные активы. В качестве возможной санкции отмечалось, что *«результаты выполнения кредитными организациями указанной рекомендации будут учитываться Банком России при установлении лимитов на участие кредитных организаций в аукционах Банка России по предоставлению кредитов без обеспечения»*. Выпуская такие документы, ЦБ фактически мог рассчитывать только на психологический эффект. Другим средством борьбы с покупкой банками иностранной валюты была политика снижения объема средств, предоставляемых прежде всего через механизм РЕПО, которую Банк России стал проводить с февраля 2009 г. Но, несмотря на подобные угрозы, все больше российских банков предпочитали наращивать остатки на счетах в зарубежных банках даже в ущерб текущей рублевой ликвидности. Поведение коммерческих банков изменилось только в сентябре 2009 г.

привлекательными для банков<sup>11</sup>, поскольку Банк России решил существенно не повышать уровень процентных ставок, что, видимо, объяснялось его желанием не ужесточать денежную политику в условиях экономического спада. Как следствие, валютные резервы Банка России стали быстро снижаться. В начале января 2009 г. денежным властям пришлось позволить рублю практически свободно падать. Это падение остановилось в начале февраля 2009 г., как только Банк России прекратил предоставлять новую ликвидность банковской системе (см. рис. 5).

**Объем предоставленной Банком России и Минфином ликвидности  
и валютные интервенции Банка России**  
(сентябрь 2008 — сентябрь 2009 г., трлн руб.)



Источники: Банк России, расчеты Центра развития.

Рис. 5

В период кризиса Банк России пытался проводить, по сути, традиционную для периодов экономического спада политику смягчения денежной политики, используя методы количественного ослабления (правда, не определяя принципы ее проведения и не устанавливая количественных ограничений на свои операции, в отличие от ФРС, Банка Англии или ЕЦБ). Однако в силу возникшего до кризиса перекоса в сторону внешних и валютных обязательств банковского и корпоративного секторов смягчить денежную политику Банку России удалось только во взаимоотношениях российской экономики с внешним миром, так как вся предоставляемая им банковской системе рублевая ликвидность уходила на приобретение иностранной валюты, погашение внешнего долга и наращивание валютных резервов. Вместе с тем массированное выделение ликвидности банковскому сектору не решало проблем кредитования реального сектора, не отразилось на его динамике и, следовательно, не уменьшило масштабы падения российской экономики. Более того, Банк России хотя и не очень сильно, но повышал уровень процентных ставок, что делало кредитование еще менее доступным для реального сектора экономики.

<sup>11</sup> По нашим оценкам, выигрыш российской банковской системы от привлечения рублевых кредитов (депозитов) у Банка России (Минфина) и одновременного приобретения долларов США за период с начала октября 2008 до конца января 2009 г. составил 750—800 млрд руб., то есть превысил 25% докризисного капитала российской банковской системы. Именно этим объясняется тот факт, что немногие российские банки испытали проблемы с убытками или недостатком капитала в период острой фазы кризиса.

### **О принципах денежно-курсовой политики**

В течение нескольких лет Банк России не мог определиться с принципами и целями своей денежно-курсовой политики, что, на наш взгляд, сыграло негативную роль в период кризиса. Традиционно страны с развивающейся экономикой переходят к либерализации валютного регулирования сначала по текущим, а затем по капитальным операциям. Но либерализация текущих операций и тем более движения капитала создает известные проблемы для проведения центральными банками денежно-курсовой политики: они утрачивают контроль над динамикой денежного предложения, если текущий и/или финансовый счета платежного баланса находятся под давлением избыточного притока валюты в страну. В такой ситуации перед денежными властями стоит нелегкий выбор: либо балансировать спрос и предложение путем перехода к свободному плаванию национальной валюты, либо согласиться с тем, что одновременно с проведением политики контролируемого курсообразования придется принимать дополнительные, порой жесткие, меры для борьбы с инфляционным давлением.

Для Банка России ситуация традиционно осложнялась тем, что российский экспорт в значительной мере зависит от конъюнктуры мировых цен на нефть — доля товаров, цены на которые прямо связаны с ценами на нефть (сырая нефть, нефтепродукты, газ), в общем объеме российского экспорта до кризиса превышала 60%. Это означает, что сильное движение цен на нефть в ту или иную сторону может радикально изменить состояние платежного баланса. Кроме того, многие иностранные финансовые инвесторы искренне убеждены, что если цена на нефть растет, то состояние российской экономики улучшается, и наоборот. В результате повышение цен на нефть сопровождалось ростом вложений в российский финансовый рынок, то есть с точки зрения платежного баланса — притоком капитала, а падение цен на нефть — его оттоком.

В докризисный период (2004—2007 гг.) Банк России пытался проводить промежуточную политику, сочетая постепенное реальное и номинальное укрепление рубля и определенные действия по изъятию избыточной рублевой ликвидности. Однако такая политика не позволила достичь ни одной цели денежно-курсовой политики.

Так, недостаточно жесткие меры по борьбе с инфляцией привели к тому, что темпы роста цен в России превышали 10% в год. Это вынуждало Банк России и коммерческие банки удерживать процентные ставки на гораздо более высоком уровне, чем в других странах. Таким образом, вложения в российские долговые инструменты становились все более привлекательными для внешних инвесторов. В результате именно приток финансового капитала в Россию создавал давление на валютном рынке, что служило основанием для укрепления курса рубля Банком России (при этом избыточные валютные поступления от экспорта нефти успешно стерилизовались резервными фондами).

Укрепление реального и номинального курса рубля в докризисный период приводило к быстрому снижению относительной конкурентоспособности российской продукции на внутреннем рынке, особенно по отношению к товарам, произведенным в странах, валюты которых были ориентированы на доллар США (Китай, Юго-Восточная Азия). Они вместе с долларом ослабевали по отношению и к евро, и к российскому рублю.

Правительство и Банк России считают, что проводившаяся в сентябре 2008 — январе 2009 г. денежная политика вместе с решением о «плавной девальвации» позволили предотвратить банковскую панику и массовое бегство в валюту. Однако масштаб внутреннего оттока



капитала в IV квартале 2008 г. — наращивание валютных активов резидентами на сумму порядка 130 млрд долл., или около 10% ВВП, — напротив, говорит о том, что избежать паники и резкого падения доверия к национальной валюте не удалось.

Весной 2009 г. началось повышение мировых цен на нефть, а затем и постепенное восстановление мировой экономики и спроса на сырье, что существенно облегчило решение задач, стоявших перед российскими денежными властями. Во-первых, из-за сильной девальвации рубля, сокращения спроса и остановки коммерческого кредитования импорт в Россию сократился, и состояние счета текущих операций улучшилось. Во-вторых, массированное повышение ставок по банковским депозитам, с помощью которого банки рассчитывали решить свои проблемы с ликвидностью, резко усилило склонность населения к сбережениям и позволило банкам к осени 2009 г. в основном заместить в своих балансах кредиты Банка России частными вкладами. В-третьих, использование правительством с весны 2009 г. средств Резервного фонда для финансирования дефицита бюджета создало необходимый для экономики приток рублевой ликвидности, на фоне которого Банк России мог безболезненно свернуть свои активные операции.

*Стабилизация пассивов банков.* По интенсивности оттока вкладов населения октябрь 2008 г. соответствовал периоду после 17 августа 1998 г., когда крупнейшие частные российские банки не могли выполнять свои обязательства. Для прекращения паники среди населения 13 октября 2008 г. был принят закон № 174-ФЗ, который существенно улучшил условия возмещения средств, подпадавших под действие законодательства о системе страхования вкладов.

Во-первых, максимальная сумма, возмещаемая Агентством по страхованию вкладов (АСВ) при отзыве у банка лицензии, была увеличена с 400 тыс. до 700 тыс. руб. Во-вторых, если раньше полному возмещению подлежала сумма требований вкладчика к банку только в пределах 100 тыс. руб., а средства свыше этого выплачивались АСВ в 90-процентном размере, то теперь возмещению подлежала вся сумма в пределах 700 тыс. руб., включая накопленные проценты. В-третьих, нормы закона распространялись на вклады в банках, страховой случай в отношении которых наступил после 1 октября 2008 г.

В целом, по данным Банка России, за период с сентября 2008 по январь 2009 г. рублевые депозиты населения сократились на 1127 млрд руб. (21,8%), а валютные выросли на 25,7 млрд долл. Резко сократился приток *новых* средств населения в банковские депозиты: прирост номинальных объемов вкладов с марта по август 2009 г. происходил исключительно за счет капитализации начисленных банками процентов, а также курсовых переоценок.

*Увеличение капитала банковской системы.* Уже в сентябре 2008 г. стало ясно, что из-за снижения качества активов банки должны создавать дополнительные резервы на возможные потери. Следовательно, их показатели рентабельности, размера капитала (собственных средств) и норматива его достаточности ухудшатся.

В этой ситуации Банк России с декабря 2008 г. ввел льготный режим формирования резервов на возможные потери по проблемным и реструк-



турированным ссудам<sup>12</sup> (банки получили возможность не формировать резервы на возможные потери по реструктурированным кредитам). Фактически плохие ссуды искусственно приравнивались к хорошим, в результате с помощью бухгалтерских хитростей банки могли не уменьшать свой капитал вне зависимости от реального финансового положения. Нам представляется, что данное решение носило спорный характер.

С одной стороны, соответствующий эффект Банк России оценил в 400 млрд руб., то есть чуть меньше 15% от докризисного объема совокупного капитала банковской системы. Даже если эту цифру принять на веру, то в отсутствие данной меры норматив достаточности капитала в целом по банковской системе снизился бы примерно на 1,8 п. п. (на 1 декабря 2008 г. его значение составляло 16,3% — очень высокий показатель по всем международным стандартам<sup>13</sup>). С другой стороны, демонстративный отказ ЦБ РФ от одного из базовых принципов банковского регулирования<sup>14</sup> говорит о том, что качество банковского надзора Банк России не считает приоритетом в своей деятельности, это не предмет тревоги для российских властей<sup>15</sup>.

Более важной мерой, позволившей улучшить показатели достаточности капитала банковской системы, стало принятое в самом начале кризиса (в октябре 2008 г.) решение предоставить крупнейшим банкам субординированные кредиты на общую сумму более 900 млрд руб., из них 725 млрд досталось государственным банкам (Сбербанку, ВТБ и Россельхозбанку). Позднее был увеличен капитал ВТБ (сентябрь 2009 г.), Россельхозбанка (февраль 2009 г.) и ВЭБа (ноябрь 2008 г., июнь и декабрь 2009 г.) непосредственно за счет приобретения акций на общую сумму 421 млрд руб. (см. табл. 2). В отличие от аналогичных мер по поддержанию капитализации крупнейших банков в США условия предоставления государственных средств в России оказались более мягкими. Если в США к концу 2010 г. практически все банки, получившие бюджетные средства, начали их возвращать (а некоторые вернули их целиком), то в России, за исключением Сбербанка, выплатившего половину субординированного кредита Банку России, ни один банк еще не вернул средства в бюджет.

*Санация проблемных банков.* Практически неограниченный доступ банков к кредитам Банка России и возможность свободно покупать иностранную валюту в условиях девальвации рубля привели к тому, что российская банковская система не понесла серьезных потерь в ходе последнего кризиса. Хотя за предшествующие годы российские банковские регуляторы накопили значительный опыт санации и ликвидации банков, потерявших платежеспособность, к началу кризиса

<sup>12</sup> Отменен только в середине 2010 г.

<sup>13</sup> Проблема российской банковской системы, которая играла определяющую роль и в более ранних кризисах, в том, что при наличии *формально* высокого уровня капитализации ее *фактический* уровень намного ниже. Это следствие проведения банками рискованной кредитной политики, особенно при предоставлении ссуд связанным лицам. Такое положение сложилось с начала формирования банковской системы и во многом обусловлено отсутствием надлежащего банковского надзора.

<sup>14</sup> Ни один надзорный орган других стран не пошел на похожие меры в период кризиса, наоборот, во всех странах наблюдалось ужесточение банковского/финансового надзора.

<sup>15</sup> Наглядным результатом такой политики стало «неожиданное» банкротство Межпромбанка летом 2010 г. (в ходе кризиса он получал существенную кредитную поддержку от Банка России), в котором работали специальные представители ЦБ, так и не сумевшие адекватно оценить его финансовое состояние.

**Расходы на поддержку банковского сектора**

Мероприятия	Объем финансирования, млрд руб.	Орган, осуществлявший финансирование	Источник финансирования
<i>Программа поддержки ликвидности банковской системы</i>			
1. Снижение норматива обязательных резервов	365	—	Банк России
2. Депозиты Минфина	691,2 (максимальное значение, на начало ноября 2008 г.)	Минфин России	Федеральный бюджет
3. Кредиты Банка России (за вычетом предоставленных Сбербанку и ВЭБу по программе докапитализации банковской системы)	3503 (максимальное значение, на начало февраля 2009 г.)	Банк России	Банк России
4. Выкуп акций и облигаций российских эмитентов на финансовом рынке	175	ВЭБ	Фонд национального благосостояния
<i>Суммарный объем средств, выделенных на поддержание ликвидности</i>	<i>4734,2 (11,4% ВВП 2008 г.)</i>		
<i>Программа докапитализации банковской системы</i>			
<i>Увеличение акционерного капитала госбанков</i>			
1. Увеличение акционерного капитала ОАО «Россельхозбанк»	45,8	Российская Федерация	Федеральный бюджет
2. Увеличение акционерного капитала ОАО «Внешторгбанк»	180,0	Российская Федерация	Федеральный бюджет
<i>Предоставление субординированных кредитов</i>			
1. В соответствии со ст. 6 и 6.1 закона № 173-ФЗ	404,0	ВЭБ	Фонд национального благосостояния
2. Кредит Сбербанку в соответствии со ст. 5 закона № 173-ФЗ	500,0	Банк России	Банк России
<i>Процедуры по санации банков</i>			
1. Мероприятия по финансовому оздоровлению банков в соответствии с законом № 175-ФЗ	336,0	ГК «АСВ»	204,0 — Федеральный бюджет, 132,0 — Банк России
2. Мероприятия по финансовому оздоровлению банков, осуществляемые ВЭБом	212,0	ВЭБ	Банк России
<i>Непрямые расходы</i>			
1. Участие в уставных капиталах предприятий реального сектора	130,5 (50%)	Российская Федерация	Федеральный бюджет
2. Улучшение финансового состояния предприятий реального сектора	150,0 (50%)	Российская Федерация	Федеральный бюджет
3. Программа предоставления бюджетных гарантий	300,0 (100%)	Российская Федерация	Федеральный бюджет
<i>Суммарный объем финансирования</i>	<i>2118,0 (5,4% ВВП 2009 г.)</i>		
в том числе за счет средств федерального бюджета	1274,0		

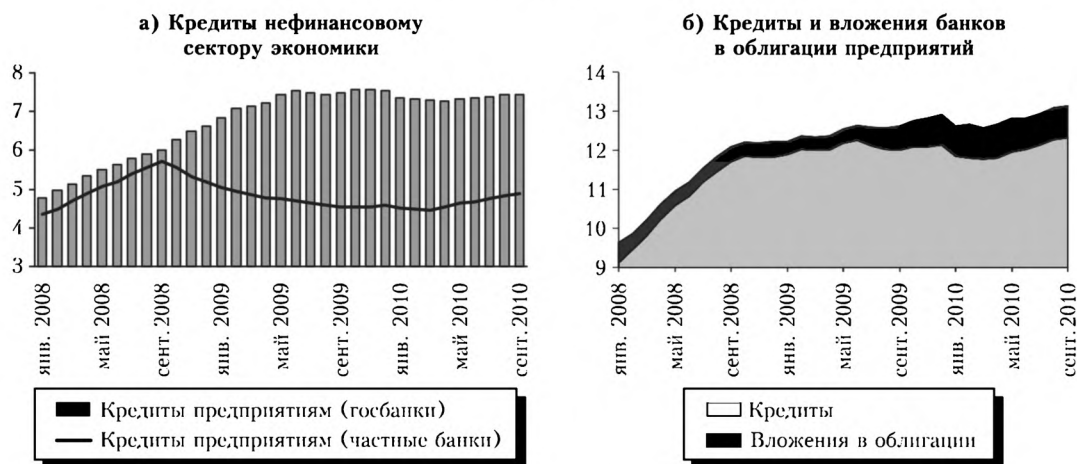
Источники: Банк России, АСВ, ВЭБ, расчеты Центра развития.

2008—2009 гг. они не выработали базовых принципов отбора критически важных банковских учреждений, спасение которых было бы целесообразным. В итоге российские власти сразу выбрали политику «спасать, кого можно спасти» вне зависимости от размера и реального положения дел в конкретной кредитной организации. Впрочем, ряду небольших банков с серьезными проблемами позволили обанкротиться (например, банкам «Электроника», «Московский капитал»).

Вместе с тем в ходе кризиса государство выделило колоссальные ресурсы (чуть менее 1% ВВП) на поддержание на плаву — читай, для расплаты по долгам — фактически обанкротившихся Связь-Банка, банков «Глобэкс» и «КИТ Финанс»<sup>16</sup>, что вряд ли имело какой-либо экономический смысл. Эти банки не были системообразующими, их банкротство не привело бы к разрушительным последствиям для экономики, наоборот, оно только способствовало бы очищению банковской системы.

Удалось ли достичь поставленных целей? С самого начала кризиса российские власти обоснованно опасались сокращения кредитования, которое частные банки начали уже в сентябре 2008 г. Поэтому мероприятия по поддержке банковской системы были направлены прежде всего на восстановление кредитной активности банков. Однако на практике лишь в отдельные периоды, в основном благодаря административному нажиму, удавалось добиться увеличения кредитования экономики, причем только со стороны государственных банков (см. рис. 6а). Частные банки сокращали свою кредитную активность на протяжении 12 месяцев подряд — с сентября 2008 по август 2009 г.<sup>17</sup>, а устойчивый рост банковского кредитования начался только с марта 2010 г. (см. рис. 6б).

#### Кредиты нефинансовому сектору экономики (трлн руб.)



Источники: Банк России, расчеты Центра развития.

Рис. 6

<sup>16</sup> Для сохранения Связь-Банка государство выделило 142 млрд руб., банка «Глобэкс» — 87 млрд, а для поддержания «КИТ Финанса» и связанного с ним кредитными операциями Газпромбанка — 135 млрд руб. Итого: 364 млрд руб., или 0,9% ВВП России в 2009 г.

<sup>17</sup> Упомянем рост вложений банков в корпоративные долговые ценные бумаги на фоне снижения объема коммерческих кредитов, наблюдавшийся в 2009 г. Подобная ситуация объясняется прежде всего тем, что банки охотно покупали облигации, которые входили в Ломбардный список Банка России, то есть существовала возможность при необходимости получить свободные рублевые ресурсы под их залог.

Внешне российский банковский кризис напоминал происходивший в развитых странах: замедление экономики приводило к снижению качества активов, что выливалось в недостаток ликвидности у отдельных крупных банков. В условиях резкого снижения активности денежного рынка это создавало напряжение во всей банковской системе. Однако были и отличия.

Во-первых, в России на проблемы с неплатежеспособностью заемщиков в реальном секторе экономики наложилось бегство капитала, что, по сути, лишило денежные власти возможности использовать положительные стороны смягчения своей политики. Во-вторых, если американские и европейские банки пострадали во время кризиса главным образом из-за неадекватности риск-менеджмента, то российские — из-за действий своих владельцев — основных заемщиков. В-третьих, в большинстве стран с развитыми финансовыми рынками под влиянием кризиса власти пошли на серьезную перестройку деятельности надзорных органов. В нашей же стране не последовало ни выявления ошибок, ни работы по их исправлению. Это означает, что сохранились все условия для новых потрясений в банковской системе<sup>18</sup>.

### *Фискальное стимулирование в России*

В экономической теории и практике реализации антикризисных программ важнейшая роль отводится фискальному стимулированию. Государство пытается компенсировать резкое падение частного спроса либо снижением уровня налогообложения, либо увеличением бюджетных расходов на приобретение товаров и услуг или реализацию инвестиционных программ. На практике работоспособность этого инструмента обусловлена множеством дополнительных факторов. В их числе выделим два:

— способность правительства найти источники средств для увеличения бюджетных расходов в условиях сокращения налоговых поступлений из-за спада деловой активности. Иногда государства используют для этого накопленные резервы, но, как правило, им приходится наращивать бюджетный дефицит и государственный долг. Здесь важны тесная координация усилий с центральными банками и учет параметров денежной политики;

— наличие в экономике свободных мощностей и мобильной рабочей силы, чтобы рост предложения мог отреагировать на растущий государственный спрос.

Впервые в своей новейшей истории Россия столкнулась с необходимостью использовать данный инструмент, поэтому результаты его применения достойны внимательного анализа.

*Кто рос, кто падал?* Рост российской экономики до кризиса и ее падение в кризисный период были неравномерными. До IV квартала

---

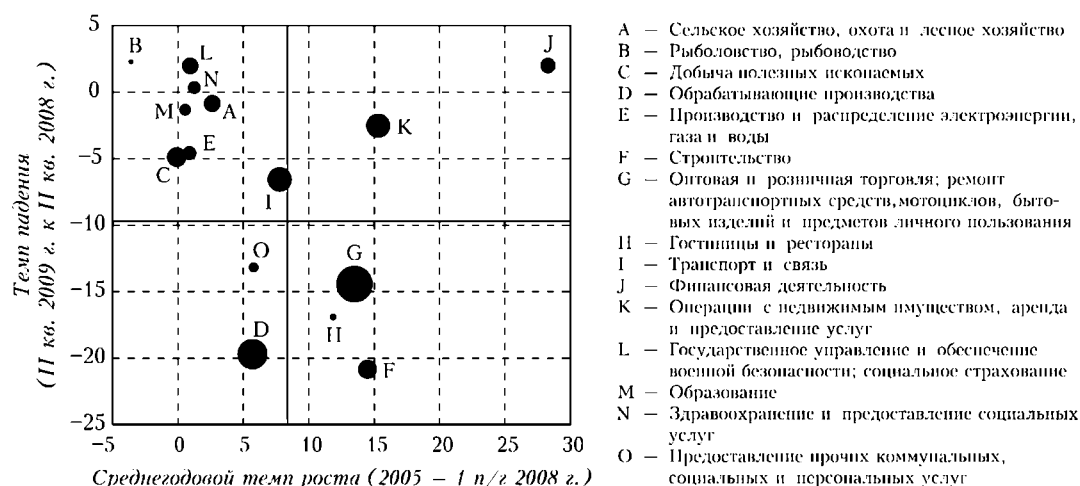
<sup>18</sup> Собственно говоря, их не пришлось ждать очень долго: банкротство Межпромбанка, задолжавшего более 30 млрд руб. Банку России, а всего — около 80 млрд руб., показало, что российские надзорные власти не могут адекватно оценивать ситуацию в проблемных банках и/или своевременно принимать необходимые решения, минимизирующие совокупные потери.

2008 г. реальный сектор показывал более высокие результаты, чем в предшествующем году. В конце 2008 г. произошел резкий спад: уверенно развивавшиеся отрасли откатились до уровня 2007 г., некоторые опустились существенно ниже.

Так, физический объем произведенного ВВП в обрабатывающей промышленности снизился более чем на 15%, в строительстве — примерно на 20%. Физические объемы произведенного ВВП в добыче полезных ископаемых были относительно стабильными: после спада на 5% последовало восстановление, чего нельзя сказать о ценах на ресурсы. В то же время транспорт и связь в условиях кризиса продемонстрировали высокую устойчивость.

Перед кризисом основными двигателями экономического роста в России были неторгуемые секторы (разделы F, G, H, J, K по классификации ОКВЭД, см. рис. 7), темпы роста которых заметно превышали средние по экономике: на их долю пришлось более 90% прироста ВВП с начала 2005 до середины 2008 г. В то же время торгуемые секторы (разделы A, B, C, D) и секторы государственных и социальных услуг (разделы L, M, N, O) росли в этот период средними темпами от 0 до 4% годовых (рыболовство даже снижалось).

Рост и падение по секторам ВВП



*Примечание.* Площадь кругов пропорциональна доле сектора в ВВП (во II квартале 2005 г.); пересечению осей соответствует позиция совокупного ВВП.

Рис. 7

Поскольку рост неторгуемых секторов поддерживался за счет перегрева экономики и интенсивных внешних заимствований, в период кризиса именно они упали наиболее сильно<sup>19</sup>, обеспечив более 90% общего падения ВВП с середины 2008 до середины 2009 г. Основной вклад в падение торгуемых секторов внесли металлургия, автомобильная промышленность, производство машин и оборудования (главным образом для добывающих отраслей, строительства и сельского хозяйства), промышленность стройматериалов.

<sup>19</sup> Исключение составил сектор финансовых услуг (раздел J), который за кризисный период вырос примерно на 2%, что, впрочем, не удивительно, учитывая масштабы оказанной ему государственной поддержки.

Сильнее других пострадала обрабатывающая промышленность. В сентябре 2008 г. все ее отрасли испытали резкий спад, но они подошли к нему в разных фазах роста. Так, с начала 2008 г. слабые результаты показывали производство электрического, электронного, оптического оборудования, текстильное и швейное производство. Были и быстрорастущие отрасли: производство машин и оборудования в январе—августе 2008 г. выросло на 15% к соответствующему периоду предыдущего года, но в сентябре—декабре оно уменьшилось на  $\frac{1}{4}$ . В 2009 г. снизились показатели всех отраслей, наиболее сильно — производство электрооборудования, транспортных средств, стройматериалов, машин и оборудования.

*Общий размер фискального стимула.* Многие эксперты склонны переоценивать масштаб поддержки российской экономики за счет бюджета, относя к ней весь рост расходов в 2009 г. (30% в год, как в 2006—2008 гг.). Однако такой подход вряд ли оправдан. Дело в том, что основной прирост расходов в федеральном бюджете 2009 г. был связан с повышением доходов пенсионеров и реализацией ряда социальных программ, решения о которых были приняты не только до разработки антикризисных мероприятий, но и до начала экономического кризиса в России. В условиях наступившего кризиса правительство могло их пересмотреть (отменить, растянуть во времени), но не стало этого делать. Впрочем, и без учета указанных расходов совокупный пакет фискального стимулирования, реализованный российскими властями, оказался весьма значительным.

В ходе осуществления антикризисных мероприятий российское правительство фактически реализовало два пакета фискального стимулирования: осенью 2008 г., когда были изменены правила взимания вывозной пошлины на нефть, и в рамках федерального бюджета на 2009 г.

В сентябре 2008 г. российская нефтяная промышленность столкнулась с быстрым падением мировых цен и связанными с ним негативными последствиями сложившейся практики установления ставок экспортной пошлины на нефть<sup>20</sup>. Организованное давление нефтяных компаний на правительство, которое находилось в определенной растерянности из-за неожиданно разразившегося кризиса, привело к тому, что правила взимания экспортной пошлины были изменены<sup>21</sup>, что, по оценкам Минфина, снизило палоговую нагрузку на российские нефтяные компании примерно на 500 млрд руб. Вместе с тем в этот момент правительство не стало разрабатывать или предлагать немедленные меры по поддержке других отраслей ни в рамках федерального бюджета, ни в рамках деятельности Внешэкономбанка, который в ходе кризиса получил широкие полномочия по распоряжению государственными средствами.

Основные решения в рамках программы фискального стимулирования (снижение ставки налога на прибыль для предприятий, изменение правил начисления амортизации, закупка жилья за счет средств феде-

---

<sup>20</sup> Этот эффект получил название «ножницы Кудрина». Его суть сводится к тому, что ставка экспортной пошлины устанавливалась российским правительством на основе мониторинга уровня цен на нефть за предыдущие два месяца, и эта ставка действовала следующие два месяца. В условиях постоянного снижения мировых цен на нефть могла сложиться ситуация, при которой экспорт нефти совсем не приносил прибыли. При этом в условиях роста цен на нефть нефтяники платили экспортную пошлину, исходя из более низкой цены, чем цена продажи.

<sup>21</sup> Правительство уже 18 сентября 2008 г. произвело разовое изменение порядка расчета величины экспортной пошлины, определив ее на основании средней цены на нефть, которая наблюдалась в период с 1 по 17 сентября 2008 г., в результате ставка пошлины снизилась более чем на 120 долл./т. Впоследствии правительство пошло еще на одно смягчение и сократило период мониторинга нефтяных цен до 1 месяца.

рального бюджета, развитие лизинговой деятельности и пр.), которые правительство наметило при разработке антикризисных мероприятий осенью 2008 г.<sup>22</sup>, были отложены на 2009 г. Таким образом, они не сыграли никакой роли в поддержании спроса в фазе наиболее быстрого падения российской экономики осенью 2008 — весной 2009 г.<sup>23</sup>

Второй пакет фискального стимулирования в России состоял из двух частей: снижение налоговой нагрузки с 1 января 2009 г.<sup>24</sup> на общую сумму около 345 млрд руб. в расчете на 2009 г. и прямые бюджетные расходы, определенные при внесении изменений в закон о федеральном бюджете на 2009 г., вступивших в силу в мае 2009 г. Отметим, что разработка этого пакета началась в конце декабря 2008 г. и продолжалась до марта 2009 г., только в конце апреля закон был подписан президентом России<sup>25</sup>.

Правительство России оценивает общую сумму фискального стимула в 1212,6 млрд руб. (примерно 3,1% ВВП 2009 г.), что соответствует изменениям, которые были внесены в закон о федеральном бюджете, однако в действительности расходы бюджета (относительно первоначального плана) увеличились лишь на 667 млрд руб. (1,7% ВВП 2009 г.). Оставшаяся часть фискального стимула была сформирована за счет сокращения плановых расходов 2009 г., главным образом инвестиций.

Анализ структуры антикризисного пакета российского правительства, финансирование которого осуществлялось за счет средств федерального бюджета в 2009 г. (см. табл. 3), заставляет сделать парадоксальный вывод: изменения, внесенные в бюджет 2009 г., привели к уменьшению государственного спроса. Действительно, для формирования антикризисного пакета правительство на 545,6 млрд руб. сократило расходы, включенные в первоначальный вариант федерального бюджета. Следовательно, для сохранения *неизменным* уровня государственного спроса часть антикризисного пакета, направленная на стимулирование и поддержание спроса, должна была составить такую же величину. Однако непосредственно на финансирование расходов на создание/стимулирование спроса в антикризисном пакете было выделено всего 184 млрд руб. (чуть более 15% его величины). Еще немногим менее  $\frac{1}{4}$  фискального пакета (275 млрд руб.) правительство потратило на предоставление субсидий и дотаций предприятиям, находившимся в сложном финансовом положении.

<sup>22</sup> «План мероприятий по реализации плана действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики», утвержденный Председателем Правительства Российской Федерации В. В. Путиным 6 ноября 2008 г. (№ 4863п-П113).

<sup>23</sup> Как представляется, осенью 2008 г. правительство не успевало анализировать поступающую информацию и делать выводы о реальном положении дел в экономике. Косвенным подтверждением можно считать тот факт, что в правительственных документах и дискуссиях вплоть до начала 2009 г. было запрещено употреблять слово «кризис». А чем можно было объяснить категорический отказ правительства пересматривать проект федерального бюджета на 2009 г., который проходил утверждение в Государственной думе в сентябре — октябре 2008 г., когда можно было инкорпорировать в него антикризисные решения?

<sup>24</sup> Снижение основной ставки налога на прибыль организаций с 24 до 20%, в том числе в части, зачисляемой в федеральный бюджет, с 6,5 до 2%, изменение правил амортизации, увеличение предельной величины процентов по долговым обязательствам, признаваемых расходом.

<sup>25</sup> Помимо задержки с принятием решений о новых расходах, очевидно, пересмотр утвержденного бюджета в самом начале года привел к задержке финансирования многих бюджетных программ, то есть фактически к снижению (!) государственного спроса в самый острый период кризиса.

**Укрупненная структура антикризисного пакета правительства России  
на 2009 г., профинансированного за счет средств федерального бюджета**

	Млрд руб.	%
Участие в уставных капиталах финансовых организаций	380,0	31,3
Межбюджетные трансферты, кредиты и дотации	334,3	27,6
Улучшение финансового состояния организаций	150,1	12,4
Поддержка населения (включая трансферты Пенсионному фонду) и рынка труда	146,7	12,1
Участие в уставных капиталах предприятий реального сектора	124,5	10,3
Прочее	39,6	3,3
Стимулирование спроса на продукцию	37,4	3,1
<i>Всего</i>	<i>1212,6</i>	<i>100</i>

*Источник:* группировка и расчеты авторов на основе «Отчета Правительства Российской Федерации о реализации мер по поддержке финансового рынка, банковской системы, рынка труда, отраслей экономики Российской Федерации, социальному обеспечению населения и других мер социальной политики за 2009 г.», Приложение 14.

Даже если все эти средства предприятия использовали на оплату продукции (услуг), то на стимулирование спроса было выделено 459 млрд руб., то есть меньше, чем объем сокращенных инвестиционных расходов. Однако предприятия направляли полученные в рамках этих программ средства главным образом на погашение банковских кредитов. По экспертным оценкам, на эти цели было потрачено не менее 50% полученных из бюджета средств. Следовательно, совокупное стимулирование спроса в антикризисном пакете не превысило 230 млрд руб. (19% от общего объема), что на 315 млрд руб. меньше объема сокращения расходов бюджета-2009.

Почти 28% антикризисного фискального пакета 2009 г. было выделено на поддержку региональных бюджетов, что также нельзя считать увеличением бюджетных расходов, поскольку скорее нужно говорить о компенсации выпавших в период кризиса доходов региональных бюджетов с целью не допустить *сокращения* бюджетных расходов на региональном уровне. Так, если общий объем расходов региональных бюджетов оценивался Минфином России на начало 2009 г. в 6746 млрд руб., то их фактическая величина по итогам года составила 6256 млрд.

Основным получателем бюджетных средств в рамках реализации антикризисной программы оказался финансовый сектор, которому (с учетом ВЭБа) досталось не менее 514 млрд руб., или 42% общего объема правительственного антикризисного пакета<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> На эти же цели фактически было направлено и использование гарантий федерального бюджета по кредитам, предоставленным так называемым стратегическим предприятиям, на общую сумму 300 млрд руб. В большинстве случаев такие гарантии предоставлялись предприятиям,отягощенным существенными долгами перед банками. При подготовке решения о предоставлении гарантий кредиты частных банков замещались кредитами банков с государственным капиталом: все гарантии были выписаны в адрес Сбербанка, ВТБ, Россельхозбанк и Газпромбанк (который в период кризиса рассматривался властями наравне с госбанками, хотя в его управлении не принимают участия ни государство, ни компании с государственным участием, а сам банк стал субъектом существенной финансовой поддержки со стороны государства). Таким образом, в рамках программы предоставления гарантий речь шла не об уменьшении задолженности предприятий, а о погашении ими долгов перед частными банками за счет заимствований у банков с государственным участием при одновременном нарастающем задолженности.



В рамках антикризисных мероприятий российские власти практически не финансировали инвестиции в инфраструктуру, которые имеют максимальный мультипликативный эффект. Для сравнения: по данным МВФ<sup>27</sup>, доля расходов на финансирование инвестиций в инфраструктуру в развивающихся странах, входящих в G20, равнялась 50%.

В результате совокупный объем программы фискального стимулирования в России в 2008–2009 гг. составил 2,112 трлн руб. (5,4% ВВП 2009 г.)<sup>28</sup>, из которых почти 41% пришелся на снижение налогов и лишь 9% — на поддержание спроса. Крупнейшими получателями бюджетной поддержки (более  $\frac{1}{4}$ ) стали нефтяная отрасль, которая практически не столкнулась со снижением спроса, и банковский сектор, оказавшийся слабейшим звеном российской экономики.

### *Поддержка отдельных отраслей в России*

В ходе кризиса в России, как и в других странах, возникла необходимость реализовать программу концентрированной поддержки отдельных отраслей. Но, судя по действиям правительства, ему не удалось определить четкие приоритеты, в результате ресурсы «размазывались» по широкому кругу отраслей и отдельных предприятий. Основу такой политики заложило утверждение 25 декабря 2008 г. перечня так называемых стратегических предприятий, в который вошли 294 предприятия различных секторов экономики и весь оборонно-промышленный комплекс (ОПК) в качестве единого субъекта.

Поддержка предприятий осуществлялась в 2009 г. через бюджетные программы инвестирования в капитал, предоставления субсидий и бюджетных гарантий: их объем составил соответственно 224,5 млрд руб., 440 млрд и 300 млрд руб. Субъектами поддержки стали соответственно 22, около 400 и 72 предприятия. Размер помощи отдельным предприятиям колебался в диапазоне от 5 млн до 45 млрд руб. Очевидно, что затраты управленческих ресурсов на принятие решения о выделении нескольких миллионов рублей заведомо превышают полученный или потенциальный эффект.

Безусловным приоритетом для правительства стала поддержка предприятий ОПК, которые получили 47%, 17 и 53% средств по каждой из программ (без учета ВТБ, ВЭБа и ОАО «РЖД», решения по которым были приняты на стадии законодательного утверждения бюджета). В последние годы государство выделяет огромные ресурсы на закупку вооружения и военной техники, но существующая система финансирования оборонного заказа (по факту сдачи конечной продукции) заставляла предприятия прибегать к активным заимствованиям у банков. С началом кризиса доступность кредитов резко упала, а процентные ставки возросли. По всей видимости, Минобороны и Минфин не смогли отследить этот процесс и предоста-

<sup>27</sup> The State of Public Finances: A Cross-country Fiscal Monitor / IMF. July 2009. SPN/09/21.

<sup>28</sup> В эту сумму входят: 500 млрд руб. (первый фискальный пакет, осень 2008 г.) + 345 млрд (снижение налоговой нагрузки в рамках второго фискального пакета) + 667 млрд (увеличение расходов федерального бюджета в рамках второго фискального пакета) + 300 млрд (бюджетные гарантии в 2009 г.) + 300 млрд руб. (кредитование ВЭБом владельцев заложенных крупных пакетов акций российских компаний).

вить предприятиям дополнительные бюджетные средства. В итоге к началу 2009 г. деятельность многих предприятий была практически парализована из-за недостатка средств, а все свободные денежные средства уходили на уплату выросших процентов по банковским кредитам. Основным инструментом помощи предприятиям ОПК в такой ситуации стало инвестирование бюджетных средств в их капитал, а главным направлением использования — погашение банковских кредитов<sup>29</sup>. Таким образом, программа поддержки ОПК вылилась не в создание дополнительного спроса в экономике, а в решение проблемы плохих долгов для российских банков.

Вторым сектором экономики, которому была оказана концентрированная поддержка, стал строительный комплекс. В данном случае государство применяло более широкий набор инструментов: прямую покупку жилья (готового или на высокой стадии готовности)<sup>30</sup> за счет бюджетных средств, предоставление гарантий по банковским кредитам и конвертацию долгов девелоперских компаний перед банками, контролируемые государством, в собственность последних<sup>31</sup>. Такая поддержка отрасли дала определенные результаты: хотя строительный сектор не начал расти после кризисного падения в 2009 г., ввод жилья в 2009 — первой половине 2010 г. удалось удержать на близком к докризисному уровню, что поддержало смежные отрасли (промышленность стройматериалов, металлургию, мебельную промышленность и др.).

Специальная программа была реализована правительством в отношении российского автопрома, однако в ней использовались различные подходы для разных компаний. Так, в случае «КамАЗа» государство осуществило массированные закупки грузовых автомобилей за счет бюджетных средств в 2009 г. ГАЗ вошел в программу получения бюджетных гарантий, в результате его задолженность перед банками была реструктурирована. Наибольшие затраты правительство понесло при санировании крупнейшего российского гражданского машиностроительного предприятия «АвтоВАЗ». Резкое падение спроса на автомобили плюс рост процентных платежей сделали его практически неплатежеспособным. Для выхода из этой ситуации правительство выделило компании (через ее главного акционера «Ростехнологии») 28 млрд руб. в 2009 г. и 10 млрд в 2010 г. для погашения долгов перед банками и 35 млрд руб. целевых вливаний иного рода в 2009 г. Смена менеджмента в августе 2009 г. привела к восстановлению контроля над издержками и активизации переговоров с технологическими партнерами (альянсом Renault—Nissan). Перелому ситуации способствовал запуск программы утилизации старых автомобилей в марте 2010 г. В итоге к середине 2010 г. «АвтоВАЗ» вышел на операционную прибыльность.

## Россия на фоне других стран

Сравнивая антикризисные программы, реализованные в 2008—2010 гг. в разных странах, с российскими антикризисными мероприятиями, можно сделать несколько выводов.

1. Хотя российская экономика очень сильно пострадала во время кризиса, она была в определенной мере подготовлена к возникшим проблемам. Безусловно, положительную роль сыграли принятые в 2004—2006 гг. решения о формировании резервных фондов Минфина за счет отчисления в них сверхдоходов от экспорта нефти

<sup>29</sup> Ни в случае с предприятиями ОПК, ни в других случаях российские власти не решились разделить тяжесть кризиса с банковским сектором путем частичного списания долгов. Принцип разделения ответственности считается традиционным для антикризисной поддержки отдельных компаний/банков в развитых странах.

<sup>30</sup> На такие программы в 2009 г. из федерального бюджета было выделено 74,5 млрд, а в 2010 г. — 164,4 млрд руб. (с учетом материнского капитала).

<sup>31</sup> Такой подход был применен, в частности, банком ВТБ к компаниям «Дон-Строй», «Система-Галс», а также Сбербанком к ряду компаний.

и газа. Согласно оценке МВФ, падение доходов федерального бюджета России в 2009 г. в результате снижения цен на нефть составило около 8% ВВП. Россия в период кризиса оказалась в гораздо лучшей фискальной позиции, чем большинство стран — членов G20, которым для финансирования своих антикризисных пакетов пришлось резко наращивать государственный долг. Очевидно, в отсутствие резервных фондов ситуация в бюджетной сфере и российской экономике в целом оказалась бы намного хуже.

2. Практически все страны — члены G20 в период кризиса столкнулись с необходимостью массированно поддерживать ликвидность финансового сектора. Согласно оценке МВФ, такая помощь составила в среднем по группе 9,7% ВВП, в том числе для развивающихся стран-членов — 13,5% ВВП. На этом фоне аналогичные меры российских денежных властей (11,4% ВВП) были сопоставимыми по масштабу, хотя из-за длительности сроков предоставления средств на поддержку ликвидности банков существенная их часть (до 60%) может быть реклассифицирована как поддержание капитализации банковского сектора.

3. Россия оказалась единственной страной с развивающейся экономикой из числа членов G20, которой пришлось реализовывать программу поддержки (рекапитализации) финансового (банковского) сектора, а объем прямых расходов на эти цели (3,2% ВВП) был выше, чем в среднем по группе развитых стран — членов G20 (2%). Помощь российских властей банковскому сектору носит хотя и возвратный, но долгосрочный характер (в отличие, например, от США, где через два года после начала реализации программы TARP, которая стала главным инструментом поддержки банковской системы, в бюджет вернулось около 50% выделенных средств и еще 8% было получено в виде инвестиционных доходов). С учетом вклада российского финансового сектора в ВВП (около 4%) следует признать, что средства, затраченные на его поддержку, были чрезмерными. Иными словами, российская банковская система вошла в кризис, будучи гораздо менее устойчивой, чем банковские системы других стран — членов G20, а объем накопленных ею рисков оказался существенно выше, чем в других странах «большой двадцатки».

4. Российская программа поддержки финансового сектора принципиально отличается от программ развитых стран — членов G20 тем, что российские власти практически не использовали механизмы бюджетных гарантий, в то время как развитые страны предоставили их в объеме около 14% ВВП.

5. Реализованный российскими властями пакет фискального стимулирования по своему объему (около 5,4% ВВП 2009 г.) оказался примерно в 1,5 раза выше, чем средний размер фискального стимула в других странах G20 (3,6% ВВП — 3,5% для развитых и 3,8% для развивающихся стран). По размеру фискального пакета Россия сопоставима с Китаем (5,8%) и Южной Африкой (5,1%), но заметно уступает Южной Корее (8,3%) и Саудовской Аравии (6,8%).

Несмотря на активные действия российских властей и масштабные (по меркам стран с аналогичным уровнем развития) антикризисные меры, темпы сокращения российского ВВП в 2009 г. были в четыре

раза выше, чем в среднем по 36 крупнейшим экономикам мира<sup>32</sup>, а стагнация российской экономики в течение 2010 г. говорит о том, что эффективность антикризисных мер оказалась крайне низкой. Можно назвать три причины такой ситуации.

Во-первых, это специфическая структура российского фискального пакета, в котором  $\frac{1}{4}$  средств была предоставлена нефтяному сектору и еще примерно 42% (прямо или опосредованно через погашение задолженности предприятиями, получившими господдержку) досталось банковскому сектору, который не сумел транслировать полученную поддержку в реальный сектор экономики. Непосредственно на стимулирование/поддержание спроса из бюджета было выделено средств меньше величины, на которую сократились инвестиционные расходы при пересмотре федерального бюджета на 2009 г. Во-вторых, состав фискального пакета был окончательно определен в законе о бюджете с большим запозданием (лишь к маю 2009 г., когда российская экономика уже прошла низшую точку падения). В-третьих, большинство мер фискального пакета предполагало не автоматическое использование средств на основе зафиксированных правил и принципов, а принятие индивидуального решения со стороны властей («ручное управление»), что резко замедляло скорость соответствующих процедур и снижало их эффективность.

\* \* \*

Рецессия российской экономики, закончившаяся в середине II квартала 2009 г., после короткого периода восстановительного роста перешла в 2010 г. в стадию стагнации на фоне слабости внутреннего и внешнего спроса. В момент своего максимального падения (весна 2009 г.) российская экономика по объему ВВП оказалась отброшенной на уровень конца 2006 — начала 2007 г. Хотя в отдельные моменты восстановление экономики после кризиса шло достаточно быстро, в целом она еще далека не только от докризисных показателей, но и от выхода на траекторию устойчивого роста. Перед кризисом, летом 2008 г., в своем докладе по итогам консультаций с Россией в рамках статьи IV специалисты МВФ оценили потенциальный темп роста российской экономики на уровне 5,5—6% в год. Поскольку динамика российского ВВП еще не вышла на него, более того, в III квартале 2010 г. зафиксирован спад, приходится констатировать, что пока потери от экономического кризиса в нашей стране продолжают увеличиваться.

Реализованный российскими властями комплекс антикризисных мер оказался очень дорогим и не слишком эффективным. Высокая стоимость антикризисного пакета, на наш взгляд, в значительной мере определялась неразвитостью институтов, которые до кризиса и во время него продемонстрировали свою неработоспособность. Так, слабость юридической системы и отсутствие независимости судебной власти

---

<sup>32</sup> В 2006—2008 гг. Россия по темпам роста ВВП (7%) занимала 7-е место среди крупнейших 36 стран, а в 2009 г. — 34-е (–8%), то есть находилась на уровне развивающихся стран Европы и Центральной Азии, включая страны СНГ, где ВВП сократился на 6,2%.

в ходе кризиса практически не позволили использовать механизмы банкротства и/или реструктуризации задолженности предприятий, что затягивает выход из кризиса плохих долгов. А неадекватно большие расходы на «расшивку» проблем банковского сектора показали, что либо качество банковского надзора в России находится на чрезвычайно низком уровне, либо надзорные власти не имеют возможности принимать самостоятельные решения.

Правительство России признало, что современная структура российской экономики не может обеспечить переход к долгосрочному устойчивому развитию. Для решения этой задачи необходимо интенсифицировать процесс технологической модернизации и обновления промышленного потенциала. Мировой опыт свидетельствует, что наибольшего прогресса в этом направлении достигали страны, которые акцентировали усилия на улучшении условий ведения бизнеса для всех экономических агентов. Это позволяло некоторым из них добиться больших успехов, но одновременно возрастала общая экономическая эффективность. Традиционно страны, которые сумели реализовать стратегию перехода к долгосрочному устойчивому росту, уделяли большое внимание привлечению прямых инвестиций. Для стимулирования их притока в Россию также необходимы меры по модернизации существующих государственных институтов.

Кризис 2008–2009 гг. оказался первым глобальным кризисом, затронувшим российскую экономику, но, вероятно, не последним. Россия стала частью мирового хозяйства, и любые негативные процессы в нем неизбежно скажутся на отечественной экономике. Цена преодоления последствий кризиса для России была очень высокой во многом по причине слабости институтов. В такой ситуации напрашивается очевидный вывод: если институциональные реформы в нашей стране будут в очередной раз отложены, то при следующем кризисе России придется заплатить вдвойне. В связи с этим вызывает тревогу, что теме модернизации и повышения качества государственных институтов российские власти стали уделять меньше внимания сразу после преодоления внешних проявлений кризиса.

К. ХЕРМАН-ПИЛАТ,  
профессор Франкфуртской школы финансов

### НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЕРФОРМАТИВНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ\*

В последние годы в социологии финансовой науки сформировался новый подход<sup>1</sup>: в центре дискуссий оказался статус реальности в экономической теории. Во многих теоретико-игровых концепциях регулятивы экономического поведения, например фондовый рынок, сводятся к ментальным феноменам — к взаимным ожиданиям агентов<sup>2</sup>. В противовес такому широко распространенному «ментализму» социологи экономики предпочитают в последнее время работать с понятием материальности экономики<sup>3</sup>. Речь идет о том, что экономическое поведение всегда опосредовано материальными вещами, артефактами, например тикер на фондовом рынке, другие «рыночные приспособления»<sup>4</sup>. Такое понимание материальности включает и людей (как существ из плоти и крови): в центре внимания сразу оказываются физические условия пребывания людей в точке продаж и физические предпосылки их взаимодействия<sup>5</sup>. Этот новый подход следует отличать от поведенческой экономики, поскольку такие исследования, как и нейроэкономика, сосредоточены на внутреннем состоянии сознания или, иными словами, состоянии мозга. Методологическая предпосылка

---

\* *Herrmann-Pillath C. A Neurolinguistic Approach to Performativity in Economics // Journal of Economic Methodology. 2010. Vol. 17, No 3. P. 241–260.* Публикуется с разрешения автора. На основе статьи был подготовлен доклад на семинаре «Теоретическая экономика» в ИЭ РАН.

<sup>1</sup> См. обзор: *Preda A. STS and Social Studies of Finance // The Handbook of Science and Technology Studies / E. J. Hackett, O. Amsterdamska, M. Lynch, J. Wajcman (eds.). Cambridge; L.: MIT Press, 2008. P. 901–920.*

<sup>2</sup> Например, см.: *Aoki M. Toward a Comparative Institutional Analysis. Stanford: Stanford University Press, 2001; Idem. Endogenizing Institutions and Institutional Change // Journal of Institutional Economics. 2007. Vol. 3, No 1. P. 1–31.*

<sup>3</sup> *Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies / T. Pinch, R. Swedberg (eds.). Cambridge: MIT Press, 2008.*

<sup>4</sup> *Market Devices / M. Callon, Y. Millo, F. Muniesa (eds.). Oxford: Blackwell, 2007; Preda A. Technology, Agency, and Financial Price Data // Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies. P. 217–254.*

<sup>5</sup> *Zaloom C. Ambiguous Numbers: Trading Technologies and Interpretation in Financial Markets // American Ethnologist. 2003. Vol. 30, No 2. P. 258–272; Zaloom C. The Productive Life of Risk // Current Anthropology. 2004. Vol. 19, No 3. P. 365–391.*

нового подхода основана на «натурализованной» версии распространенного в экономической теории ментализма — необходимости сосредоточиться на внутренних и индивидуальных состояниях сознания, которые в настоящее время отождествляются с моментами работы мозга. Напротив, новый материализм в экономической социологии основан на том, что поведение встроено в сетевые отношения людей и вещей. Авторы апеллируют к совершенно другим теоретическим традициям, например к акторно-сетевой теории<sup>6</sup>. Таким образом, социологи могут отказаться от понятия индивидуальной рациональности, если допустят, что рациональное поведение может быть спонтанно возникающим свойством этих сетей<sup>7</sup>.

В этом контексте понятие перформативности вводится для анализа отношений между человеческим действием и реальностью<sup>8</sup>. Общая идея состоит в том, что индивиды «исполняют» (perform) экономику, когда взаимодействуют с другими индивидами и вещами. Само понятие перформативности заимствовано из философии обыденного языка, возникшей после крушения формалистской программы конструирования идеальных языков философии и науки<sup>9</sup>. Можно утверждать, что большая часть высказываний (utterances) в человеческой речи не дескриптивны: скажем, мы отдаем приказы, соболезуем или обещаем кому-то что-то. Эта догадка и послужила отправной точкой множества новых подходов к философии языка. Один из них — теория речевых актов<sup>10</sup>, в которой очень важную роль играют перформативные высказывания: они создают социальный факт, например провозглашение независимости страны или вынесение приговора в зале суда.

В данной статье мы проанализируем понятие перформативности в экономической теории на основе работ о перформативной роли экономической науки<sup>11</sup>. Наша цель — систематизировать материалистические аргументы, обосновывающие понятие перформативности в нейролингвистической теории. Мы считаем экономическую реальность упорядоченным набором нейрофизиологически укорененных поведенческих предрасположенностей, понятийных и внешних структур в окружающей среде. Язык играет центральную роль в появлении и поддержании этих институтов. Полностью раскрыть роль языка можно именно с помощью понятия перформативности. Теоретический прорыв возможен,

<sup>6</sup> Latour B. Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network-Theory. Oxford: Oxford University Press, 2005; Callon M. Economic Markets and the Rise of Interactive Agencements: From Prosthetic Agencies to Habilitated Agencies // Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies. P. 29–56.

<sup>7</sup> MacKenzie D. An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets. Cambridge; L.: MIT Press, 2006. P. 266ff.

<sup>8</sup> См.: Callon M. What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? // Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics / D. MacKenzie, F. Muniesa, L. Siu (eds.). Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2007. P. 344–357.

<sup>9</sup> В 1950-е годы философы пришли к простой идее, что естественные языки включают много больше, чем суждения, подлежащие оценке как истинные или неистинные — исключительно такими фразами и были заняты изготовители идеального языка (См.: Lycan W. G. Philosophy of Language: An Introductory Text. L.; N. Y.: Routledge, 1999).

<sup>10</sup> См.: Green M. Speech Acts // The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2009 ed.) / E. N. Zalta (ed.). plato.stanford.edu/archives/spr2009/entries/speech-acts.

<sup>11</sup> Например, см.: Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics.

если связать существующие подходы в философии и когнитивной науке с наработками в литературе по перформативности. Первая важная составляющая нового подхода — теория институтов Джона Серла<sup>12</sup>, особенно введенное им понятие статусной функции. Мы покажем, что само установление статусной функции есть перформативный акт, а понятие перформативности должно быть основано на определенной когнитивной способности и определенной метафоре. Легко понять, что перформативное употребление в действительности работает так, что трактует одну вещь как другую: скажем, «двое возлюбленных» становятся «брачной парой» в перформативном акте брака.

Как только мы делаем шаг в сторону когнитивных наук, перед нами сразу открывается широкий простор для анализа возможной роли наук о высшей нервной деятельности в теории перформативности. Проблема в том, можно ли найти нейронный (связанный с высшей нервной деятельностью) коррелят для теории метафоры. Таким образом, перформативность — это аспект экономической реальности, понимаемой в смысле экстернализма<sup>13</sup>. В экстерналистской перспективе основания нейроэкономики представляются шаткими, поскольку предметом исследования оказывается лишь индивидуальный мозг. Мы предлагаем исследовать экономическую реальность как связь мозговых процессов и внешних, объективных структур, и институты здесь выступают наиболее очевидным примером.

### **Перформативность и натуралистический подход к институтам**

*Теория институтов Серла:  
факты, зависящие от наблюдателя  
и созданные посредством статусных функций*

Философ Дж. Серл предложил теорию институтов, которая позволяет установить связь между основанным на языке понятием перформативности и наукой о высшей нервной деятельности. Эта теория основана на анализе языка и одновременно учреждает социальную онтологию, гораздо более содержательную, чем та, что обычно подразумевается экономистами. Можно назвать это натуралистическим подходом к институтам<sup>14</sup>. Теория Серла основана на фундаментальном различии между фактами, которые зависят и не зависят от наблюдателя. Пример факта первого типа — «гора», второго — «священная

---

<sup>12</sup> Searle J. R. The Construction of Social Reality. N. Y.: Free Press, 1995; *Idem*. What Is an Institution? // Journal of Institutional Economics. 2005. Vol. 1, No 1. P. 1–22 (рус. пер. см.: Серл Дж. Что такое институт? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 5–27).

<sup>13</sup> Экстернализм — основополагающая позиция в философии сознания, согласно которой интеллектуальные процессы нельзя понять вне существенной взаимосвязи внутренних и внешних процессов, если речь идет о соотношении сознания и мозга.

<sup>14</sup> Например, см.: Bhaskar R. The Possibility of Naturalism: A Philosophical Critique of the Contemporary Human Sciences. 3<sup>rd</sup> ed. L.; N. Y.: Routledge, 1989; О натурализме в общем смысле см.: Papineau D. Naturalism // The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2007 ed.) / E. N. Zalta (ed.). plato.stanford.edu/archives/spr2007/entries/naturalism.



гора»: гора существует независимо от наблюдателя, а свойство святости, по сути, зависит от наблюдающего человека.

Зависящие от наблюдателя факты не могут существовать вне связи с наблюдателем. Но это не значит, что они субъективны. Прежде всего, само когнитивное состояние, в котором придают горе статус святости, есть не зависящий от наблюдателя факт, иными словами, это состояние нейронов мозга существует независимо от какого бы то ни было наблюдателя. Это главный довод в пользу натуралистической позиции<sup>15</sup>. Далее, определенные следствия трактовки данной горы как священной могут не зависеть от наблюдателя: так, когда я останавливаюсь при виде этой горы, сразу меняется направление моих телесных действий. Даже если сам этот зависящий от наблюдателя факт основан на субъективном состоянии («я сам» знаю и ощущаю эту гору как святую), то последствия объективны — они могут быть удостоверены другими индивидами и, возможно, даже сформировать «научный» консенсус относительно статуса горы.

Именно это происходит на фондовом рынке. Фондовый рынок — это крайне субъективный феномен. Трейдеры испытывают множество различных эмоций, переживают разные когнитивные состояния. Таким образом, в фундаментальном смысле движущие силы этого рынка — ожидания трейдеров — субъективны, на чем настаивают, в частности, представители австрийской экономической школы. Но фондовый рынок доступен и объективному знанию, такому, как статистика и эконометрический анализ. Итак, фондовый рынок — это факт, одновременно зависящий и не зависящий от наблюдателя.

В основе зависимости от наблюдателя лежит язык. Во-первых, язык выполняет ключевую функцию *репрезентации*, когда одно представляется через другое, а также содержит правила конструирования этих репрезентаций и манипулирования ими. Гора и «священная гора» — это две различные сущности, отношения между которыми непростые. Таким образом, можно сказать, что язык приписывает (*assigns*) значение святости физической горе, а также что гора *репрезентирует* идею святости. В языке реальность преобразуется в систему знаков, которые соотносятся с любым другим знаком через семантику. Поэтому можно сказать, что язык — это центральный медиум зависимости от наблюдателя.

Во-вторых, приоритетность языка для анализа обосновывается тем, что, согласно теории Витгенштейна о невозможности индивидуального языка<sup>16</sup>, язык социален в самой своей сути. Значения всегда связаны с коллективами пользователей языка, которые следуют языковым правилам. Из этого следует, что употребление языка всегда основано на формах коллективной интенциональности. Когда «я» произносит высказывание (*utters a sentence*), такое действие подразумевает направленность сознания, описываемую как отношение

<sup>15</sup> Например, см.: Searle J. R. Biological Naturalism. 2004. [socrates.berkeley.edu/~jsearle/BiologicalNaturalismOct04.doc](http://socrates.berkeley.edu/~jsearle/BiologicalNaturalismOct04.doc).

<sup>16</sup> Wittgenstein L. Philosophical Investigations. Oxford: Basil Blackwell, 1958. См.: Candlish S. Private Language // The Stanford Encyclopedia of Philosophy. [plato.stanford.edu/archives/spr2004/entries/private-language](http://plato.stanford.edu/archives/spr2004/entries/private-language).

к другому, подразумеваемое значение высказывания и т. д. Такое употребление языка возможно лишь в том случае, если существует некое предустановленное совместное понимание именно этой направленности<sup>17</sup>. Из рассуждений Витгенштейна следует, что употребление языка возможно только тогда, когда оно основано на коллективной интенциональности. Если говорить совсем просто: субъект языкового употребления — это никогда не «я», но всегда и с необходимостью «мы». Чтобы обеспечить успешную коммуникацию, значения должны разделять все участники общения. Именно это свойство языка превращает лингвистические факты в зависящие от наблюдателя в онтологическом смысле, поскольку мы переживаем язык как нечто внешнее по отношению к нам, чем мы, однако, можем манипулировать и что способны искажать, впрочем полагаясь при этом на общепринятые способы употребления языка.

В теории институтов Серла употребление языка может быть формализовано с помощью так называемых «статусных функций». Они имеют форму: «*X* считается *Y* в контексте *C*», тем самым *X* приписывается определенная функция. Статусные функции предполагают коллективную интенциональность, например когда коллектив соглашается наделить функцией денег листы бумаги определенного типа. В данном контексте не важно, каким образом появляется эта коллективная интенциональность<sup>18</sup>. Но важно отметить, что исходя из эволюционистской перспективы статусные функции восходят к функциям, связанным с «грубыми фактами»<sup>19</sup>.

Легитимность ранних форм денег основана на физических свойствах определенных металлов. Возможность трактовать лист бумаги как деньги связана с тем фактом, что постоянная статусная функция здесь встроена в сложную и развитую систему дополняющих друг друга институтов. Так, ворота могут преграждать въезд в частное владение, но если они открыты, это не значит, что доступ свободный — фундаментальная статусная функция ворот сохраняется. Важнейшая роль статусных функций в теории институтов становится очевидной, если учесть факт *рекурсивности*, вытекающий из их лингвистической природы<sup>20</sup>. Статусные функции могут сочетаться и встраиваться друг в друга до бесконечности, ведь и сам язык бесконечно креативен. Так, *Y* в контексте *C* может считаться *Z* в контексте *C'*. На этом явлении рекурсивности основаны эволюция форм денег, скажем торговля жирочетами как деньгами, а также возрастающая сложность различных активов и производных ценных бумаг на финансовых рынках.

<sup>17</sup> О психофизиологических основаниях такого рассуждения см.: Tomasello M., Carpenter M., Call J., Behne T., Moll H. Understanding and Sharing Intentions: The Origin of Cultural Cognition // Behavioral and Brain Sciences. 2005. Vol. 28. P. 675–735; Tomasello M., Carpenter M. Shared Intentionality // Developmental Science. 2007. Vol. 10, No 1. P. 121–125.

<sup>18</sup> Подробное философское изложение см.: Tuomela R. The Importance of Us: A Philosophical Study of Basic Social Notions. Stanford: Stanford University Press, 1995; в контексте экономической теории: Sugden R. Team Preferences // Economics and Philosophy. 2000. Vol. 16, No 2. P. 175–204.

<sup>19</sup> Searle J. R. The Construction of Social Reality... P. 55ff.

<sup>20</sup> Ingram J. C. L. Neurolinguistics: An Introduction to Spoken Language Processing and Its Disorders. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. P. 33f.

Статусные функции конститутивны, то есть выходят за пределы простой регулирующей роли институтов, которая в экономической теории часто переоценивается. Например, институты, в управлении которых находятся деньги, не просто регулируют употребление того, что уже существует независимо от этих институтов. Это различие особенно важно, когда заходит речь об эволюции институтов. Например, ловля рыбы может быть первоначальной деятельностью охотников, и они занимаются ею точно так же, как некоторые другие млекопитающие, скажем медведи. В человеческих группах такая деятельность может регулироваться институтами, которые, например, регулируют право первого поймавшего или использование определенных инструментов и способов рыбной ловли. Но современное рыболовство перешло на новую ступень: речь идет уже о распоряжении рыбными ресурсами. Можно, конечно, говорить, что деятельность по ловле рыбы в своем существе трансформировалась в некий рынок, который наложен в качестве искусственной конструкции на первоначальный вид деятельности, наподобие того, как бумажные деньги стали существовать наряду с золотыми монетами<sup>21</sup>. Ловится теперь прежде всего не рыба, а право на ресурс. Во многих других случаях и, конечно, в случае финансовых рынков институты конститутивны в чистом виде, потому что здесь предметы продажи не могут существовать вне ее институтов. Мы видим полное соответствие витгенштейновскому понятию языковой игры: экономическая деятельность обретает существование точно так же, как игра в шахматы начинает существовать, если есть правила, а просто вырезать фигуры для этого недостаточно.

Последняя составная часть теории Серла — понятие полномочия (power). Можно сказать, что лакмусовая бумажка любого факта, зависящего от наблюдателя, это каузальные полномочия (causal power)<sup>22</sup>. Так, инфляция денежной массы приводит в действие каузальную цепочку объективных событий в экономике. В большей части контекстов каузальные полномочия в социальном взаимодействии соотносятся с возможностями агента, причем средства ограничены и потому ограничивают его действие. Так, если судья находит меня виновным, я вынужден на собственной шкуре почувствовать все последствия. Решение суда — причина моего тюремного заключения, которое не сводится к простым физическим действиям полиции и физическому устройству тюрьмы. Такие каузальные полномочия основаны на постоянной статусной функции, которая и наделила некоторого индивида качеством судьи. В конечном счете, это форма деонтических полномочий, которая происходит из коллективного интенционального восприятия определенных прав и обязанностей. Более строго, это так называемый оператор создания полномочий, который имеет форму: «Мы принимаем, что *S* имеет полномочия делать *A*». Таким образом, если благодаря статусной функции создается совершенно новый объект, например акция, которая продается на фондовом рынке, это происходит

<sup>21</sup> Holm P., Nielsen K. Framing Fish, Making Markets: The Construction of Individual Transferable Quotas (ITQs) // Market Devices. P. 173–195.

<sup>22</sup> О последнем понятии см.: Bhaskar R. The Possibility of Naturalism.

при определенном распределении полномочий между собственниками акций, например в соотношении с менеджментом компании.

Этим наблюдением завершается обзор теории Серла. Вывод прост: институты — не просто ментальные феномены, скоординированные убеждения (в некоторых теоретико-игровых концепциях институты описываются как «равновесия»<sup>23</sup>). В теории Серла институты — неотъемлемая часть социальной онтологии<sup>24</sup>, частично не зависящая от наших убеждений, хотя в самом существе с нами связанная. Понятие перформативности помогает прояснить эту сложную связь.

### *Перформативность и создание экономической реальности*

Теория институтов Серла позволяет понять, почему мы рассматриваем институциональные факты как факты в онтологическом смысле, то есть как факты, зависящие от наблюдателя. Деньги — это не просто отражение убеждений и решений агентов. Деньги существуют, и доказательством их существования служат каузальные полномочия. Блестящая иллюстрация этого факта — денежная иллюзия, которой не может быть в идеальной экономике «общего равновесия»<sup>25</sup>. Но у денег есть автономные каузальные полномочия, проявляющиеся в денежной иллюзии, которую, в свою очередь, можно объяснить нейрофизиологическими фактами<sup>26</sup>. Эти краткие замечания показывают, в каком направлении будет развиваться наша аргументация: от прояснения и разработки понятия перформативности к подведению под него нейрофилософского фундамента.

Сначала отметим, что первое выражение статусной функции есть перформативный речевой акт, которым и создается социальный факт. Если некий индивид работает судьей, это восходит к первоначальному действию назначения его/ее судьей, а это назначение включает перформативный речевой акт, устный или письменный.

Как уже отмечалось, проблема перформативности в основном обсуждалась в контексте экономической теории как науки. Это не мешает делать теоретические выводы, поскольку мы можем рассматривать экономическую теорию просто как диалект языка. Остается нерешенным вопрос, насколько определенные экономические утверждения (propositions) перформативны<sup>27</sup>. Предмет спора в том, чем, собственно, занимается экономическая теория — просто *описывает* экономику как объект своего исследования или *конституирует* само ее существование. Мы полагаем, что возникающая при этом проблема может быть решена путем различения регулятивных и конститутивных институтов

<sup>23</sup> Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

<sup>24</sup> Lawson T. Economics and Reality. L.: Routledge, 1997.

<sup>25</sup> Shafir E., Diamond P., Tversky A. Money Illusion // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 2. P. 341–374.

<sup>26</sup> Weber B., Rangel A., Wibral M., Falk A. The Medial Prefrontal Cortex Exhibits Money Illusion // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2009. Vol. 106, No 13. P. 5025–5028.

<sup>27</sup> См., например, в контексте экономической статистики: Didier E. Do Statistics «Perform» the Economy? // Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics. P. 276–309.

в рамках подхода, предложенного Серлом. Некоторые экономические институты отсылают к видам деятельности, частично от них не зависящим, например разведение свиней (это можно делать и с совершенно другим намерением, скажем, как религиозный ритуал). Другие экономические институты формируют виды деятельности, которые не существуют независимо, например торговля на фондовом рынке. Следовательно, экономическая теория может играть различные роли, когда экономисты выдвигают гипотезы о хозяйственных процессах. В некоторых случаях экономические утверждения просто описывают существующий экономический процесс, а может быть и так, что экономическая теория участвует в формировании экономических процессов, на описание которых и претендуют выдвинутые гипотезы. Понятие перформативности, таким образом, существенно отличается и от чисто экспрессивной/дескриптивной функции экономической теории, и от ее прескриптивной функции: ведь оба притязания предполагают, что экономические процессы существуют.

В социологических дискуссиях самый известный и подробно изученный пример перформативности в указанном смысле — эволюция финансовых рынков, в частности, продажа производных ценных бумаг<sup>28</sup>. Перед нами чистый случай конститутивной роли экономической теории: на фондовом рынке ничто не существует независимо от правил его функционирования. Когда эти правила установлены, фондовый рынок относящиеся к нему агенты трактуют как часть реальности. В частности, можно указывать конкретные факты происходящего на фондовом рынке, скажем цены на акции. Эти факты, хотя к ним применимы инструменты объективного анализа (сбор и обработка данных и т. д.), принципиально отличаются от фактов, связанных, к примеру, со свиньями: последний тип фактов даже после концептуальной обработки сохраняет связь со своими исходными единицами, реальными свиньями, которые, в свою очередь, существуют независимо от такого социального института, как рынок свиней. Как показал проведенный Д. Маккензи новаторский анализ<sup>29</sup>, в таком конструировании фактов экономическая теория сыграла главную роль.

Одним из самых значительных достижений современной теории финансов стала формула Блэка—Шоулза в концепции ценообразования опционов. Эта формула, как казалось, позволила решить проблему определения цен, зависящих от конкретных ожиданий будущей ценности базовых активов. Формула Блэка—Шоулза — важнейший пример перформативности в экономике: в первые годы применения она, разумеется, не могла описать наблюдаемые данные по ценам опционов. Таким образом, эта формула не «выражала» и не «описывала» рынки активов. Но после появления других теорий современных финансов, в частности модели ценообразования капитальных активов (САРМ), формула начала действовать перформативно, причем в двух различных смыслах. Первое, что относится не только к этой формуле, но и ко

---

<sup>28</sup> MacKenzie D. Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets // Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics. P. 54—86.

<sup>29</sup> MacKenzie D. An Engine, not a Camera.

всей стандартной теории финансов: регулирующие органы все чаще опирались на эту теорию, как и агенты на рынках, которые продвигали институциональные и организационные инновации. Это вызвало конвергенцию реальных ситуаций с условиями, которые были заложены в этой теории, в частности, с основополагающим понятием совершенно конкурентного рынка. Второе, что уже относится специально к модели Блэка—Шоулза: агенты на рынке стали применять эту формулу для обнаружения отклонений от ожидаемой и действительной ценности, чтобы использовать возможности арбитража. Конечно, эволюция института ценообразования перешла на новую, более рефлексивную ступень, потому что названный способ выстраивания ожиданий запустил силы, повернувшие цены опционов в сторону «правильной цены», рассчитываемой по формуле Блэка—Шоулза.

Хотя и соблазнительно интерпретировать это как самосбывающееся пророчество, понятие контрперформативности показывает обратное. Формула Блэка—Шоулза становилась все более эффективной, пока в 1987 г. не рухнул фондовый рынок. После этого она стала восприниматься как спорная и была существенно модифицирована: в результате упразднили прямую связь между действиями агентов и регулярностью, которую описывает формула. Ключевой момент, важный в контексте нынешнего глобального финансового кризиса, — предпосылка о форме статистического распределения цен на активы. Формула Блэка—Шоулза была основана на стандартном логнормальном распределении. Но происходящие все чаще «редкие» события на фондовом рынке показали ошибочность данной предпосылки. Так что не все пророчества сбываются сами, поскольку стохастическая структура финансовых рынков не зависит от способа формирования ожиданий.

От понятия перформативности при этом не надо отказываться, напротив, мы теперь видим, что перформативность — элемент социальной онтологии, внутри которой переплетены зависящие и не зависящие от наблюдателя факты. Перформативность не означает, что «все сойдет» и что «все возможно»; реальность экономических систем может даже привести к сбою в совершении перформативных актов. В теории речевых актов это соответствует условиям успешной языковой коммуникации.

Подводя предварительные итоги и сопоставляя два теоретических подхода, можно сказать, что понятие перформативности указывает на действия, лежащие в основе коллективного выражения статусных функций в экономике. Как только формула Блэка—Шоулза начала распространяться среди агентов рынка, их действиями стал руководить определенный тип коллективной интенциональности, связанный с инновацией, а именно с созданием рынков опционов (впервые появились в Чикаго в 1973 г.). Тем не менее ни один из агентов не считал такой рынок результатом координации субъективных убеждений. Напротив, они подтверждают реальность этого рынка, например когда анализируют его и реагируют на его волатильность. Однако само свойство волатильности нельзя определить и измерить вне теории, иными словами, оно требовало знания и понимания модели Блэка—Шоулза. Таким образом, мы имеем в чистом виде случай композитной реальности, со-

прягающей внешние факты и когнитивные процессы. Можно сказать, что отдельные когнитивные процессы были существенным образом экстернализированы, поскольку многие трейдеры на самом деле не были способны понять теоретическое содержание формулы, но полагались на созданные Блэком артефакты: на таблицы как счетные устройства, инструменты расчетов, дававшие трейдерам прямой доступ к самым важным параметрам их действий. Теория и реальность образовали сложный конструкт, выросший из статусных функций.

Итак, понятие перформативности обеспечивает микрооснование для статусной функции, связывая коллективные феномены с индивидуальным поведением. Чтобы завершить такое обоснование, нужно дополнить теорию статусных функций Серла некоторыми понятиями из когнитивной науки. Только тогда можно последовательно сформулировать натуралистический подход к институтам.

## **Когнитивные основания перформативности**

### *Статусная функция как когнитивное смешение*

Обратимся к когнитивным процессам, которые лежат в основе статусных функций. Статусная функция есть метафора в самом общем смысле: подразумевается, что между двумя языковыми знаками установлено некоторое репрезентативное отношение. В последние десятилетия и в лингвистике, и в когнитивной науке метафоры все чаще признаются центральной функцией языка<sup>30</sup>. В компьютерных моделях языка и мышления метафоры не играют никакой роли: семантика признается уже данной, все внимание исследователи уделяют синтаксису. В последнее время отношение между семантикой и синтаксисом стало кардинально иным: некоторые ученые считают метафорическую функцию языка основной, а синтаксическую — вторичной. Один из решающих доводов при этом: сложность самого понятия тождества, которое в компьютерных моделях воспринималось как само собой разумеющееся, как тавтология ( $A = A$ ). На самом деле тождество — основополагающая проблема семантики, оно требует учитывать целые сети взаимозависимых значений, где структурообразующую роль уже начинают играть смутные, нечеткие границы между значениями и взаимные определения одного через другое.

Одна из подобных теорий была предложена Ж. Фоконье и М. Тернером<sup>31</sup>. Нам их подход кажется наиболее продуктивным для работы с перформативностью. Фоконье и Тернер показали, что все когнитивные процессы основаны на «понятийном смешении», поэтому компьютерный подход в корне неверен. Понятийное смешение проявляется и в формировании понятий, и в их синтаксическом сочетании, и в языковом употреблении. Здесь у нас нет возможности погружаться в очень сложную и богатую область лингвистики и когнитивных наук,

<sup>30</sup> См.: *Lycan W. G. Philosophy of Language... Ch. 14; Pinker S. The Stuff of Thought: Language as a Window Into Human Nature. N. Y.: Penguin, 2007. Ch. 5*

<sup>31</sup> *Fauconnier G., Turner M. The Way We Think...*

где все это активно обсуждается<sup>32</sup>. Просто теорию Фоконье и Тернера можно считать одной из возможных среди конкурирующих теорий, еще требующей окончательной экспертизы, но кажущейся нам наиболее осмысленной при обсуждении темы данной статьи.

Понятийное смешение возникает, когда два различных понятия проецируются на общий контекст референции; в результате появляется новое понятие, в котором проявляются некоторые, хотя и не все, черты двух изначальных понятий. Таким образом, понятийное развитие можно изобразить как переход от самых простых понятий к более сложным, даже если мы так его представляем ради аналитического удобства: ведь в конкретном наборе понятий в отдельный момент времени все понятия соотносятся синхронно, независимо от известного диахронного порядка, в котором они появлялись. Вот почему наука может постигать фундаментальные понятия, например время, которые совершенно не похожи на изначальные понятия.

Существуют различные виды смешений, с разной степенью структурной сложности. Все смешения могут быть описаны как понятийные сети с направленными связями. Например, симплексная сеть — это проекция абстрактного фрейма референции на определенное пространство исходных данных. Самый интересный случай — сеть двойного назначения (*double-scope network*), которая больше всего подходит для нашего анализа перформативности. В сети двойного назначения два пространства исходных данных проецируются на обобщенное пространство, поэтому смешение не вбирает в себя все свойства пространств исходных данных: таким образом, появляется не только новое понятие, но и новое специфическое сочетание свойств. Ясно, что это позволяет конструировать новые смешения, в которых первое смешение проецируется на другие обобщенные пространства с другими исходными данными, и т. д.

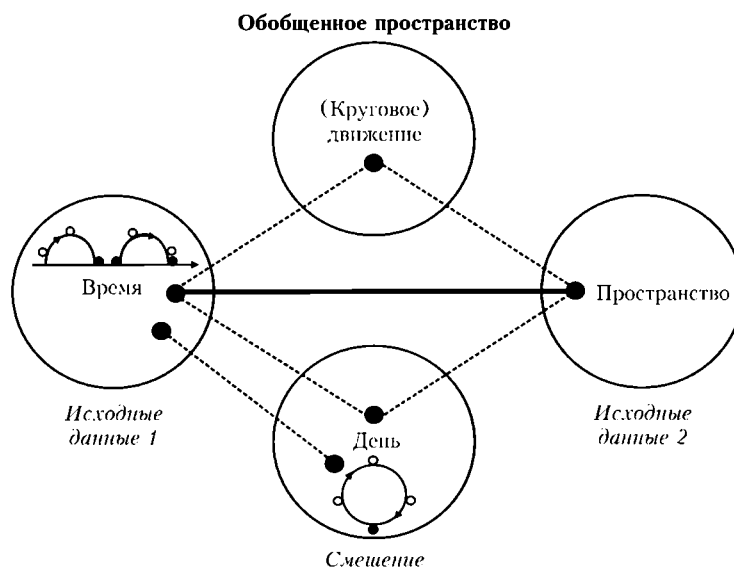
Стандартный пример — метафора «время как пространство», упрощенное изображение которой показано на рис. 1 (заимствован из книги Фоконье и Тернера). В изначальных пространствах исходных данных время рассматривается как линейная последовательность событий, имеющая определенный ритм: например, последовательность восходов и закатов. Пространство же рассматривается как среда движения, с большой степенью свободы в выборе направлений. Эти два пространства исходных данных можно спроецировать на обобщенное пространство — движение. Движение — это абстрактный фрейм («рамка»), в котором действие в пространстве сочетается с течением времени. Благодаря такой проекции становятся возможны понятийные смешения, связанные с определенными видами движения, например движение по кругу. Таким образом, изначальная линейная последовательность восходов и закатов может рассматриваться как круговое движение, в результате возникает понятие дня как замкнутого цикла движений солнца. Как только день понятийно определен, его можно спроецировать на другие обобщенные пространства, например ритм, благодаря которому можно поделить день на более мелкие сегменты равной длительности, и т. д.

Можно предположить, что такой тип анализа помогает нам обнаружить в появлении институтов статусную функцию. Она должна быть основана на проекции двух пространств исходных данных *X* и

<sup>32</sup> Например, см.: *Ritchie L. D. Lost in Space: Metaphors in Conceptual Integration Theory // Metaphor and Symbol. 2004. Vol. 19, No 1. P. 31–50.*



## Время как пространство



*Составлено по: Fauconnier G., Turner M. The Way We Think: Conceptual Blending and the Mind's Hidden Complexities. N.Y.: Basic Books, 2002; Fauconnier G., Turner M. Rethinking Metaphor // The Cambridge Handbook of Metaphor and Thought / R.W. Gibbs. (ed.). N.Y.: Cambridge University Press, 2008. P. 53–66.*

Рис. 1

У на обобщенное пространство, контекст *C*, необходимый для появления института как смешения двух пространств. В этом смысле подход Серла лишен очень важного аспекта, присутствующего в когнитивной науке и при этом не противоречащего его пониманию контекста.

В социологической литературе по перформативности приводится замечательный пример, позволяющий уточнить когнитивную структуру статусной функции. В начале 1970-х годов в Чикаго возник рынок валютных фьючерсов, именно он подготовил институциональные условия для стремительного роста масштабов международного валютного обмена после ликвидации Бреттон-Вудской системы<sup>33</sup>. Иными словами, он стал частью международного движения за либерализацию и дерегулирование, обернувшегося в итоге современной системой финансовых рынков, которая пережила кризис легитимности осенью 2008 г.

Фьючерсы издавна существовали на рынках сельскохозяйственной продукции. Однако до конца 1960-х годов институт фьючерсной торговли не переносился на валютный рынок, в соответствии с существовавшим тогда общим убеждением, что финансовые рынки тяготеют к спекулятивным дисбалансам. Бытовало мнение, что товары и валюта существенно различаются, поэтому нельзя переносить на валютную торговлю понятия, которые выработаны на сельскохозяйственном рынке. Это различие нашло отражение в конкуренции фреймов, то есть в колебании между различными обобщенными пространствами, согласно подходу Фоконье и Тернера. Один фрейм основан на отвлеченных чертах рынков сельскохозяйственных фьючерсов. Проекция сельскохозяйственных продуктов и валюты на одно обобщенное пространство

<sup>33</sup> MacKenzie D. An Engine, not a Camera P. 143ff.

сразу создала прежде невиданное смешение: рынок валютных фьючерсов *Forex*, который можно было перевести в статус соответствующего института. Но невозможно было получить такое смешение, потому что большинство участников рынка считали, что настоящим обобщенным пространством такой проекции может быть лишь «азартная игра».

Так, считалось, что для валютного рынка работает только симплексная сеть, в которой всякая деятельность, связанная лишь с деньгами, отождествляется с азартными играми<sup>34</sup>. Все были убеждены, что фьючерсные рынки допустимы, только если поставка товара действительно имеет место, то есть балансировать валютные счета незаконно, потому что это открыло бы дорогу игре, основанной исключительно на денежных транзакциях. Исторически корни такой специфической рамочной проекции появились на рубеже XIX и XX вв., когда Чикагская торговая палата развернула кампанию против конкурентов, которые предлагали фьючерсные контракты на будущие цены сельскохозяйственной продукции, что позволяло делать ставки. Главный довод против этой бизнес-модели: поставки товаров не осуществлялись, то есть это была чисто денежная операция, значит, она подпадала под общепринятое определение азартной игры. Именно такое определение было внесено позже в законодательство многих штатов. На самом деле, торговля фьючерсами на сельскохозяйственную продукцию очень скоро перестала иметь отношение к реальным поставкам, но распространение названной практики на чисто финансовые транзакции связано не с этим. Вся причина в простой физической возможности поставок: ни о каких поставках не может идти речь в случае производных на индексы и других финансовых инноваций, появившихся в 1970-е годы.

Итак, появление фьючерсных валютных рынков как новое понятийное смешение было отсрочено на несколько десятилетий. Ситуация изменилась в конце 1960-х годов. Изменилось отношение к самой возможности поставок. Так как при валютно-обменных транзакциях сохраняются изначальные номиналы различных валют, то можно было утверждать, что поставки здесь имеют место хотя бы в принципе, в форме дифференциации используемых валют. При этом для других производных было установлено, что реальные поставки могут дестабилизировать рынки, потому что совершаемые при этом сделки повлияли бы и на цены базовых активов, как в случае фьючерсов на индексы. Другая причина — все большее распространение неоклассического равновесного представления о валютном рынке.

Это второе явление, как чистый пример перформативности в экономике, можно проанализировать в терминах когнитивного смешения (см. рис. 2). Соответствует ли в действительности валютный рынок предпосылкам теории равновесия — вопрос по-прежнему открытый. Но неоклассическая теория, получив признание, стала работать, как и формула Блэка—Шоулза: обычные участники торгов принимали теорию и формировали свои ожидания в соответствии с ней. В результате их поведение восстанавливало надлежащее равновесие. Исторически та-

<sup>34</sup> Подробнее см.: *Millo Y. Making Things Deliverable: The Origins of Index-Based Derivatives // Market Devices. P. 196—214.*

### Появление валютных фьючерсов как соревнование фреймов

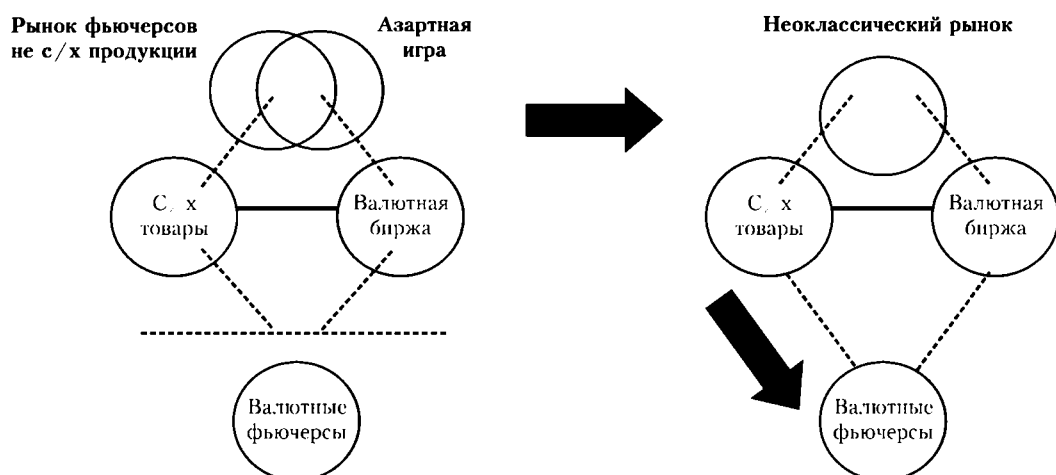


Рис. 2

кой переход к новому видению рынков напрямую поощряли некоторые выдающиеся экономисты своего времени, которые имели очень большое влияние на регулирующие органы, в частности Милтон Фридмен.

Этот анализ позволяет распространить понятие перформативности за пределы экономического теоретизирования. Экономическая теория — это лишь особая разновидность фрейма, а другой его разновидностью выступает азартная игра. В обоих случаях институты возникают благодаря статусным функциям, которые включают познавательную активность при когнитивном смешении. Регулярные форматы экономического взаимодействия обнаруживают в своей основе языковую природу рынков.

### Когнитивные смешения и язык рынков

Языковые артефакты играют центральную роль в работе с неопределенностью на рынке. Они тем самым воспроизводят «открытое будущее», в конечном счете определяя, какой из «возможных миров» станет реальностью. Конструирование и фиксация фактического в противоположность «контрфактическому миру» — это кардинальная эволюционная новация человеческого языка<sup>35</sup>.

Исходя из этой перспективы, понятие института можно расширить, включив в него все силы на рынке, которые ведут к возникновению структур, систематически соотносящих понятия и материальные явления, например технологии или фирмы как материальные упорядочения (arrangements) людей, физических активов и потоков товаров и услуг. В таком контексте исследование понятийного смешения может стать микрооснованием «экологического» подхода к организации, придающего организационным формам главную роль в эволюции отраслей<sup>36</sup>. Мы

<sup>35</sup> Searle J.R. What Is Language: Some Preliminary Remarks. 2006. [socrates.berkeley.edu/~jsearle/articles.html](http://socrates.berkeley.edu/~jsearle/articles.html).

<sup>36</sup> Carroll G. R., Hannan M. T. The Demography of Corporations and Industries. Princeton: Princeton University Press, 2000; Hsu G., Hannan M.T. Identities, Genres, and Organizational Forms // Organization Science. 2005. Vol. 16, No 5. P. 474–490.

можем выстроить когнитивное основание форматов рыночной структуры на макроуровне, но для этого организационную форму нужно признать лингвистической единицей («ярлыком»<sup>37</sup>).

Все это вновь можно рассмотреть в более широком контексте теории Серла. Согласно методологическим принципам экологии организаций, организационная форма соотносится со множеством аудиторий, которые наблюдают, оценивают ее и общаются по поводу организаций и производств. С этой точки зрения организационная форма, например пресловутые домашние пивоварни (один из излюбленных примеров в данной литературе), образует на самом деле часть статусной функции, с помощью которой некоторую совокупность фирм можно считать представителем некоей организационной формы. Когда впервые возникают новые модели бизнеса, как это было в случае доткомов, все равно остается много неясного в том, как определять отрасли, идентифицировать самые характерные для них бизнес-процессы или приемлемые форматы организационной структуры. Из-за этого неопределенность в оценке их акций, как мы увидим ниже, возрастает. Но как только некая отрасль окончательно учреждается, формы фиксируются и возникает консенсус постоянных аудиторий по поводу того, на что должны быть похожи типичные формы. Эти аудитории могут быть различного уровня: от правительственных регулирующих органов до простых потребителей. Здесь очень важна форма, поскольку обычно она определяет позицию по умолчанию: как только организация идентифицируется как имеющая форму, можно прекратить поиски информации, выводя все прочие свойства из этой формы<sup>38</sup>. Организациям, которые не соответствуют форме, сложно получить финансирование, увеличить свою долю на рынке и т. д.

За появлением этих форм мы вновь можем разглядеть функционирование понятийных смещений. Мы их видим, когда сосредотачиваемся на уровне отдельных агентов, которые в действительности высказывают перформативные утверждения, соединяющиеся в коллективной статусной функции. Например, подход Фоконье и Тернера можно применить ко всем аналитическим схемам, используемым на финансовых рынках для предсказания будущего, особенно в контексте появления новых моделей бизнеса. Фреймы используются в работе аналитиков, что позволяет понять, как функционируют понятийные смещения<sup>39</sup>. Когда раздулся пузырь доткомов, аналитики столкнулись со сложной задачей — представить оценку только что возникших моделей бизнеса, не имевших прямых предшественников в прошлом. Новые технологии создали прежде никогда не существовавшие бизнес-процессы и формы отношений с клиентами. В области финансов это потребовало сложного взаимодействия с инвесторами, которые могут быть не вполне информированы об этих технологиях. Опять же,

<sup>37</sup> Подробнее см.: *Hannan M. T., Porlos L., Carroll G. R. Logics of Organization Theory: Audiences, Codes, and Ecologies*. Princeton: Princeton University Press, 2007. P. 47ff.

<sup>38</sup> *Ibid.* P. 78ff.

<sup>39</sup> *Ehrig T. Reasoning About Novelty in Markets: Concepts and Models* [unpublished Ph.D. Thesis]. Witten/Herdecke University, 2009; *Beunza D., Garud R. Calculators, Lemmings or Frame-Makers? The Intermediary Role of Securities Analysts // Market Devices*. P. 1–12.

нельзя говорить здесь просто о самосбывающихся пророчествах. Ни один инвестор не может продвинуть технологию, просто накапливая венчурный капитал, если существуют объективные причины, по которым технология не оправдывает возлагавшихся на нее надежд. Но технология может оказаться провальной, если ожидания инвесторов не будут успешно скоординированы, даже если в принципе она осуществима. Важную роль здесь играют аналитики. Итак, перед нами другой случай конкуренции фреймов, в форме конкуренции между аналитиками, высказывающими перформативные утверждения. Некоторые из этих утверждений в итоге оказываются истинными и становятся строительным материалом для новых организационных форм.

В случае доткомов многие аналитики представляли свою аргументацию с помощью метафор. Это значит, что аналитики устанавливали фрейм, в котором новый вид бизнеса сравнивали с другой, уже существующей формой. Например, когда на рынке появился Amazon, аналитики не смогли дать объективную оценку его бизнес-модели. Таким образом, на рынке финансового консалтинга дала о себе знать конкуренция фреймов. Некоторые аналитики сравнивали Amazon с книжным магазином, другие указывали на уже существующие схемы распространения товаров через Интернет, например на то, чем занималась компьютерная фирма Dell. В результате оценки будущей доходности и, следовательно, прогнозы капитализации сильно различались. И в самом деле, два различных фрейма предполагали два несовместимых типа реальности. Но как только одна из рамок была принята как должное, сразу удалось успешно скоординировать взаимодействие инвесторов и предпринимателей. Так появилась новая, теперь общераспространенная модель бизнеса: электронная торговля книгами.

Ясно, что такая форма — еще один пример статусной функции, как показано на рисунке 3. Поэтому мы с полным правом можем сказать, что отрасли институционализировались. В литературе по организационной экологии делается акцент и на деонтических аспектах форм: любая форма обеспечивает легитимацию широкого диапазона действий в бизнесе и наделяет акторов рынка специфическим для этой формы пакетом прав и обязанностей. Как только была создана форма доткомов, отрасли можно было реорганизовать, и возникла новая форма высокотехнологичного бизнеса. Сказанное применимо и к анализу упадка некоторых организаций. Например, многие аналитики в наши дни говорят об упадке газет. Газета — это четко определенная организационная форма, со специфического рода профессиональной жизнью, с относительно стабильной структурой продукции и устоявшимся кругом читателей. Газете стали угрожать новые формы обработки новостей и распространения их в режиме онлайн. Мы вновь видим, что от перформативности зависят условия делового успеха, которые претерпевают сейчас, как в случае газет, фундаментальные изменения.

Итак, мы сейчас показали, каким образом перформативность строится на особом способе функционирования когнитивной способности — понятийном смешении. Можно многое добавить к уже сказанному, поскольку понятийное смешение основано на более общих когнитивных функциях. В институциональной экономической теории

## Перформатив новой модели бизнеса — случай Amazon

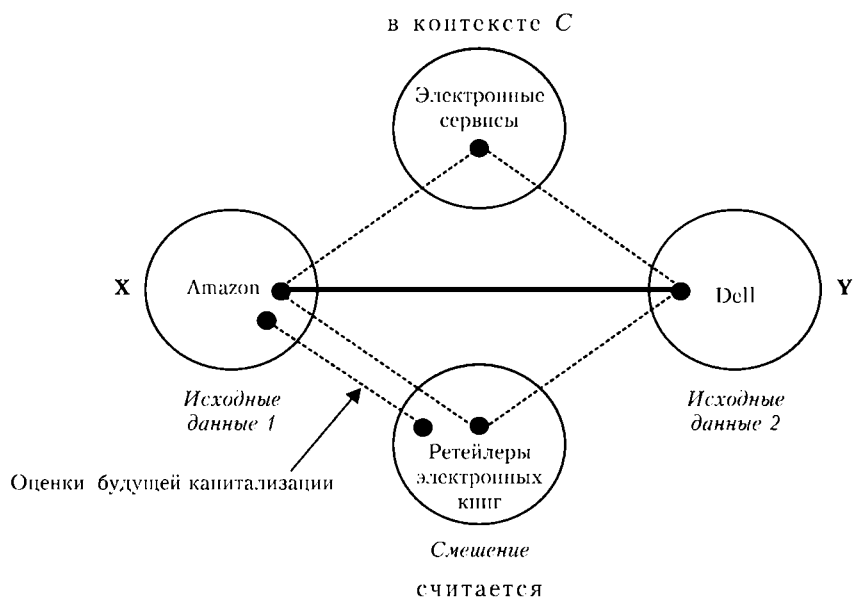


Рис. 3

уже есть подходы, которые в этом контексте могут послужить дальнейшему развитию анализа перформативности. Особенно это верно для определенных психологических закономерностей познания, которые систематизированы в гештальтпсихологии<sup>40</sup>. Появление организационных форм будет обосновано склонностью требовать от формы последовательности и однозначности, добавляя обобщенную творческую функцию в том смысле, что даже несовершенные формы, опознанные как возникающие, будут автономным образом усовершенствованы до полных схем. Этот процесс способствует, помимо прочего, созданию формализованных определений форм.

Фоконье и Тернер также предполагают, что когнитивные смещения опираются на нейрофизиологические процессы, относительно которых мы можем сформулировать несколько общих гипотез. Это станет завершающим блоком, необходимым для правильного понимания перформативности.

## Нейрофилософская перспектива перформативности

### Нейронные основы статусных функций

Итак, мы установили, что язык играет центральную роль в конструировании экономической реальности именно потому, что это не только ментальный феномен: он экстернализуется в сообществе пользователей языка. Язык глубоко взаимосвязан с другими экономическими объектами, благодаря этой связи и возникает то, что мы воспринимаем как повседневную экономическую жизнь. Такое видение языка при-

<sup>40</sup> Schlicht E. On Custom in the Economy. Oxford: Clarendon Press, 1998.

вычно для лингвиста, который рассматривает язык как некий артефакт и отмечает корреляцию между артефактом и процессами в мозгу<sup>41</sup>. Но экономисты очень мало знакомы с такой концепцией языка и склонны понимать язык исключительно как ментальный феномен<sup>42</sup>, поэтому они сосредотачиваются только на одном его измерении — на проблеме значения и на следующем шаге легко переходят к герменевтике<sup>43</sup>.

В современной нейролингвистике трактовка языка как артефакта нашла понятийное соответствие в поиске источников языковых умений в нейрофизиологических процессах и структурах. Мы предлагаем применить ту же методологическую позицию к анализу перформативности, поскольку это будет методологически оправданный способ завершить поворот к материальному миру, предпринятый специалистами по экономической социологии. Иными словами, мы покажем, что социологическое переоткрытие материального мира — это лишь часть более общего натуралистического подхода к экономической теории. В рамках этого подхода идею материальности можно легко связать с недавним всплеском интереса к нейроэкономике, которая, в свою очередь, останется не до конца разработанной, если в ней не будут учтены внешние артефакты.

Эта связь может быть установлена с опорой на теорию институтов Серла, который утверждает<sup>44</sup>, что статусные функции не обязательно требуют сознательной рефлексии, точно так же как опытный футболист не задумывается о всех правилах игры во время самой игры, а делает это только в чрезвычайных обстоятельствах. Согласно Серлу, статусные функции предполагают всеобъемлющий набор начальных условий в нейрофизиологической системе, которые он называет способностями (*abilities*) или умениями (*capacities*). В принципе мы можем сказать, что эти начальные умения — ключевой фактор, позволяющий индивидам активировать статусную функцию в связи с частным контекстом. Так, само понятие фона позволяет соотнести контекстуальные явления, а значит, и окружающую среду, с внутренними нейрофизиологическими процессами. Такая связь — это каузальная структура, не зависящая от того, что мы наивно считаем ментальным феноменом, когда думаем об объекте. Например, если мы играем в футбол уже много лет, то достигаем состояния, в котором наш нейрофизиологический аппарат показывает умение действовать в соответствии с правилами игры, при этом лишь изредка прибегая к сознательному мышлению.

Серл утверждает, что это применимо ко всем общественным институтам, иными словами, следование правилам — это не процесс, который можно описать в терминах выбора и сознательного принятия правил и подчинения им. Его следует представлять как петли обратной связи между сигналами из окружающей среды и активацией предрас-

<sup>41</sup> *Ingram J. C. L.* Neurolinguistics. P. 3ff.

<sup>42</sup> См., например: *Rubinstein A.* Economics and Language: Five Essays. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

<sup>43</sup> *McCloskey D. N.* Knowledge and Persuasion in Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

<sup>44</sup> *Searle J. R.* The Construction of Social Reality. P. 113ff.

положенностей поведения. В результате возникает поведение, которое внешний наблюдатель может описывать с помощью понятия статусных функций. Таким образом, следование правилам есть вид правильного функционирования в рамках конкретной социальной структуры и в его основание не обязательно закладывать категорию значения в традиционном смысле. Это полностью соответствует витгенштейновской деконструкции данной категории в его трактовке «следования правилам» языковых игр, поэтому у нас возникает точная параллель между экстерналистскими подходами к языку и к институтам. Наконец, чтобы замкнуть нашу систему аргументации, необходимо добавить понятие перформативности, которое в явном виде описывает тип действия, порожденный данным типом причинности. Перформативность в данном контексте занимает место рационального следования правилам.

Созданная Серлом концепция нейрофизиологической предрасположенности позволяет наметить еще одну связь между теориями, отражающую взаимодополняемость между понятием статусной функции у Серла и теорией понятийного смещения. На нейронном уровне мы можем увидеть здесь связь с когнитивной теорией метафоры Дж. Лакоффа<sup>45</sup>. В этой теории рассматривается ряд структурных и процессуальных характеристик мозга, имеющих соответствие в концептуальном анализе познания. Понятия при таком подходе рассматриваются как организованные группы нейронов, которые накладываются друг на друга и тем самым образуют контуры (circuits) более высокого уровня, например контуры гештальта, демонстрирующие особый механизм, который позволяет активировать контур в целом даже при частичном сенсомоторном раздражении. Различные виды контуров строятся на фундаментальных механизмах взаимной активации или угнетения, в которых упорядочиваются потоки сетевых процессов нейросистемы. Решающими для анализа когнитивных процессов, стоящих за статусными функциями в институциональной теории, оказываются две самые значительные структурные особенности связей в мозгу: отображение (mapping) и связывание (binding). Отображения — это проекции одной области мозга на другую, а связи объединяют более простые единичные составляющие, которые сами по себе могут отсылать к не зависящим друг от друга понятиям.

Динамика такой системы основана на принципах, среди которых для эволюции понятийных структур очень важен принцип наилучшей приспособленности. Он означает, что мозг максимизирует способность к связям, при ограничении в виде данных отношений взаимного угнетения между нейронными субструктурами. Именно этот принцип лежит в основе динамики гештальта и формулирования значений на основе контекстуальных ориентиров. В результате различий в динамике мозг способен выстраивать более сложные отношения между простыми отображениями и связями, которые, в свою очередь, могут стать объектом последующих отображений и связей. Все эти структуры, пусть и случайно, могут постоянно перегруппировываться и переделываться.

<sup>45</sup> Lakoff G. The Neural Theory of Metaphor // The Cambridge Handbook of Metaphor and Thought / R. W. Gibbs (ed.). N. Y.: Cambridge University Press, 2008. P. 17–38.



В данном контексте мы можем рассматривать лингвистические и прочие артефакты как пусковые механизмы нейронных процессов, вызывающие реакции на выходе, которые, в свою очередь, обрабатываются внутри мозга и его физического окружения. В частности, языковые артефакты играют главную роль в координации нейронных процессов между индивидами через «данные на выходе»<sup>46</sup>.

Итак, если объединить нейрофилософские идеи Серла и Лакоффа, то получится, что *следовать правилам* института означает *перформативно реализовывать* институт, а значит, демонстрировать каузальные процессы, формирующие функциональную взаимозависимость между окружающей средой и мозгом. Таким образом, перформативность становится центральным понятием для понимания коэволюции мозга и окружающей среды. Такая аргументация требует масштабного концептуального переосмысления недавнего расцвета нейроэкономики. Так, продолжается дискуссия о значимости нейроэкономики для экономической теории, главный камень преткновения — возможность редукционизма, то есть обнаружения механизмов мозга, которые непосредственно объясняют определенные виды поведения<sup>47</sup>. Но в этой дискуссии не принимается к рассмотрению современная философия сознания. Нейролингвистическое понимание перформативности, которого мы придерживаемся, не подразумевает редукционизма, но выводит к прямо противоположному, потому что оно сводится к *гипотезе расширенного сознания/мозга*, что отвечает распространенному подходу к познанию в когнитивной науке<sup>48</sup>.

В результате мы приходим к финальной и наиболее фундаментальной идее. Предложенное выше соединение социологического понятия материальности и нейроэкономики можно систематически обосновать в рамках экстерналистской теории сознания. Согласно экстернализму, нельзя говорить о содержании сознания, не привлекая факты, внешние по отношению к сознанию или мозгу<sup>49</sup>. В контексте нашего разговора ключевым примером здесь будет язык, потому что языковые понятия связаны с неким сообществом пользователей языка, которое по определению внешнее относительно индивидуального мозга. А так как язык — важный аспект человеческого мышления, то содержание сознания находится вне сознания. Из этого следует, что в нейроэкономических исследованиях невозможен существенный прорыв в изучении поведения, если в них не будут рассматриваться внешние факты. Нет финальной

<sup>46</sup> Например, см.: *Edelman G. M.* Neural Darwinism: The Theory of Neuronal Group Selection. N. Y.: Basic Books, 1987; *Aunger R.* The Electric Meme: A New Theory of How We Think. N. Y.: Free Press, 2002.

<sup>47</sup> *Camerer C., Loewenstein G., Prelec D.* Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // *Journal of Economic Literature*. 2005. Vol. 43. P. 9–64; *Gul F., Pesendorfer W.* The Case for Mindless Economics. 2005. [www.princeton.edu/~pesendor/mindless.pdf](http://www.princeton.edu/~pesendor/mindless.pdf); *Harrison G. W.* Neuroeconomics: A Critical Reconsideration // *Economics and Philosophy*. 2008. Vol. 24, No 3. P. 303–344.

<sup>48</sup> *Hutchins E.* Cognition in the Wild. Cambridge; L.: MIT Press, 1995; *Sterelny K.* Externalism, Epistemic Artifacts and the Extended Mind // *The Externalist Challenge* / R. Schantz (ed.). Berlin: de Gruyter, 2004. P. 239–254. Общий обзор по различным областям знания см.: *Wilson R. A.* Boundaries of the Mind: The Individual in the Fragile Sciences: Cognition. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

<sup>49</sup> Краткий обзор см.: *Schantz R.* Introduction // *The Externalist Challenge*. P. 1–36.

причины поведения, имеющей нейрофизиологическую природу, потому что любые нейронные явления функционируют только в связи с явлениями, расположенными за физическими пределами мозга.

Следует подчеркнуть, что мы не собираемся вводить усложненную редакцию старой идеи, что язык отсылает к внешним объектам как к значениям. В версии экстернализма, которой мы здесь следуем, категория значения есть результат функционирования петель причинной связи между внутренними и внешними физическими событиями, полностью свободными от какого-либо понятия «значения» в традиционном смысле, и это функционирование реконструируется в контексте развитых структур, в которые встроены петли обратной связи<sup>50</sup>. Короче говоря, понятие значения растворяется в понимании функции как результата эволюционного процесса, разворачивающегося во времени<sup>51</sup>.

В данной статье нет возможности детально изложить эти основополагающие проблемы<sup>52</sup>. Мы лишь хотели показать, что применительно к финансовым рынкам они представляют интерес и для экономического анализа. Понятия перформативности, статусных функций и фактов науки о высшей нервной деятельности можно использовать совместно, чтобы дать эмпирически более надежную картину реальности современного финансового мира.

### *Финансовые рынки как упорядоченные структуры нейронных фактов, артефактов и институтов*

Экстерналистский подход к институтам подразумевает, что мы не можем рассматривать изолированно какую-либо из двух сторон финансового рынка — правила, руководящие поведением агентов, или самих агентов как рациональных акторов. В действиях, которые направляют жизнь финансовых рынков, нейронные предрасположенности агентов и институтов образуют единство, опосредованное перформативностью. Финансовые рынки — это перформативы в строгом смысле. Но в популярных идеях социологии финансов упускается эксплицитная трактовка микрооснований, которые через уровень познания ведут к уровню нейронных процессов. Дополнить хорошо обоснованные в литературе по финансовому поведению и нейроэкономике результаты — в данном контексте совершенно очевидная, лежащая на поверхности задача.

Чтобы решить ее, мы должны показать наличие корреляции между внешними феноменами на финансовых рынках и процессами в мозгу. Уже появились идеи, помогающие понять, как введение новых артефактов на финансовых рынках, скажем, кредитных карт, формирует особые структуры поведения из-за изменения причинной связи с лежащими в основе поведения процессами в мозгу. Существуют определенные

<sup>50</sup> О телеосемантике подробнее см.: Teleosemantics: New Philosophical Essays / G. Macdonald, D. Papineau (eds.). Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2006; о том же в связи с языком: Millikan R. Language: A Biological Model. Oxford: Clarendon Press, 2005.

<sup>51</sup> Dennett D. C. Consciousness Explained. Boston, MA: Little, Brown and Company, 1991; Dretske F. Naturalizing the Mind. Cambridge and London: MIT Press, 1995.

<sup>52</sup> Подробнее см.: Herrmann-Pillath C. The Economics of Identity and Creativity: A Cultural Science Approach. St. Lucia: Queensland University Press, 2010.

соответствия между предрасположенностями и импульсами из окружающей среды, которые меняются или даже обрываются, если по какой-то причине такие импульсы меняют свою природу. Экономисты пока не осознают этого. Они просто исследуют рационального агента как наилучшее приближение для анализа агентов рынка, из чего следует, что различие между кредитными картами и наличными деньгами не имеет никакого значения: это просто разные способы осуществления денежных транзакций. Но на самом деле кредитные карты порождают аномалии в поведении, которые показывают, что большинство агентов по-разному воспринимают кредитные карты и деньги. Это можно объяснить (хоть и без отсылок к нейронным процессам) гиперболическими межвременными предпочтениями: люди воспринимают потери и выгоды от траты денег по-разному в зависимости от того, расплачиваются они наличными деньгами или кредитной картой<sup>53</sup>. Между тем уже существует немало нейроэкономических данных, показывающих, как такие предпочтения связаны с активацией конкретных нейронных структур<sup>54</sup>. Таким образом, артефакт денег-как-наличности иначе соотносится с процессами в мозгу, нежели кредитные карты.

В случае наличных денег существуют серьезные эмпирические основания полагать, что деньги напрямую приносят полезность. Это противоречит принятому в науке взгляду на совершенную нейтральность денег<sup>55</sup>. Деньги активируют те же допаминэргические контуры в человеческом мозгу, что и другие удовольствия, поэтому их используют в психологических экспериментах в качестве прямого возбудителя<sup>56</sup>. Психологи утверждают, что деньги в современном обществе представляют собой некую смесь «инструмента» и «наркотика»<sup>57</sup>. В контексте когнитивной теории метафоры мы вполне можем систематически осмыслить конкретные ситуации выбора между наличными и кредитной картой. Различные артефакты запускают различные нейронные процессы. По-видимому, наличные деньги тесно связаны с процессами, которые напрямую вызывают положительную обратную связь через допаминэргические контуры. Наличные деньги активируют определенные группы нейронов через тесное связывание. Кредитные карты работают иначе: они активируют отображения, в которых акцентируется текущее удовлетворение от непосредственного потребления. Кредитная карта — метафора для расширения возможностей потребления, тогда как деньги всегда влекут за собой чувство потери, когда мы их отдаем. Когда мы расплачиваемся деньгами, у нас возникает сильное неприятное ощущение, а когда расплачиваемся кредитной картой, непосредственные выгоды кажутся значительными, а потери мысленно переносятся в неопределенное

<sup>53</sup> *Laibson D.* Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, No 2. P. 443–477.

<sup>54</sup> *McClure S.M., Ericson K.M., Laibson D.I., Loewenstein G., Cohen J.D.* Time Discounting for Primary Rewards // *Journal of Neuroscience*. 2007. Vol. 27, No 21. P. 5796–5804.

<sup>55</sup> *Camerer C., Loewenstein G., Prelec D.* Neuroeconomics...

<sup>56</sup> Например, см.: *Knutson B., Wimmer G.E.* Reward: Neural Circuitry for Social Valuation // *Social Neuroscience* / E. Harmon-Jones, P. Winkielman (eds.). N.Y.: Guilford Press, 2007. P. 157–175.

<sup>57</sup> *Lea S.G., Webley P.* Money as Tool, Money as Drug: The Biological Psychology of a Strong Incentive // *Behavioral and Brain Sciences*. 2005. Vol. 29, No 2. P. 161–209.

будущее. Таким образом, нейролингвистические подходы позволяют по-новому взглянуть на экономическое поведение людей по сравнению со стандартной экономической теорией и формируют основания науки о поведенческих финансах.

Этот пример показывает, почему гипотеза рационального агента не помогает понять взаимодействие между поведением и институтами на финансовых рынках. Мы должны идти в другом направлении и искать структуры, объединяющие и нейронные предрасположенности, и внешние факты. В случае кредитных карт и наличных, которые на эффективном рынке с рациональными агентами должны быть совершенными субститутами, мы видим на самом деле различные перформативы, основанные на различных коррелятах между внешними артефактами и поведенческими предрасположенностями. Таким образом, различные институты наличности и денег формируют различные феномены даже на макроэкономическом уровне, например различные нормы сбережения в разных странах<sup>58</sup>.

Перформативность имеет значение даже для фундаментальных категорий анализа в теории финансов. Так, риск можно изучать в терминах понятийного смешения между «ущербом» и «шансом»<sup>59</sup>. Понятие «шанс» отсылает к неопределенности как таковой, подчеркивая широкий спектр возможностей. Понятие «ущерб» — это негативная оценка результата. При смешении этих двух понятий мы получаем более сложное понятие «риск». Но эти два измерения не только остаются не зависящими друг от друга. Их можно поместить в контекст других фреймов, например «поиск острых ощущений».

Для нас важно, что в недавних нейроэкономических исследованиях совершен прорыв в постижении сложной структуры обработки риска в человеческом мозгу, где наблюдается отчетливая пространственная структура различий в активации ожидаемой ценности и дисперсии<sup>60</sup>. Далее, хорошо известную гипотезу неприятия потерь (loss aversion) в теории перспектив можно дополнительно обосновать фактом различий в активации участков мозга<sup>61</sup>. Существуют свидетельства в пользу непосредственного отношения отображения между структурой понятийного смешения и мозговой деятельностью, даже применительно к основополагающим теоретическим категориям в экономической науке. Таким образом, мы получаем весьма правдоподобную гипотезу о том, что даже центральное понятие финансовой теории — поведение в условиях риска — на самом деле может оказаться поведением, построенным на статусных функциях, то есть в значительной степени институционализированным.

Такое непосредственное отображение между понятиями и структурами активациями мозга может получить дополнительное обосно-

<sup>58</sup> *Laibson D.* Golden Eggs...

<sup>59</sup> *Turner M.* Frame Blending // *Frames, Corpora, and Knowledge Representation* / R. R. Favretti (ed.). Bologna: Bologna University Press, 2008. P. 13–32.

<sup>60</sup> Подробнее см.: *McCabe K.A.* Neuroeconomics and the Economic Sciences // *Economics and Philosophy*. 2008. Vol. 24. P. 345–368.

<sup>61</sup> *Dreher J.-C.* Sensitivity of the Brain to Loss Aversion During Risky Gambles // *Trends in Cognitive Science*. 2007. Vol. 11, No 7. P. 270–272.

вание в другой области исследования — в социологии финансов, где имеются обширные исследования эмоциональных структур поведения, которые лежат в основе торговли, особенно связанной с риском<sup>62</sup>. Конечно, это почти не перекликается с гипотезой рационального агента, но непосредственно обосновывает введенное Серлом понятие предрасположенностей в контексте поведения по отношению к риску. Очевидно, высокая скорость принятия решений на торговой площадке, под небывалым давлением, требует таких поведенческих установок, которые связаны в основном с эмоциональными реакциями, построенными на длительном опыте профессионального трейдера. Здесь нужна такая дисциплина поведения, которая ограничивала бы последствия разрушительных эмоций, например неприятие и боязнь потерь. Такую роль могут играть эмоции, которые позволяют трейдерам действовать рационально, а не рациональность как свойство агента. Рациональность появляется только как соответствие между предрасположенностями и особой окружающей средой на торговой площадке. Центральную роль здесь начинает большой диапазон импульсов из окружающей среды, например пространственное строение торгового зала, невербальная коммуникация трейдеров или метафорическая укорененность их языка в маскулиноцентричном мире насилия, страха и секса.

Эмоции играют главную роль в эволюционной психологии как координирующие силы для мозга, который иначе остался бы хаотичным и фрагментарным<sup>63</sup>. Поэтому эмоции можно сопоставить с пониманием предрасположенности в подходе Серла. Как нейрофизиологические структуры высокого уровня, они организуют мозг по принципу предрасположенностей, регулярным образом связывающих поведение с внешними импульсами. Именно это мы наблюдаем, когда узнаем, что трейдер, который в неоклассическом понимании рынка уравнивает рынок путем арбитража, на самом деле есть лицо, обнаруживающее сложные эмоциональные реакции в динамической окружающей среде. Парадоксальным образом это приводит к такому сопряжению индивидов и институтов, которое может воплотиться в структуре рациональности, используемой в экономической теории в качестве аксиомы. Однако из этого следует, что не все люди ведут себя сходным образом, так как само это сопряжение предрасположенностей и импульсов из окружающей среды есть результат процесса общественного отбора. Итак, рациональность должна считаться системным свойством только в конкретном контексте, а не как родовое свойство индивидов<sup>64</sup>. Рациональность — это перформатив, а значит, она включает возможность ошибки и контрперформативности.

---

<sup>62</sup> *Zaloom C.* Ambiguous Numbers: Trading Technologies and Interpretation in Financial Markets // *American Ethnologist*. 2003. Vol. 30, No 2. P. 258–272; *Zaloom C.* The Productive Life of Risk // *Current Anthropology*. 2004. Vol. 19, No 3. P. 365–391; *Hassoun J.-P.* Emotions on the Trading Floor: Social and Symbolic Expressions // *The Sociology of Financial Markets* / K. Knorr Cetina, A. Preda (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 102–120.

<sup>63</sup> *Tooby J., Cosmides L.* Conceptual Foundations of Evolutionary Psychology // *The Handbook of Evolutionary Psychology* / D.M. Buss (ed.). Hoboken, NJ: Wiley, 2005. P. 5–67.

<sup>64</sup> Также см.: *Ross D.* Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanations. Cambridge, MA; L.: MIT Press, 2005.

В этой статье мы попытались развить аргументацию, затрагивающую различные области исследования и даже различные науки. Мы начали с вопроса о конституирующих признаках экономической реальности. Наш ответ таков: *экономическая реальность — это упорядоченный набор нейрофизиологически укорененных поведенческих предрасположенностей, понятийных и внешних структур, особенно артефактов, в окружающей среде*, причем язык играет главную роль в появлении и воспроизводстве институтов. Эта сложная картина появилась благодаря синтезу различных существующих в научной литературе подходов — от философского подхода к институтам у Серла и теории понятийных смещений Фоконье—Тернера до новейших достижений нейроэкономики.

Соединить эти различные теории в концептуальное целое позволяет понятие перформативности. Экономическая реальность есть перформатив. Это не значит, что она изменяется как попало под действием ничем не связанного человеческого воображения. Мы настаиваем на натуралистическом подходе, при котором значение отождествляется с развитым и правильным функционированием. Поэтому в экономической реальности возникает широкий спектр ограничений, которые влияют на конкретные пути эволюционных изменений.

Из сказанного можно сделать много выводов относительно методологии и метода экономической науки. В заключение отметим один из них, относящийся к недавнему всплеску интереса к нейроэкономике<sup>65</sup>. С одной стороны, предлагаемый подход дает дополнительное серьезное обоснование того, почему нейрофизиологические исследования носят фундаментальный характер для экономической теории и почему аксиоматический подход к рациональности уже не может нас удовлетворять, если мы хотим считать экономическую науку эмпирически обоснованной. С другой стороны, нейроэкономика не сможет объяснить даже самые простые аспекты человеческого поведения, если акцент делать только на «мозге» как объекте исследования. Мозг любого человека — это расширенный, экстенсивный объект, и его когнитивное функционирование самым существенным образом связано с окружающей средой. В частности, экономическое поведение всегда соотносит внутренние состояния мозга (предрасположенности) с внешними артефактами, самым важным из которых следует считать язык. Итак, мы предполагаем, что самым удивительным результатом расцвета нейроэкономики будет завершение *лингвистического поворота* в экономической теории, в русле, проложенном еще на подъеме философии обыденного языка в середине XX в.

Перевод с английского А. Маркова

<sup>65</sup> См. также.: Herrmann-Pillath C. Elements of a Neo-Veblenian Theory of the Individual // Journal of Economic Issues. 2009. Vol. 43, No 1. P. 189–214.

*И. ЕЛИСЕЕВА,  
член-корреспондент РАН,  
директор Социологического института РАН*

## РОССИЙСКАЯ СТАТИСТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В России особое отношение к статистике. Для нас статистика — это не просто набор показателей, а своего рода «лакмусовая бумажка», тест на открытость общества, отражение готовности правительства продвигаться по пути демократизации страны. Именно поэтому пользователи данных официальной статистики заинтересованно следят за всеми изменениями в государственной статистике и в ее публикациях.

История российской статистики обусловлена особенностями социально-экономического уклада России. Напомним, что первым статистическим органом в стране стало «игрушечное» статистическое отделение при министерстве полиции, созданное в 1811 г. по инициативе Карла Германа (1767—1838); численность персонала доходила до 10 человек. Приехав в Россию по приглашению графа Гурьева — министра финансов (автора рецепта знаменитой «гурьевской каши»), молодой австриец удивился, что живущие в этой богатой стране ничего не знают о ее богатстве: ни числа городов, церквей, ярмарок, ни цен на ходовые товары. И он загорелся идеей «статистического просвещения» россиян. Именно Герман добился включения преподавания статистики в гимназии, начал издание первого в России «Статистического журнала», который выходил в 1806—1808 гг. Однако практическое развитие статистики в то время было обречено на провал. Создав некоторое подобие статистического органа, Герман вскоре понял, что не имеет опоры «на местах». Единственной реальной силой, через которую осуществлялся сбор данных, была полиция. Недаром статистическое отделение было организовано при министерстве полиции, которое затем вошло в состав министерства внутренних дел. Только с середины 1830-х годов началось создание местных органов — губернских статистических комитетов. В 1852 г. Николай I подписал указ об учреждении статистического комитета.

Над российской статистикой изначально висела завеса «тайны». Статистика всегда использовалась для фильтрации информации, для деления общества на «посвященных» и «непосвященных». Научное сообщество внимательно следило, особенно в советское время, все ли показатели сохранились в очередном статистическом сборнике, и если что-то исчезало, то сразу возникали соответствующие предположения и подозрения.

В соответствии с требованиями времени и исходя из потребностей развития рыночной экономики Россия перешла на принятую в международной практике систему учета и статистики. Положения о Федеральной службе государственной статистики (Росстат) неодно-

кратно пересматривались<sup>1</sup>, но наиболее существенное изменение системы показателей было проведено в 1993 г.<sup>2</sup> В настоящее время Росстат в официальных документах обозначен как центр разработки статистической методологии, как организатор проведения статистических наблюдений, связанных с реформированием экономики<sup>3</sup>. Но выполнить эту основную функцию государственной статистике было не по силам, и постепенно ее интегрирующая роль стала признаваться лишь номинально, а каждое сколько-нибудь серьезное ведомство формировало свою систему сбора и обработки данных. Но в постановлении Правительства № 367 от 26 мая 2010 г. перед госстатистикой вновь поставлена задача создания централизованной («межведомственной информационно-статистической») системы. Одновременно оживилась дискуссия о состоянии российской статистики<sup>4</sup>.

Остановимся на ключевых, на наш взгляд, вопросах функционирования российской статистической системы.

К настоящему времени сформировался блок статистических показателей, достаточно полно удовлетворяющих информационные потребности органов государственной власти. Всем остальным потребителям недостаточно той агрегированной информации, которая публикуется регулярно и включает в основном макроэкономические показатели. Необходима их дезагрегация, детальная проработка данных о разнообразных процессах, протекающих на мезо- и микроуровнях: товарных потоках и региональной экономической конъюнктуре, рынках труда, капитала и т. д. Такая информация не относится к коммерческой тайне и не может кому-либо нанести ущерб. Ее публикация в открытой печати создаст благоприятные условия развития как производителя этой информации — Росстата, так и потребителей.

Росстат регулярно сообщает о своих достижениях, о грандиозности пройденного пути, но умалчивает о недоработках. К слабостям отечественной статистики на современном этапе следует отнести:

- затянувшееся «переходное» состояние; сохранение тяжеловесного и архаичного аппарата государственной статистики;
- неразвитость интегрирующей функции государственной статистики; слабое взаимодействие с ведомствами;
- низкий уровень развития и престиж региональной статистики;
- отсутствие видимого прогресса в построении основной макроэкономической модели рыночной экономики — системы национальных

---

<sup>1</sup> Например, см.: постановления Правительства Российской Федерации от 7 апреля 2004 г. № 188 «Вопросы Федеральной службы государственной статистики»; от 30 июля 2004 г. № 399 «Об утверждении Положения о Федеральной службе государственной статистики»; от 27 мая 2006 г. № 323 «О внесении изменения в Положение о Федеральной службе государственной статистики, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2004 г. № 399» и др.

<sup>2</sup> Постановлением Правительства РФ от 12 февраля 1993 г. № 121.

<sup>3</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 2 июня 2008 г. № 420, п. 1.

<sup>4</sup> См., например: Бессонов В. А., Пономаренко А. Н. О возможных направлениях модернизации национальной статистической системы // Вопросы статистики. 2010. № 4. С. 14–19; Бессонов В. А. Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя / Препринт WP2/2009/02. М.: ГУ–ВШЭ, 2009 (Серия WP2). Несомненным толчком к этому было обсуждение Всероссийской переписи населения 2010 г. Затем темой дискуссий стало доверие к официальным статистическим данным.



счетов, включая недостаточную разработанность методологии учета теневой экономической деятельности;

— несоответствие статистических изданий аналитическим потребностям.

Мало внимания уделяется вопросам организации статистики. Если за рубежом такие исследования носят регулярный характер, как основа и одна из главных составляющих качества статистической информации, то в России можно вспомнить лишь об издании в 2004 г. Госкомстатом книги «Организация государственной статистики в Российской Федерации», а также о «Методологических положениях по статистике». Все остальное содержится в служебных документах, циркулярных письмах и указаниях Росстата.

Профессиональные статистики знают, что любое статистическое исследование складывается из разработки инструментария, полевого этапа наблюдения и обобщения результатов с представлением итогов на федеральном и региональном уровнях. И если первый и последний этапы более или менее понятны и предсказуемы, то «сбор информации», как наиболее трудоемкий и затратный для респондентов и статистиков, остается непрозрачным.

Отсутствуют подзаконные нормативные акты, направленные на реализацию федеральных законов и в той или иной мере затрагивающие вопросы получения и обмена информацией.

Так, для реализации закона о малом бизнесе № 209-ФЗ до настоящего времени не определено ведомство, осуществляющее идентификацию (подтверждение) статуса малого предприятия по критериям, определенным постановлением Правительства РФ, а «по умолчанию» эту функцию исполняют территориальные органы Росстата. В правоприменительной практике федерального закона от 29 ноября 2007 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в РФ» не находят решения вопросы легитимности организации региональных статистических наблюдений, а также использования первичной статистической информации в административных целях органами власти субъектов федерации с разрешения респондентов — хозяйствующих субъектов, представивших статистическую отчетность. Нет подзаконных актов для реализации федерального закона №149 от 27 июля 2006 г. «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», без чего статистикам трудно осуществлять межведомственное информационное взаимодействие и актуализацию статистического регистра и генеральной совокупности объектов статнаблюдений.

Перемены в государственной статистике дают основания для оптимизма, правда, умеренного, поскольку многие изменения происходят все-таки слишком медленно. Скажем, ФНС для перехода на электронный сбор налоговой отчетности от предприятий потребовалось три года, и задача была не менее масштабной, чем в статистике, но при этом государственная статистика планирует в текущем году достичь лишь 30%-ного уровня дигитализации.

Нынешних статистиков можно сравнить с землемерами начала XX в. Как бы ни совершенствовались сегодня инструменты и методы измерений, внедрение космической и аэрофотосъемки, современных информационных технологий, самым «надежным» и «дешевым» по-прежнему считается ручной труд статистиков, измеряющих среднюю температуру в экономике, как и 100 лет назад, по формулярам-отчетам.

Только перо заменила шариковая авторучка и компьютерная мышь, а большинство автоматизированных процедур, к сожалению, не заменяют глаза статистика-профессионала. Эта архаичность распространяется и на проведенную в 2010 г. всероссийскую перепись населения: опять применяется экспедиционный метод сбора данных, то есть армия специально обученных людей должна обходить все жилые помещения и заполнять переписные листы со слов граждан. А ведь этот способ всегда объяснялся низкой грамотностью населения — фактором, на который теперь трудно сослаться.

Мы еще не успели понять, был ли создан в результате приватизации эффективный собственник, как в стране началась «бархатная реприватизация». Государственная статистика не разрабатывала и не публиковала данные о выпуске и продажах, численности занятых и заработной плате, инвестициях в разрезе организационно-правовых форм. В лучшем случае в статистических сборниках публиковалась численность организаций разных организационно-правовых форм, на основе чего делалось заключение о том, что частный сектор в экономике составляет чуть ли не 60%. Трудно согласиться с оценкой разгосударствления экономики через долю негосударственных организаций: все понимают, что в частном секторе преобладают именно мелкие организации. Более достоверной была бы оценка доли государства в активах.

Другие новые явления, возникшие при переходе к рыночной экономике, также не находят отражения в статистике: не публикуются данные о ценах и объемах продаж на рынке жилья, нет данных о фондовом рынке, о страховании. Статистика национального богатства остается архаичной, до сих пор не публикуются данные о стоимостной оценке природных ресурсов. В статистике основных фондов не отражаются такие процессы, как аренда, лизинг, отсутствует оценка их распространенности<sup>5</sup>.

До сих пор в нашей стране нет *городской статистики*. Публикуются данные только о городах с такой-то численностью населения. Но при этом мы не знаем, как живут люди в городах разных типов: каким городским транспортом и насколько интенсивно они пользуются, какова распространенность личных автомобилей, каковы жилищные условия, тарифы на услуги ЖКХ, насколько развита и востребована система детских дошкольных учреждений, как работает система здравоохранения, каковы уровень и структура преступности, как протекают демографические процессы и т. д. Мы почти ничего не знаем о наших городах, а это нужно знать, поскольку люди продолжают переселяться в города, особенно в крупные. Условия жизни в городах разных типов резко различаются, но мы не можем их сравнить, не можем выявить различия в условиях жизни в городах и сельской местности<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Еще не вполне ясно, какими могут быть для статистики последствия недавно принятого закона о малых и средних предприятиях, в котором эти категории трактуются как единая группа. От того, как будет организована публикация официальной статистики, зависит, не потеряем ли мы в ней малый бизнес, — опасения такого рода вполне правомерны.

<sup>6</sup> В советское время публиковалась городская статистика по городам с численностью жителей 1 млн и более. Теперь, после распада СССР, нужно публиковать такие данные по городам с численностью жителей от 500 тыс.

Мы не знаем, сколько церквей и монастырей имеется в нашей стране, сколько тюрем и кладбищ, сколько людей имеют физические увечья и многое другое.

В последнее десятилетие сфера официальной статистики не только не расширяется, но и сужается. И этот процесс очень опасен для организации продуктивного диалога общества и власти. Прежде всего *сужение происходит в статистике негативных явлений*, которая опять свернута до минимума. Перестали издаваться статистические сборники «Преступность в России», не публикуются данные об «отказных детях», о детских домах и домах ребенка, их распределении по территории страны. Снизилась детализация показателей загрязнения окружающей среды. Отсутствуют сведения о структуре финансирования медицинских учреждений: какую долю составляют средства федерального бюджета, регионального, ОМС и дополнительные средства населения, каким диагностическим оборудованием располагают больницы разного статуса по подчиненности (федеральные, региональные, муниципальные, ведомственные), сколько женщин прошло маммографию и др. Затянулся период становления гендерной статистики. Далеко не все доступно из того богатства данных, которым располагает Росстат. Прежде всего это касается данных обследований бюджетов домохозяйств — уникального источника сведений о доходах и расходах населения, сбережениях, жилищных условиях и многом другом.

Немало досадных огрехов в публикуемых группировках. Так, распределение населения по возрасту упорно заканчивается группой 70 лет и старше, и это в условиях, когда растет число долгожителей (лиц в возрасте 90 лет и старше) и увеличивается доля лиц пенсионного возраста, которая, по некоторым оценкам, составит в России в 2050 г. 40% численности населения. Разработка государственных программ, вовлечение бизнес-сообщества в организацию ухода за престарелыми требуют несравнимо большей детализации.

Группировка по среднедушевым месячным доходам обрывается на сумме 7000 руб. и более, и в эту крайнюю группу попадает до 40% населения. Очевидны ограниченные возможности такой группировки, например, при оценке ценовой доступности жилья.

### **Возможности анализа**

В 1970-е годы в советской статистике развивалось комплексное социально-экономическое планирование, нацеленное на интенсификацию и повышение эффективности экономики. Разрабатывались методики анализа эффективности, и все они опирались на данные, имевшиеся в системе статистической отчетности и статистических публикациях. В последние годы мы растеряли практически все показатели эффективности использования ресурсов: в статистике не рассчитываются показатели производительности труда, фондоотдачи, энерго- и материалоемкости и пр.

Показатель *производительности труда* всегда считался едва ли не основным качественным показателем. На его основе выявлялись и анализировались изменения объемов производства.

Сведения об объеме продукции содержатся в двух статистических отчетах, где в явном виде присутствует только показатель «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами». В Указаниях по заполнению форм говорится: «По строке 01 раздела 1 формы № П-1 отражается объем отгруженных или отпущенных в порядке продажи, а также прямого обмена (по договору мены), товарного кредита, всех товаров собственного производства, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами в фактических отпускных (продажных) ценах (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), включая суммы возмещения из бюджетов всех уровней на покрытие льгот, предоставляемых отдельным категориям граждан в соответствии с законодательством Российской Федерации»<sup>7</sup>. Остается удивляться, как много различных понятий включено в эту формулировку, но главного здесь нет: общего объема произведенных предприятием товаров и услуг. Для получения этого показателя необходимо выполнить ряд дорасчетов и добавить: объем произведенных и переработанных на предприятии полуфабрикатов; изменение объема незавершенного производства (для предприятий с циклом производства более двух месяцев); изменение запасов полуфабрикатов и готовых изделий.

Изменение запасов готовой продукции и незавершенного производства определяется как разница между поступлениями в запасы и изъятиями из них в оценке по ценам, действующим соответственно в момент их поступления или изъятия. Важность достоверного учета названных элементов продукции обусловлена тем, что они включаются в состав валового выпуска продуктов и услуг в счете производства (СНС). Необходим достоверный учет изменения запасов материальных оборотных средств, учитываемых в счете операций с капиталом. Сюда включается изменение производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров для перепродажи.

Сведения об остатках готовой продукции собственного производства на конец месяца присутствуют в форме 1-П, но все другие составляющие общего объема выпущенных предприятием товаров и предоставленных услуг в статистической отчетности отсутствуют. Можно попытаться использовать информацию бухгалтерской отчетности, но каждый вид учета решает свои специфические задачи. Бухгалтерский и статистический учет не гармонизированы в отношении периода времени учета операций и по другим параметрам. В результате остается открытым вопрос: насколько эффективно используется рабочая сила каждого конкретного предприятия?

При переходе к анализу уровня и динамики производительности труда в макроэкономическом аспекте обнаруживается еще более удручающая ситуация: динамика производительности труда определяется через отношение индекса физического объема продукции к индексу затрат труда. На первый взгляд мы имеем (или можем рассчитать) оба индекса, но проблема в том, что они не согласованы методически<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> См.: Указания по заполнению форм федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» от 12.11.2008 № 278.

<sup>8</sup> См. подробнее: *Капелюшников Р.* Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии // Вопросы экономики. 2009. № 4.

Потоки статистической информации, используемые для расчета индекса физического объема продукции, построены следующим образом:

- ежемесячно предоставляется информация по крупным и средним предприятиям (кроме совместных) об объеме производства и отгрузки продукции (работ, услуг), а также по производству важнейших видов продукции в натуральном выражении;
- данные об объеме производства совместными предприятиями с иностранным участием собираются раз в квартал;
- по субъектам малого предпринимательства проводятся ежегодные выборочные обследования;
- данные об объеме производства в стоимостном и натуральном выражении по подсобным промышленным производствам (предприятиям), состоящим на балансе непромышленных организаций, включая сельскохозяйственные предприятия, предоставляются один раз в год.

Индекс физического объема промышленной продукции (работ, услуг) базируется на использовании данных о динамике натурально-вещественных показателей производства по установленному набору товаров-представителей с последующим поэтапным агрегированием в отраслевые и общепромышленный индексы. При дальнейшей корректировке индекса физического объема по крупным и средним предприятиям необходимо учесть динамику выпуска продукции по совместным, малым предприятиям и промышленным подразделениям, состоящим на балансе непромышленных организаций. Влияние динамики производства каждой из вышеперечисленных групп предприятий на общий индекс физического объема по территории и в разрезе отраслей определяется исходя из долей этих групп предприятий в общем объеме производства, сложившихся в предшествующем (базисном) году, и полученных индексов физического объема по ним за последний отчетный период.

Следовательно, индекс физического объема имеет две особенности: он отражает *товары-представители* и построен на системе условных дорасчетов.

Статистика труда изменялась одновременно с трансформацией всей экономической системы России. «При этом взамен единого порядка получения информации от всех организаций сбор сведений в настоящее время осуществляется с использованием цензового метода по разным статистическим формам и с различной периодичностью»<sup>9</sup>. В результате этих изменений статистика практически потеряла данные об использовании рабочего времени, а следовательно, об уровне среднечасовой и среднедневной производительности труда, о показателях «уплотненности» рабочего дня и рабочего периода. Кроме того, получаемая информация не согласована по периодам регистрации фактов: крупные и средние организации предоставляют отчетность ежемесячно, малые предприятия — один раз в квартал на выборочной основе. Но даже если абстрагироваться от этих недостатков, то нельзя сопоставить индекс физического объема товаров-представителей и индекс общей численности работающих.

Сформировавшаяся в настоящее время практика статистического учета объема производимой продукции и рабочей силы делает невозможным расчет не только уровня и динамики производительности труда, но и ряда других важнейших показателей эффективности работы предприятий, например фондовооруженности труда и отдачи основных фондов.

<sup>9</sup> Методологические положения по статистике. Вып. 4 / Госкомстат России. М., 2003.

## Профессиональное суждение в статистике инноваций

В последние годы все чаще российская официальная статистика собирает так называемую *опросную информацию*. Обычно это мнения руководителей предприятий и ведущих специалистов, то есть профессиональное суждение — добросовестно высказанное профессиональным работником мнение о хозяйственной ситуации, полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений.

В условиях рыночной экономики профессиональное суждение — это именно то, что думает сам профессионал, а не чья-то чужая позиция (и не предписания нормативных документов). Желание работать вне нормативов возникло в англоязычных странах. Именно там был создан культ профессионального суждения<sup>10</sup>. Такой подход сложился на почве английского общего права, которое развивалось по мере накопления опыта судебных решений, прецедентов. Отсюда восприятие профессионального мнения как представления конкретного хозяйственника о конкретной хозяйственной ситуации.

В российской официальной статистике суждения хозяйственников собираются в рамках конъюнктурных бизнес-обследований<sup>11</sup>, при получении данных об инвестиционной активности организаций и инвестиционных намерениях предпринимателей<sup>12</sup>, а также при сборе сведений об инновациях<sup>13</sup>. Как видим, все указанные направления призваны отражать ключевые для нашей страны процессы перехода к инновационной экономике. Инновационная деятельность любого вида (продуктовая, процессная, маркетинговая, организационная) предполагает инвестиционную активность, понимание конъюнктуры, складывающейся на рынке. Качество опросной информации, при прочих равных условиях, зависит от опыта профессиональной деятельности респондента и уровня его специальной подготовки.

Высказанное в рамках статистических работ суждение должно быть достоверным и добросовестным<sup>14</sup>. Возможно, лучшее определение достоверности мы находим у К. Поппера: «Достоверность редко бывает объективной — обычно это не более чем сильное чувство уверенности, убежденности, хотя и основанное на недостаточном знании»<sup>15</sup>.

Знакомство с материалами официальной статистики не позволяет с уверенностью считать высказанные суждения достоверными и добросовестными. Так, в результате обследования инвестиционной актив-

<sup>10</sup> Соколов Я. В. Судьба международных стандартов финансовой отчетности в России // Финансы и бизнес. 2005. № 1. С. 67–83.

<sup>11</sup> Формы № 1-конъюнктура, № ДАС, № ДАП-ПИ, №1-ДАП (подробнее см.: Куряшева С. В., Мельникова О. В. Бизнес-обследования деловой активности предприятий розничной торговли // Финансы и бизнес. 2006. № 2. С. 86–97).

<sup>12</sup> Формы № П-2 «Сведения об инвестициях» и ИАП «Обследование инвестиционной активности организаций».

<sup>13</sup> Форма № 4-инновация.

<sup>14</sup> «Достоверность — это информация, адекватно сообщающая о том, о чем идет речь, а добросовестность — это объективная нейтральная оценка, которая не дает преимуществ ни одной из групп пользователей» (Lee T. A. Company auditing. 3<sup>rd</sup> ed. Wokingham: Van Nostrand Reinhold, 1986. P. 51).

<sup>15</sup> Эволюционная эпистемология и логика социальных наук. Карл Поппер и его критики. М.: Эдиториал УРСС, 2000. С. 197.

ности организаций в 2007 г. к основным факторам, сдерживающим инвестиционную активность организации, 59% руководителей отнесли недостаток собственных финансовых средств, 29% — высокие инвестиционные риски, 27% — высокую стоимость коммерческого кредита. Указаны самые распространенные причины, о которых постоянно пишут и говорят. Не нужно было проводить обследование, чтобы получить такую информацию. Она достоверна? Да, конечно, так как отражает убежденность респондентов. Но можно ли ее назвать добросовестной? Тут возникают сомнения. В рыночной экономике собственные средства не должны быть источником инвестиций, ведь на рынке всегда можно найти свободные денежные средства. Можно предположить, что либо цель инвестиций была недостаточно амбициозной, либо бизнес-план организации был плохо подготовлен с точки зрения получения кредита, либо, что весьма вероятно, руководитель просто не пытался что-либо предпринять. Ответы о высоких рисках означают, что руководители либо не могут правильно оценить риск, либо не делали попыток найти альтернативный инвестиционный проект с меньшими рисками. Во всяком случае, полученные ответы очень напоминают отписку, поскольку недобросовестность в ответах на вопросы обследования Росстата никак не скажется на благополучии организации. Росстат — это не ФНС, и можно, как говорится, не напрягаться<sup>16</sup>.

Группа исследователей кафедры статистики и эконометрики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов в 2008 г. провела обследование промышленных предприятий по выявлению уровня профессионализма при заполнении формы № 4-инновация. Функция заполнения этой формы на большинстве предприятий возложена на бухгалтерские службы (по существующей российской практике вся отчетность — бухгалтерская, налоговая, статистическая и др. — заполняется в бухгалтерии). Обычно на средних и малых предприятиях отчетность заполняют главные бухгалтеры, которые некомпетентны в отношении значительной части вопросов формы, не владеют терминологией, не разграничивают понятия продуктовых и процессных, технологических и организационных инноваций, а на изучение инструкции (по их словам, объемной и запутанной) у них просто «нет времени»<sup>17</sup>. Отчетность составляется один раз в год, а в повседневной работе этот понятийный аппарат не используется. На некоторых предприятиях форму № 4-инновация заполняют бухгалтеры среднего звена. В этом случае достоверность и полнота информации оказываются еще ниже.

<sup>16</sup> Согласно опросам руководителей иностранных фирм о том, как они понимают достоверный и добросовестный взгляд, 50% финансовых директоров ответили, что полагаются на мнение аудиторов и ничего не делают сами, чтобы их отчетность отвечала требованиям достоверности и добросовестности (Соколов Я. В. Судьба международных стандартов финансовой отчетности в России).

<sup>17</sup> Из-за непонимания сущности инновационной продукции (ее отличия от улучшенной, модифицированной) бухгалтерам трудно определить ее объем. В ряде случаев, производя инновационную продукцию (например, уникальное технологическое оборудование, измерительные приборы, системы безопасности), предприятие не продает ее заказчику, а сдает в аренду и оказывает услуги по методическому и эксплуатационному сопровождению. При этом такая продукция не попадает в категорию отгруженной. Неясно, можно ли считать отгруженной инновационную продукцию, поставленную в представительских целях.

Чаще всего организации заполняют только адресную часть формы и предоставляют сведения из раздела 1 «Общие организационно-экономические показатели организации» (сумма инвестиций в основной капитал, численность работников, расположение головного офиса и др.), которые корреспондируют с другой статистической отчетностью. Остальные разделы остаются незаполненными или заполненными частично исходя из собственного видения ситуации и субъективного понимания инновационной деятельности своего предприятия. При этом респонденты отмечали, что по ряду разделов можно получить достоверную информацию в подразделениях НИОКР, в отделах маркетинга, коммерческо-технологических центрах или других подразделениях предприятия (в зависимости от организационной структуры), однако они не видят в этом смысла, поскольку не относят форму № 4-инновация к числу «основных», в отличие от так называемых унифицированных форм статистической отчетности, полнота и достоверность которых тщательно контролируется органами государственной статистики. Незаполнение целых разделов в форме № 4-инновация, как правило, никаких последствий не имеет, что позволяет предприятиям действовать по принципу: «Меньше предоставишь информации — меньше будет вопросов со стороны контролирующих органов». Практика их работы свидетельствует, что отражение какого-либо показателя может повлечь за собой или требование документально подтвердить информацию, или увеличение перечня форм отчетности для предприятия.

Респонденты отметили неудачные сроки предоставления отчета по форме № 4-инновация в органы государственной статистики — до 2 апреля после отчетного года. Это раньше, чем предприятие успевает составить все формы годовой бухгалтерской отчетности. В связи с этим теряется часть информации, которую можно получить, например, на основании формы 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» (составляется к 30 апреля). При изменении сроков предоставления отчета по инновациям он был бы более полным.

Организации не заинтересованы предоставлять информацию о своей инновационной деятельности, поскольку это не дает им никакой реальной коммерческой выгоды, а требует лишь затрат времени на сбор информации в необходимых разрезах и форматах, которые не соответствуют организации первичного учета на предприятии.

Организации, кроме того, не уверены в конфиденциальности статистической информации и приводят множество примеров из практики о нарушении порядка проведения проверок со стороны контрольных и надзорных органов. По мнению некоторых экспертов, введение с 2008 г. налоговых льгот только усугубило проблемы для организаций, которые реально занимаются инновациями, но по тем или иным критериям не попадают в категорию «льготных» (или не хотят попадать по принципу «овчинка выделки не стоит»). Предприятия уверены, что, показав затраты на инновации и объем инновационной продукции в статистической отчетности и не подав заявку на предоставление льгот в налоговые органы, они обязательно попадут под проверку со стороны налоговой службы.

Бухгалтеры предприятий, которые активно занимаются инновационной деятельностью и действительно выпускают исключительно инновационную продукцию, занижают оценки в отношении инноваций (некий «комплекс неинновационности»). По их мнению, в разряд инноваций



должны попадать разработки и изобретения только «уровня Нобелевской премии», а если предприятие выпустило продукцию, обладающую новыми функциональными или техническими характеристиками, собрало из уже существующих комплектующих принципиально новый прибор или внедрило на рынке новую информационную услугу, разработанную сторонними организациями, это не считается инновациями.

Информация по показателям затрат на инновации оказывается недостоверной, поскольку большинство предприятий включают эти затраты в себестоимость продукции (тем самым снижается объем налогооблагаемой прибыли). Предприятия высокотехнологичной сферы очень часто работают по заявочному принципу (разрабатывают продукт под конкретные, часто уникальные потребности заказчика). В этом случае договор заключается на поставку конкретных приборов, машин, оборудования, а НИОКР и изготовление опытных образцов составляют лишь часть договора, поэтому отдельный учет затрат на эти операции не ведется.

На предприятиях, где налажено нормирование труда, в том числе инженерно-технических работников, показатели затрат на инновации в части исследований и разработок получают расчетным путем как произведение фактически затраченных часов на отдельные этапы исследований и разработок по конкретным инновационным проектам и стоимости одного нормо-часа труда ИТР, определяемого на основе бухгалтерского учета. Несмотря на трудоемкость такого подхода, он представляется весьма перспективным, поскольку обеспечивает высокую долю достоверности.

Данные о численности работников, занятых НИОКР на предприятиях реального сектора экономики, часто бывают искаженными (заниженными), поскольку предприятия заинтересованы во включении затрат на заработную плату данных работников в состав себестоимости продукции. Отражение чисто «научной и исследовательской» деятельности предприятиям невыгодно с коммерческой точки зрения, поскольку в этом случае оно должно финансироваться из прибыли.

Руководители отмечают существенный временной лаг между затратами на разработки и исследования и передачей инновационной продукции в серийное производство, что также вызывает трудности при учете и отражении в отчетности.

В качестве общего замечания следует отметить запутанность кодировок, неоднозначность подсказок в оценочных вопросах<sup>18</sup> и неясность ряда формулировок<sup>19</sup>.

В результате и без того низкий уровень инновационной активности в нашей стране занижается из-за непрофессионализма сотрудников, ответственных за заполнение отчетности. Ответы отражают то, что говорит респондент, но отнюдь не фактическое утверждение. Профессиональное суждение должно быть обеспечено с двух сторон: со стороны официальной статистики (качество инструментария наблюдения) и со стороны тех, кто предоставляет информацию.

<sup>18</sup> Разделы «Факторы, препятствующие инновациям», «Результаты инновационной деятельности», «Источники информации для формирования инновационной политики» и др.

<sup>19</sup> В частности, в вопросах о вхождении организации в группу предприятий, о рынках сбыта, о маркетинговых и организационных инновациях.

## Аналитическая значимость публикаций Росстата

Нужно согласиться с позицией В. А. Бессонова: «Если из статистических публикаций пользователю недоступны существующие оценки некоторого показателя, то с его точки зрения это выглядит точно так же, как если бы этот показатель и не рассчитывался вовсе. Система государственной статистики в этом случае становится „вещью в себе“, утрачивая ценность для потребителей статистической информации»<sup>20</sup>. Развитие российской статистики на протяжении нескольких столетий всегда носило структурно расширяющийся характер и сохраняло преемственность базовых показателей. При всей востребованности статистики общество и власть не слишком задумываются о ее качестве, полноте, эффективном использовании, возможностях улучшения. Внедрение тех или иных международных стандартов с нашей, российской стороны выглядит как «вынужденные» уступки международным организациям, которые сопровождаются «подачками» со стороны Запада (гранты, проекты, программы). Получается, что это не столько внутренняя потребность российской статистики, сколько элемент глобализации, с которой связана необходимость владения общим статистическим языком.

В нашем обществе пока нет понимания, что такое статистика, в чем ее ценность, какова ее связь с демократией, с построением правового государства. У власти нет идеи информационного обеспечения проводимой политики, приоритет отдается так называемой политической воле, а не расчетам и прогнозным оценкам. Для власти статистика нередко выполняет функцию камуфляжа, становится поводом либо для победных реляций, либо для сведения счетов, переставая играть роль необходимого инструмента управления.

Несмотря на сказанное, в нашей жизни велико значение статистических показателей, которые отражают темпы развития, его направление, произошедшие структурные изменения.

Особенно это относится к советскому периоду. Всем известны парадоксы влияния статистики на советскую жизнь, когда производство кастрюль или гвоздей измерялось в тоннах, поэтому для улучшения производственных показателей проще было сделать один огромный бачок вместо десятка нормальных кастрюль или выковать один огромный гвоздь вместо тысячи мелких. Статистике принадлежала ведущая роль в период перестройки. Сама перестройка началась с обвинений в адрес статистики, разоблачения ее «тайн», с размышлений о доверии официальной статистике<sup>21</sup>.

С 1 января 2003 г. вместо Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) на территории России был введен в действие Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), построенный на основе гармонизации со статистической классификацией видов экономической деятельности ЕЭС (КДЕС/НАСЕ). С 2006 г. Росстат полностью перешел к публикации статистических данных по системе ОКВЭД. При его разработке и внедрении, как это уже было неоднократно в нашей истории, не учтены ни

<sup>20</sup> Бессонов В. А. Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя. С. 4.

<sup>21</sup> Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2; Гужвин И. Доверие к статистике // Вестник статистики. 1992. № 9.

национальные особенности России, включая динамику ее экономического развития в XX в., роль и использование в ней минерально-сырьевых ресурсов, ни выработавшийся в течение десятилетий подход пользователей к структуре и содержанию материалов в сборниках Росстата.

Российская экономика исторически формировалась по отраслевому принципу и имела в своем составе, в отличие от стран Западной Европы, комплекс всех видов отраслей добывающего и обрабатывающего производства. Поэтому расчет статистических данных по отраслевому принципу в России (РСФСР), формирование и использование в статистике ОКОНХ имели полное основание и формировались по этому принципу не одно десятилетие. Переход к рынку и ликвидация отраслевых министерств привели к утрате понятия «хозяйственная отрасль», многие предприятия диверсифицировали выпуск товаров и сократили выпуск базовой продукции (например, выпуск металлорежущих станков составил в 2008 г. лишь 6,5% от 1990 г., прекратился выпуск тракторов и т.д.), но понятие технологической отрасли как совокупности предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворения потребностей, широко используется и будет использоваться в экономике. Введенное Росстатом новое понятие «вид экономической деятельности» приживается с трудом, что естественно: любую хозяйственную деятельность можно назвать экономической, а критерий признаков формирования соответствующих разделов классификатора Росстат пока не опубликовал, поэтому он не всегда понятен.

При сравнении отражения Росстатом общеэкономических показателей, рассчитанных по ОКОНХ и ОКВЭД (сравнивая раздел «Общеэкономические показатели промышленности» в ежегоднике Росстата за 2005 г. и раздел «Общеэкономические показатели добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды» в ежегоднике за 2008 г.), оказывается, что виды экономической деятельности по ОКВЭД ни по одному из направлений не совпадают с публиковавшимися ранее отраслевыми видами экономической деятельности (по ОКОНХ) ни по названию, ни по содержанию. Следовательно, динамические ряды экономического развития России можно построить только начиная с 2000 г. Такая ломка статистического отражения динамики произошла впервые за всю историю России. Переход Росстата на ОКВЭД исключает возможность сравнения динамики и темпов развития России (РСФСР) в советский период и в период реформ, в период кризиса 1990-х годов и восстановительного роста в первое десятилетие XXI в., так как с переходом на ОКВЭД полностью изменились состав и названия разделов видов экономической деятельности, стилистика изложения материалов о социально-экономическом развитии России.

Переход на ОКВЭД полностью изменил и структуру изложения статистического материала. По методике ОКОНХ материал излагался в технологической последовательности. Сначала добывающие отрасли, в том числе топливно-энергетический комплекс с представлением всех видов выпускаемой топливно-энергетической продукции. Затем — производство материалов: металлургический комплекс (отдельно черная

и цветная металлургия), химическая и нефтехимическая промышленность. Потом — машиностроение, лесохимическая отрасль и промышленность строительных материалов. В конце — отрасли, выпускающие потребительские товары: легкая, пищевая и мукомольно-крупяная промышленности. По методике ОКЭВД изложение материалов приняло обратный характер: после добычи полезных ископаемых идет производство пищевой продукции и почти в конце — разделенное на три блока машиностроение. Поиск любого блока сопряжен с трудностями, так как неясна последовательность разделов. Вновь созданные разделы классификатора, не имеющие практически никакой связи с отраслевым делением, также вызывают много вопросов и недоразумений.

В качестве примера неудачного реструктурирования российской статистики можно привести удаление из Российского статистического ежегодника раздела «Промышленность строительных материалов», содержание которого было понятно любому пользователю, а не только специалисту. Входившая в раздел таблица 13.72 «Производство основных видов продукции промышленности строительных материалов» содержала 14 позиций стройматериалов и «Известняковую муку для известкования почв»<sup>22</sup>. С 2006 г. по методике ОКЭВД раздел называется «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов», а их в природе около 3000, и никакой пользователь не догадается искать здесь строительные материалы. Таблица, аналогичная таблице 13.72, также называется «Производство основных видов прочих неметаллических минеральных продуктов»<sup>23</sup>. Она содержит 13 позиций стройматериалов плюс фарфоро-фаянсовую и майоликовую посуду. При этом строки «Известняковая мука для известкования почв» и «Материалы строительные нерудные» перенесены из строительных материалов в таблицу 13.29 «Добыча металлических руд и прочих полезных ископаемых»<sup>24</sup>, которая содержит 5 позиций: указанные две, добычу золота, железной руды и поваренной соли, т.е. в одной таблице оказались песок, глина, золото, железная руда и соль. Может ли специалист быстро найти таблицу, содержащую любой из перечисленных материалов, если минеральный признак показывает лишь вид материала, а не вид экономической деятельности? И насколько экономически правильно трансформировать отрасль «Строительные материалы» в вид экономической деятельности «Производство основных видов прочих неметаллических минеральных продуктов»?

Позиция «Прочие» есть в названиях многих разделов и таблиц ОКЭВД и по содержанию должна отражать динамику производства товаров по видам экономической деятельности, не имеющих большого значения в составе соответствующей группы. Но, например, в странах ЕС производство золота не относится к базовым направлениям при формировании экономических показателей, а для России, добывающей порядка 5% золота в структуре мирового минерально-сырьевого комплекса, этот показатель и связанные с ним виды экономической деятельности очень важны, следовательно, строка «Добыча золота в процентах к предыдущему году» должна быть в разделе 13.68 «Производство основных видов цветных металлов», как это было в ОКОНХ.

Вызывает сомнение правильность перемещения многих отдельных элементов, входивших в состав отраслей, в новые разделы видов экономической деятельности при их формировании. Например, раздел «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность» объединяет предприятия, выпускающие печатную продукцию и бумагу для ее печати: какая связь между этим предприятиями, кроме обеспечения бумагой, и рост какой продукции отражает индекс 127,9% в 2008 г.? Раздел «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» включает персональные ЭВМ, промышленные генераторы и электро-

<sup>22</sup> Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 414.

<sup>23</sup> Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 398.

<sup>24</sup> Там же. С. 389.

двигатели, телевизоры и радиоприемные устройства, люстры и другие бытовые осветительные приборы, шприцы однократного применения и электрокардиографы и т. д. По какому принципу сформирован раздел — объяснить трудно. Анализ товарного содержания многих видов экономической деятельности свидетельствует о недостаточной проработке методики нового классификатора.

В перечне задач, которые должен решать ОКВЭД<sup>25</sup>, только одна позиция отсутствовала в публикациях Росстата по ОКОНХ: подготовка статистической информации для сопоставлений на международном уровне. Именно эта задача стимулировала введение нового классификатора. Однако, как пишет В. А. Бессонов, переход к ОКВЭД нанес «колоссальный удар по возможностям анализа экономической динамики... Несмотря на то что ОКВЭД, будучи гармонизированным с международными стандартами, обладает несомненными преимуществами перед ОКОНХ, при переходе на новый классификатор не были восстановлены ретроспективные временные ряды показателей необходимой длины (так, данные по производству ВВП в структуре ОКВЭД доступны лишь с 2002 г.), что и породило проблему»<sup>26</sup>.

В формировании динамических рядов экономической статистики важную роль играет выбор базового уровня отсчета. По ОКОНХ в качестве базового года был выбран 1990 г., что, возможно, объясняется, во-первых, установившимся в практике делением многолетних публикаций по пяти- и десятилетним периодам. Во-вторых, 1990 г. был последним годом перед началом резкого спада промышленного производства в России, закончившегося дефолтом 1998 г.: уровень промышленного производства в 1990 г. составил 99,9% от предыдущего 1989 г. В ОКВЭД за базовый год принят 1991 г. (раздел «Индексы производства по видам экономической деятельности» в сборнике «Россия в цифрах»). Однако индекс промышленного объема в 1991 г. составлял 92% от 1990 г. Принятие 1991 г. за базу вводит в заблуждение пользователей статистики. Кроме того, статистическую информацию за 1991 г. нельзя использовать как базовый уровень расчета рядов экономической статистики при сравнительной оценке пятилетних и десятилетних периодов, например за 1990 и 1995 гг. Принятие 1991 г. в качестве базового можно объяснить лишь тем, что это последний год существования СССР.

Нередко в качестве базового используются данные 1995 г. Но для России это означает потерю информации о неустойчивой динамике экономики постперестроечного периода. Темпы экономического развития в странах ЕС, использующих Статистическую классификацию видов экономической деятельности (КДЕС/НАСЕ), в подовой динамике имеют относительно ритмичный характер, поэтому широкое применение в статистической информации, полученной по ОКВЭД, пяти- и десятилетних динамических рядов экономической статистики вполне приемлемо. Но в России, где падение промышленного производства в 1995 г. составило 50% от 1990 г.<sup>27</sup> и затем продолжало падать, широкая публикация данных за 1995 г. в качестве базового уровня начала отсчета может ввести пользователя в заблуждение.

<sup>25</sup> Российский статистический ежегодник. 2005. С. 727.

<sup>26</sup> Бессонов В. А. Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя. С. 21.

<sup>27</sup> Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М.: Финансы и статистика, 1996. С. 281.

Например, в разделе «Международные сравнения» (Российский статистический ежегодник, 2009) почти половина таблиц начинается с 1995 г., следовательно, в последующие годы они отражают высокие темпы роста показателей, хотя этот рост носит восстановительный характер.

Многие разделы последних выпусков статистических сборников построены на представлении статистических данных за 1995 г., затем приведены данные за 2000 г. и последующие годы (по годам), что не позволяет, учитывая переход к ОКЭВД, оценить динамику социально-экономического развития России в период планового и рыночного экономического развития России, в том числе в последние 20 лет. Недоумение вызывает и использование статистических показателей за 1995 г. «в процентах к предыдущему году», например, в разделе «Общэкономические показатели». Что они отражают в сравнительной динамике развития России в последние 20 лет? Лишь уровень падения производства в один из десяти лет, то есть никакой сравнительной оценки эти показатели не дают.

Положительным сдвигом в публикациях Росстата в 2009 г. можно считать *использование натуральных показателей*. Их публикация позволяет реально оценить динамику социально-экономического развития России в последние 20 лет, сравнить темпы и уровень развития по различным направлениям за последнее столетие, в том числе — темпы развития в социалистический и рыночный периоды, а также становление рынка в России.

Мы полностью разделяем мнение Бессонова<sup>28</sup> о низкой потребительской стоимости публикуемых статистических материалов. Это в равной мере относится как к статистическим ежегодникам («Российский статистический ежегодник», «Россия в цифрах», «Национальные счета России»), так и к сборникам, выходящим с иной периодичностью: «Промышленность России», «Цены в России» и т. д., а также к ежемесячным изданиям: «Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации», «Информация о социально-экономическом положении России», доклад «Социально-экономическое положение России» и к электронным публикациям.

Основной порок ежегодников в том, что они, будучи итоговыми статистическими публикациями, содержат в основном данные по годам. Кризис, начавшийся в 2008 г., выявил необходимость публиковать текущую статистику. Отсутствие промежуточных данных во многом объясняется корректировками, которые выполняются при определении годовых результатов и, следовательно, невозможностью использовать внутригодовые показатели. Временные ряды в этих изданиях имеют теоретически не оправданные ограничения. В последнем выпуске «Российского статистического ежегодника» основные социально-экономические показатели приведены за 1970, 1980, 1990, 1995, 2000 — 2007 гг. Почему их рассматривают как «точки отсчета», почему идут вперемежку десятилетние, пятилетние интервалы и годовые данные?

Следовательно, наши главные статистические сборники могут использоваться только для долгосрочных прогнозов, но для их реализации нужны данные без пробелов. Восстановить их не может даже опытный пользователь по причинам пересмотра методик, корректировки данных, территориальных и других изменений. «Сейчас же, —

<sup>28</sup> Бессонов В. А. Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя.

как пишет Бессонов, — производитель сначала „трамбует“ данные в сборники, а затем потребитель „расшифровывает“ их»<sup>29</sup>.

Ежемесячные периодические издания должны обеспечивать возможность выполнять краткосрочный прогноз и выявлять сложившуюся экономическую конъюнктуру. Следовательно, главное требование к этим изданиям — актуальность данных. «Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации», которые выходят в электронном виде, публикуются только на 22–23-й рабочий день после окончания отчетного месяца, то есть практически уже в следующем периоде, и оперативного значения не имеют. На выход в свет электронного материала не влияет продолжительность типографского процесса, и оперативность могла быть значительно более высокой, чтобы потребитель был избавлен от необходимости выявлять наличие совпадений или несовпадений значений одних и тех же показателей, приведенных в названных оперативных изданиях. Особый разговор — о матричной форме подачи этого материала. «Формат данных должен позволять с минимальными издержками переводить их в электронную форму, ориентированную на дальнейшую обработку, когда временной ряд должен быть представлен в виде одного столбца или строки данных, но не в виде матрицы»<sup>30</sup>. Нельзя не согласиться с этим мнением. Предоставляемая потребителям информационная продукция в условиях рыночной экономики должна отвечать как минимум трем требованиям: непротиворечивость данных, их полнота и форма, удобная для проведения расчетов в разных форматах.

\* \* \*

За последние 20 лет в российской государственной статистике произошли колоссальные изменения: создана служба регистрации цен, регулярно рассчитываются показатели инфляции; разработана система национальных счетов, статистика рынка труда, регулярно проводятся статистические обследования населения по проблемам занятости; возникла статистика уровня жизни и измерения бедности, возросла научная обоснованность обследований бюджетов домохозяйств, создана статистика предприятий; разработаны основы гендерной статистики; внедрены базовые статистические классификаторы (международная шкала образования, международные стандарты определения живорождения, международная классификация причин смерти и др.). Проведены крупные статистические работы: Всероссийская перепись населения 2002 г., перепись малых предприятий в 2000 г., сельскохозяйственная перепись в 2006 г. и т. д. В условиях демонтажа административно-плановой системы и приватизации статистика оказалась перед фактом многократного увеличения численности подотчетных единиц, перед необходимостью обеспечить получение отчетности от негосударственных организаций. Эта задача решалась путем создания

<sup>29</sup> Бессонов В. А. Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя. С. 8.

<sup>30</sup> Там же. С. 15.

официального регистра предприятий и организаций (ЕГРПО). И все это сделано. Надо подчеркнуть, что система официальной статистики работала бесперебойно в самые трудные годы.

Признание успехов не должно заслонять перспектив развития российской официальной статистики, повышения достоверности и сопоставимости данных. Знаменательно, что официальная статистика теперь имеет правовую основу<sup>31</sup>. Однако принятый закон закрепляет положение статистики как составной части административной системы управления, ее зависимость от правительства РФ. Государственная статистика должна быть *независимой от исполнительной власти* и подчиняться либо законодательной власти, либо президенту РФ.

Формально официальная статистика в России централизованная. Это предполагает, что вся официальная статистическая информация стекается в единый центр, Росстат, который осуществляет методологическое руководство по ее сбору, обработке и представлению. Но на деле часть, например, финансовой информации сосредоточена в системе Банка России, часть в ФНС, а обмен информацией между ведомствами не налажен. Это можно сказать и о статистике правонарушений и судебной статистике: информация собирается и сводится МВД и отчасти Генеральной прокуратурой. Скудно представлены в официальной статистике сведения об образовании, науке, которые восполняют статистические сборники и аналитические бюллетени ЦИСН (ведомственного издания). Очень поверхностно характеризует официальная статистика состояние здоровья населения и эффективность обращения в медицинские организации, а также загрязненность окружающей среды.

Много упреков и пламенных пожеланий можно высказать в адрес официальной статистики России. Мы надеемся, что наш критический анализ послужит ее дальнейшему реформированию и обновлению.

---

<sup>31</sup> В 2007 г. принят Федеральный закон «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (№ 282-ФЗ от 29 ноября 2007 г.).



*В. БЕССОНОВ,  
кандидат физико-математических наук,  
завлабораторией исследования проблем инфляции  
и экономического роста НИУ—ВШЭ*

## **АНАЛИЗ КРАТКОСРОЧНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: КАК РАССЕЯТЬ «ТУМАН НАСТОЯЩЕГО»?\***

Анализ экономической динамики связан с исследованием тенденций, развивающихся на временных интервалах различной продолжительности. При этом особенно важно изучать краткосрочные тенденции: во-первых, такой анализ необходим для мониторинга экономической ситуации; во-вторых, высокочастотные составляющие несут основную информацию, содержащуюся во временном ряде, поэтому они наиболее информативные, содержательно насыщенные.

Начавшийся в 2008 г. кризис еще больше повысил актуальность мониторинга экономической ситуации, поскольку при принятии решений в условиях кризиса требуется своевременное и адекватное представление о быстро меняющемся положении дел. Вместе с тем в ходе кризиса возник разнобой в оценках аналитиков и политиков текущей экономической ситуации и особенно ближайших перспектив. Так, осенью 2008 г. недвусмысленные сигналы о начале интенсивного спада в российской экономике чередовались с оценками России как «тихой гавани». На протяжении большей части 2009 г. спектр мнений оставался очень широким — от утверждений о том, что нижняя точка спада пройдена и экономика стала быстро восстанавливаться, до панических заявлений о непрекращающемся спаде, чреватом самыми неблагоприятными последствиями. В 2010 г. отмечались позитивные изменения многих экономических показателей, но в то же время активно муссировалась тема неизбежности второй волны спада. На протяжении всего кризиса в суждениях аналитиков о текущих тенденциях, не говоря уже о перспективах развития экономики, консенсус отсутствовал.

Сложившееся положение, характеризующееся крайне высоким уровнем неопределенности в понимании текущих тенденций в экономике, можно назвать «туманом настоящего» по аналогии с «туманом будущего» или «туманом войны»<sup>1</sup>. В этих условиях у экономических агентов нет достоверной информации о текущей экономической ситуации, причем разброс оценок соответствующих параметров чрезвычайно широкий, а сами оценки крайне нестабильны во времени. В результате резко снижается эффективность принимаемых решений.

---

\* Статья подготовлена по материалам доклада автора на секции «Индексы и проблемы агрегирования» Российского экономического конгресса 10 декабря 2009 г. Работа выполнена в Лаборатории исследования проблем инфляции и экономического роста ГУ—ВШЭ в рамках программы фундаментальных исследований ГУ—ВШЭ в 2009—2010 гг. Автор признателен Э. Ф. Баранову, И. Б. Воскобойникову, В. Е. Гимпельсону, Э. Б. Ершову, Р. И. Капелюшникову, А. В. Поletaеву и Р. М. Энтову за полезные замечания.

<sup>1</sup> См., например: *Плэтт В.* Информационная работа стратегической разведки. М.: Иностранная литература, 1958.

Говоря о сведениях, получаемых на войне и выступающих основой для принятия решений, знаменитый военный теоретик К. фон Клаузевиц писал: «Стоит лишь вникнуть в природу этой основы, в ее недостоверность и шаткость, чтобы почувствовать, как хрупка зиждящаяся на ней постройка войны, как легко она может рухнуть и похоронить нас под своими обломками»<sup>2</sup>. Нечто подобное можно сказать и о качестве сведений о текущих тенденциях развития российской экономики, с той лишь разницей, что войны и соответственно противника, заинтересованного в искажении информации, у нас сейчас нет.

«Туман настоящего» обусловлен тремя группами объективных причин. Во-первых, на протяжении значительной части XX в. в экономике России доминировало централизованное планирование, и спрос на анализ экономической конъюнктуры отсутствовал. Поэтому к началу рыночных реформ в нашей стране не оказалось ни подготовленных кадров, ни задела работ, имелись серьезные проблемы в области экономической статистики. Во-вторых, переходная экономика — более сложный объект анализа по сравнению со стабильными развитыми рыночными экономиками, в ней происходят интенсивные количественные и глубокие качественные изменения, что существенно затрудняет проведение измерений. В-третьих, проблемы качества мониторинга не столь заметны в условиях стабильного экономического подъема, но в ходе кризиса они становятся очевидными.

### **Как следует анализировать краткосрочные тенденции и как это делают в России**

Начнем с краткого описания стандартной техники анализа краткосрочных тенденций<sup>3</sup>. Для этого используют экономические временные ряды с наименьшим шагом, как правило, помесечной (реже — поквартальной) динамики. Ряды более высокой частоты официальная статистика обычно строит лишь для отдельных показателей, которые в совокупности не дают общей картины, а данные годовой динамики не содержат информацию о краткосрочных тенденциях.

Хотя ряды помесечной динамики служат основным источником информации о краткосрочных тенденциях в экономике, на основе изменения их уровней обычно нельзя сделать выводы о характере этих тенденций непосредственно, без проведения расчетов. Причина в том, что на динамике таких рядов могут существенно сказываться календарные, сезонные и нерегулярные флуктуации, не несущие информации о краткосрочных тенденциях. Масштаб этих флуктуаций зачастую может превышать совокупный вклад всех остальных факторов в динамику показателя. Это особенно типично для потоковых переменных, к числу которых относятся показатели выпуска, инвестиций, доходов, расходов, объемов торговли и т. п.

<sup>2</sup> См.: Клаузевиц К. О войне. М.: Логос, 2000. Ч. 1, гл. 6.

<sup>3</sup> Подробнее см., например: Бессонов В. А. Введение в анализ российской макроэкономической динамики переходного периода. М.: Институт экономики переходного периода, 2003.

Поэтому для анализа краткосрочных тенденций из исходного временного ряда экономического показателя необходимо удалить (элиминировать) календарную, сезонную и нерегулярную составляющие, чтобы по динамике компоненты тренда и конъюнктуры, полученной в результате описанной декомпозиции исходного временного ряда, сделать выводы о краткосрочных тенденциях. Эта составляющая динамики считается информативной применительно к задачам такого анализа.

Выводы о краткосрочных тенденциях вблизи актуального конца временного ряда (то есть для самых последних периодов, для которых имеются данные) делают с особой осторожностью, поскольку по мере приближения к нему точность оценок уровней компоненты тренда и конъюнктуры значительно снижается. Дело в том, что самые поздние оценки анализируемого показателя обычно предварительные и позднее уточняются. Кроме того, при получении оценок уровней компоненты тренда и конъюнктуры для внутренних (удаленных от краев) членов временного ряда можно использовать информацию как всех предшествующих, так и всех последующих периодов, а в случае крайних точек информация будущих периодов еще не доступна.

Этот эффект снижения точности оценок уровней компоненты тренда и конъюнктуры вблизи актуального конца временного ряда получил название *эффект виляния хвостом*. По мере того как со временем становятся доступны все новые члены исходного ряда и уточняются предварительные оценки, последовательные оценки компоненты тренда и конъюнктуры демонстрируют неустойчивость вблизи правого края («виляют хвостом»), постепенно стабилизируясь по мере удаления от него.

Рассмотренная стандартная техника анализа краткосрочных тенденций стала общепринятой (в том числе в России) еще в начале XX в.<sup>4</sup> С тех пор ее развитие шло по двум направлениям. *Первое* — совершенствование экономической статистики с целью обеспечить большую сопоставимость уровней временных рядов показателей. Их несопоставимость может возникать, в частности, из-за того, что такие ряды в большинстве случаев не выступают результатом непосредственной регистрации данных, их получают путем агрегирования огромного объема исходных данных. Агрегирование предполагает учет исходных данных по некоторым выборкам с определенными весами, проводимый в несколько этапов для построения показателей более высокого иерархического уровня. Соответственно динамика экономических показателей может быть обусловлена не только исходными данными, но и способами их агрегирования. Другими словами, важно не только *что* агрегировать, но и *как*.

Порой из-за особенностей методики и/или ее изменения сопоставимость уровней временного ряда экономического показателя заметно ухудшается. В этом случае проблематично корректно анализировать краткосрочные тенденции вне зависимости от используемой техники.

<sup>4</sup> См., например: Математические методы в статистике / Под ред. Г. Л. Ритца. М.: Экономическая жизнь, 1927; Бобров С. И. Экономическая статистика: введение в изучение методов обработки временных рядов экономической статистики. М.-Л.: Госиздат, 1930; Конюс А. А. Экономическая конъюнктура // Энциклопедический словарь Русского библиографического института Гранат. 7-е изд. М., 1933. Т. 51. С. 220–264.

Например, временной ряд экономического показателя может демонстрировать неинформативные ступенчатые изменения уровней либо масштаб и форма сезонных колебаний на разных участках такого ряда могут заметно отличаться из-за различий в составе корзины товаров-представителей и весов.

Поскольку экономика — развивающаяся система, со временем методики построения экономических показателей неизбежно уточняют, чтобы адаптировать их к происходящим изменениям (скажем, обновляют состав корзин товаров-представителей и соответствующих им весов), при этом не всегда можно уточнить ретроспективные оценки показателей по измененной методике. В результате длинные ряды показателей экономической динамики строятся путем сцепления сегментов, рассчитанных по различающимся методикам. Поэтому необходимо искать компромисс между противоречащими друг другу требованиями адаптации методики к изменяющимся реалиям и обеспечения сопоставимости во времени. Этот блок проблем относится к предмету экономической статистики.

*Второе направление* — совершенствование методов декомпозиции экономических временных рядов, позволяющих точнее идентифицировать и элиминировать календарную, сезонную и нерегулярную составляющие, чтобы не допускать их просачивания в оценку компоненты тренда и конъюнктуры. В прошлом веке было разработано много алгоритмов календарной и сезонной корректировки, наиболее распространены X-12-ARIMA<sup>5</sup> и TRAMO/SEATS<sup>6</sup>.

Проблема здесь в том, что задача декомпозиции одного временного ряда на несколько, соответствующих составляющим динамики, строго говоря, математически не корректна. Сезонные волны могут эволюционировать со временем, порой достаточно интенсивно. В такой ситуации возникает принципиальная неопределенность относительно того, на счет какой составляющей динамики следует отнести флуктуацию исходного временного ряда. Эта проблема особенно остра для его членов вблизи актуального конца. Проводить декомпозицию временного ряда можно лишь с некоторыми априорными допущениями относительно свойств составляющих динамики. Проблемы такой декомпозиции рядов относятся скорее к области анализа данных, чем экономической статистики. Другими словами, это проблемы адекватной обработки и содержательной интерпретации данных, которые поставляет экономическая статистика.

Анализ краткосрочных тенденций экономической динамики с использованием стандартной техники требует определенной квалификации в разных областях и связан с немалыми издержками. Но иного способа понять, как развиваются краткосрочные тенденции и, в частности, какова текущая экономическая ситуация, нет. Издержки же снижения качества принимаемых экономическими агентами решений по причине

<sup>5</sup> См.: Findley D. F. et al. New Capabilities and Methods of the X-12-ARIMA Seasonal-Adjustment Program // Journal of Business and Economic Statistics. 1998. Vol. 16, No 2. P. 127–152.

<sup>6</sup> См.: Gomez V., Maravall A. Programs TRAMO (Time Series Regression with Arima Noise, Missing Observations, and Outliers) and SEATS (Signal Extraction in Arima Time Series): Instructions for the User // Banco de Espana Research Department Working Paper. 1996. No 9628.

недостовренности их представлений о текущей ситуации в экономике из-за использования неадекватной техники анализа заведомо выше.

По нашему мнению, резкое снижение качества анализа краткосрочных тенденций в современных российских условиях обусловлено недостаточным использованием стандартной техники анализа. Российские статистики, экономисты и аналитики широко используют иную, предельно примитивную и заведомо неадекватную технику: анализ динамики данных по отношению к аналогичному периоду (месяцу, кварталу) предыдущего года. Другими словами, хотя для исследования краткосрочных тенденций показателя  $x_t$  нужно анализировать динамику оценки его компоненты тренда и конъюнктуры  $\tilde{x}_t$ , на деле изучают динамику показателя  $I_t = x_t / x_{t-12}$  для месячных и  $I_t = x_t / x_{t-4}$  для квартальных данных. Причем значения этого показателя интерпретируют так же, как и темпы роста компоненты тренда и конъюнктуры исходного ряда  $I_t = \tilde{x}_t / \tilde{x}_{t-1}$ , то есть если при использовании месячных данных  $x_t / x_{t-12} > 1$ , то делают вывод о том, что в месяце  $t$  имеет место рост; если  $x_t / x_{t-12} = 1$ , то — стабилизация; если  $x_t / x_{t-12} < 1$ , то — спад.

При анализе данных по отношению к аналогичному периоду предыдущего года стремятся избавиться от влияния сезонного фактора, избегая издержек использования стандартной техники. Вместе с тем этот метод не служит ее полноценной заменой<sup>7</sup>. Так, в показателе  $I_t = x_t / x_{t-12}$  полностью удаляется лишь неизменная мультипликативная сезонная волна. В общем случае, когда эта волна не является неизменной в мультипликативном представлении, происходит ее частичное просачивание в этот показатель, что влияет на его динамику и, следовательно, на получаемые содержательные выводы.

Помимо этого, в показатель  $I_t = x_t / x_{t-12}$  просачивается календарная составляющая, причем масштаб ее просачивания может быть намного больше, чем сезонной. Так, если в текущем месяце 22 рабочих дня, а в аналогичном месяце предыдущего года — 20, то это означает, что фонд рабочего времени в сопоставляемые месяцы различается на 10%, что, как правило, по абсолютной величине превышает годовое изменение экономических показателей<sup>8</sup>, то есть масштаб месячных изменений уровня компоненты тренда и конъюнктуры здесь превышен на порядок.

Наконец, описываемая техника анализа привносит примерно полугодовой лаг: поворотные точки идентифицируются с полугодовым запаздыванием. Другими словами, смена краткосрочной тенденции компоненты тренда и конъюнктуры временного ряда исходного показателя (например, начало спада или переход от спада к подъему) будет идентифицирована примерно через полгода после того, как она произошла. Причина в том, что отношение  $I_t = x_t / x_{t-12}$  показывает изменение показателя

<sup>7</sup> Подробнее см.: Бессонов В. А. Введение в анализ российской макроэкономической динамики переходного периода.

<sup>8</sup> Заметим, что именно эта ситуация имела место в сентябре 2008 г. — в начале нынешнего кризиса в российской экономике. Во многих комментариях рост промышленного производства в сентябре 2008 г. по отношению к соответствующему периоду предыдущего года на 6,3% после роста аналогичного показателя в августе лишь на 4,7% трактовался как свидетельство улучшения ситуации в российской экономике, но в сентябре 2008 г. было 22 рабочих дня, а годом раньше — 20, в августе 2008 г. был 21 рабочий день, а годом раньше — 23.

теля  $x_t$  за год от месяца  $t-12$  до месяца  $t$ , которое наилучшим образом отражает темпы роста середины этого интервала, а не его правого края. Если вместо показателя  $I_t = x_t / x_{t-12}$  использовать показатель  $I_t = x_{t+6} / x_{t-6}$ , то полугодового смещения поворотных точек не возникало бы, но такой показатель нельзя построить для последних шести месяцев, то есть он ничего не дает для анализа текущей ситуации в экономике.

Несмотря на всю очевидность приведенных соображений, описанная техника анализа чрезвычайно распространена в современной России, а ее недостатки многие аналитики не осознают. Встречается даже анализ экономической динамики на основе данных нарастающим итогом с начала года. Примеры использования такой техники нередко можно встретить даже в публикациях в академических журналах, не говоря об аналитических материалах и средствах массовой информации.

### Почему сложилось такое положение?

Возникает естественный вопрос: почему то, что хорошо знали российские специалисты в первой трети прошлого века и широко и успешно использовали на практике, оказалось в значительной мере утраченным теперь? Почему произошла удручающая примитивизация техники анализа краткосрочных тенденций в экономике?

По нашему мнению, причины этого следует искать в непростой истории XX в., на протяжении которого российская экономика испытала два переходных периода — от рыночной экономики к плановой и обратно. Шесть десятилетий (примерно с 1930 по 1990 г.) задачи анализа экономической конъюнктуры (и вообще задачи, типичные для анализа рыночной экономики) в России не были актуальными в силу планового характера ее экономики. Советские статистика и аналитика были ориентированы в первую очередь на контроль хода выполнения плана, то есть на решение других задач, предъявляющих иные требования к статистическим данным и методам получения содержательных выводов на их основе.

Задача оперативного контроля за ходом выполнения плана решалась путем сопоставления отчетных показателей с плановыми. Поскольку планирование велось по принципу «от достигнутого» (предполагался определенный рост плановых заданий по отношению к предшествующему году), естественным способом контроля хода выполнения плана было сопоставление данных за отчетный месяц или квартал с данными за аналогичный период предшествующего года. Простым и вполне адекватным способом контроля было сопоставление данных нарастающим итогом с начала текущего года с аналогичными данными предыдущего года.

Поскольку планирование велось на годовой основе, годовые оценки рассматривались как итоговые, их построению уделялось основное внимание. Месячные и квартальные данные считались промежуточными, не имеющими самостоятельной ценности. Бытовало мнение, в соответствии с которым «месячная цифра — однодневка, а годовая живет века».

Требования сопоставимости данных, накладываемые задачей контроля хода исполнения плана, были гораздо слабее, чем при анализе экономической конъюнктуры: достаточно было обеспечить сопоставимость показателей за соответствующие месяцы или кварталы отчетного года и предшествующего ему. В результате объединение месячных или квартальных данных во временную последовательность позволяло получить временной ряд, но не гарантировало сопоставимость его уровней.

Для контроля хода выполнения плана не требовалось применять декомпозицию экономических временных рядов и другие методы анализа экономической конъюнктуры, не были нужны и специалисты, владеющие ими<sup>9</sup>. Поэтому в нашей стране с переходом к плановой экономике эти методы перестали использоваться и развиваться, а соответствующие кадры больше нигде не готовили.

Кроме того, в плановую эпоху объем доступных исследователям статистических данных был весьма скудным, методики построения статистических показателей не публиковались, количественный анализ, основанный на реальных данных, не приветствовался. Все это существенно повлияло на характер отечественных экономических исследований, в которых сформировался перекос в пользу теоретических построений или сугубо вербальных рассуждений.

В результате Россия вошла в период рыночных реформ, не имея ни задела работ в данной области, ни подготовленных кадров, ни специалистов, способных их готовить. Отсутствовали даже некоторые разделы статистики, необходимые в рыночной экономике (статистика цен и безработицы и др.). Не строились временные ряды показателей, важных для анализа краткосрочных тенденций (скажем, помесечной динамики индексов промышленного производства), не было баз данных, ориентированных на решение задач, связанных с анализом экономической конъюнктуры. Наконец, отсутствовал спрос на ее корректный анализ, поскольку потенциальные заказчики не были знакомы со стандартной техникой и не умели интерпретировать результаты ее применения.

Сложившаяся за шесть десятилетий развития в отрыве от мирового опыта ситуация обладает колоссальной инерцией. Это обусловлено не только тем, что менталитет действующих статистиков, экономистов, политиков сформировался в плановую эпоху, но и крайней инерционностью системы высшего образования. Готовить кадры под изменившиеся задачи могут лишь специалисты, имеющие опыт их решения. Немало времени требуют разработка адекватных учебных программ и подготовка новых учебников. В результате все еще воспроизводятся специалисты (в том числе преподаватели), ориентированные на реалии ушедшей эпохи.

---

<sup>9</sup> Так, С. И. Бобров, автор, по нашему мнению, лучшей для своего времени отечественной монографии, посвященной анализу экономической динамики (см. сн. 4), был репрессирован, позднее занимался поэтическими переводами и писал научно-популярные книги для школьников. В экономическую статистику он не вернулся. Н. С. Четвериков, известный своими работами в области анализа экономической динамики, сотрудничавший, в частности, с Н. Д. Кондратьевым, также был репрессирован и на десятилетия выбыл из профессионального сообщества (см. также: *Клюкин П. Н.* Конъюнктурный институт в лицах: биографический очерк // *Избранные труды Кондратьевского Конъюнктурного института.* М.: Экономика, 2010).

## К чему приводит ориентация на задачи ушедшей эпохи

Широкое распространение примитивной техники анализа искажает спрос на статистические показатели. Так, в стандартной технике анализа экономической динамики необходимо использовать длинные временные ряды. Соответственно единицей информации на всех этапах построения, хранения, распространения, обработки информации и визуализации результатов должен быть временной ряд. Анализ же краткосрочных тенденций на основе показателей по отношению к аналогичному периоду предыдущего года основан на интерпретации результатов парных сопоставлений, то есть сопоставлений значений показателя в двух периодах. В этом случае нужен не временной ряд (единый объект сложной структуры), а большое количество числовых величин (много объектов простой структуры), соответствующих результатам парных сопоставлений.

При построении временного ряда требуется обеспечить максимальную сопоставимость его уровней. В случае парных сопоставлений важна лишь сопоставимость значений показателя в сравниваемые периоды, что не предполагает сопоставимость всех уровней временного ряда. В результате снижается степень сопоставимости данных во временной области. Временной ряд, полученный механическим объединением результатов парных сопоставлений, может не обеспечивать необходимую точность анализа краткосрочных тенденций даже при корректной технике анализа.

Временной ряд — единый, развивающийся, не устаревающий объект, а совокупность результатов парных сопоставлений представляет собой огромное число статичных, не развивающихся объектов. Временной ряд подобен растущему дереву, а совокупность результатов парных сопоставлений — его клеткам. Анализ с применением стандартной техники требует всего «дерева», тогда как примитивная техника концентрирует внимание лишь на отдельных его «клетках». Поэтому подмена стандартной техники анализа примитивной препятствует формированию длинных временных рядов сопоставимых показателей. В том числе и по этой причине в России (как и в Советском Союзе) до сих пор нет публикаций, подобных «Historical Statistics of the United States»<sup>10</sup>, охватывающих если не столетия, то хотя бы последние десятилетия существования государства. Нет и практики опубликования в Интернете длинных временных рядов макроэкономических показателей (хотя бы отдаленно напоминающей, например, практику ежемесячного опубликования в США временных рядов индексов потребительских цен с января 1913 г. или индекса промышленного производства с января 1919 г. по отчетный месяц).

Стандартная техника анализа краткосрочных тенденций требует проводить расчеты с использованием программ обработки данных (эконометрических, графических). Поэтому ряды должны храниться в электронном виде, чтобы можно было с минимальными издержками

<sup>10</sup> См.: Historical Statistics of the United States: In 5 vols. N. Y.: Cambridge University Press, 2006. (Millennial Ed.).



передавать их в соответствующие программы. Это вынуждает создавать базы данных, ориентированные на временные ряды и программы их обработки, и постоянно поддерживать их в актуальном состоянии. Анализ же результатов парных сопоставлений, не требуя проведения расчетов, позволяет обходиться без их организации, что ведет к консервации архаичных стандартов бумажной формы опубликования результатов, резко увеличивая издержки корректной работы с временными рядами<sup>11</sup>.

Представление официальных данных в настоящее время ориентировано на примитивную технику. Показатели в базисной форме, необходимые для проведения корректного анализа, как правило, не публикуются, поскольку примитивная техника их не требует. Декомпозиция временных рядов либо совсем не осуществляется, либо ее результаты публикуются лишь в графическом виде, что препятствует их использованию в рамках стандартной техники. В то же время аналитики вынуждены самостоятельно восстанавливать по официальным публикациям длинные временные ряды и проводить их декомпозицию. Использование для этого разных алгоритмов или хотя бы их разных параметров порождает дополнительный разбой в оценках краткосрочных тенденций экономической динамики.

Ориентация на примитивную технику анализа приводит к проблемам с методиками построения показателей экономической динамики, что снижает качество мониторинга краткосрочных тенденций.

Так, различные формы представления показателей экономической динамики могут рассчитываться по-разному, в результате возникают рассогласования между ними. Вместо того чтобы рассчитывать отношения к предыдущему месяцу  $x_t/x_{t-1}$  и аналогичному периоду предыдущего года  $x_t/x_{t-12}$  делением соответствующих уровней временного ряда показателя  $x_t$ , их порой рассчитывают независимо друг от друга, агрегируя данные по товарам-представителям. Тогда оценка  $x_t/x_{t-12}$ , полученная при перемножении последовательных значений  $x_t/x_{t-1}$ , может заметно отличаться от официальной по двум причинам.

Во-первых, между периодами  $t$  и  $t-12$  возможно уточнение состава корзины товаров-представителей и весов, с которыми они учитываются при агрегировании. Если ориентироваться на примитивную технику анализа, то вполне логично использовать оценку  $x_t/x_{t-12}$ , полученную агрегированием данных по единой корзине и единой системе весов, тем более что при использовании примитивной техники необходимы именно показатели в виде  $x_t/x_{t-12}$ , а показатели в виде  $x_t/x_{t-1}$  она игнорирует. Поэтому в рамках этой техники возникающие рассогласования оценок не порождают проблем. Но с точки зрения стандартной техники анализа сама возможность расхождений между разными формами представления одного и того же показателя выглядит абсурдной<sup>12</sup>.

Во-вторых, со временем возможно уточнение предварительных оценок показателей. При ориентации на результаты парных сопоставлений есть несколько вариантов внесения таких уточнений: можно уточнять показатели по отношению к предыдущему периоду, по отношению к аналогичному периоду предыдущего года, данные парастаю-

<sup>11</sup> Подробнее см.: Бессонов В. А. Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя // Вопросы статистики. 2009. № 5. С. 50–61.

<sup>12</sup> Многие десятилетия статистические службы развитых стран строят базисные временные ряды сцепленных индексов, получаемых путем «сшивки» сегментов временных рядов, построенных по различающимся методикам (см., например: Forsyth F. G., Fowler R. F. The Theory and Practice of Chain Price Index Numbers // Journal of the Royal Statistical Society. Ser. A. 1981. Vol. 144, Part 2. P. 224–246). На основе рядов сцепленных индексов можно рассчитать другие формы представления показателей, согласующиеся между собой по построению.

щим итогом по отношению к аналогичным данным предыдущего года, все эти показатели вместе или любые их комбинации. На практике уточнения в оперативном режиме вносятся лишь в показатели по отношению к аналогичному периоду предыдущего года (например, при построении индексов промышленного производства), которые, будучи наиболее ценными для примитивной техники анализа, не могут быть использованы в рамках стандартной техники. Уточнения в данные по отношению к предыдущему периоду вносятся позднее, так как примитивная техника не требует их использования. Это снижает качество мониторинга текущих тенденций, поскольку стандартную технику можно применять лишь к уже устаревшим данным. Если бы уточнялись уровни базисных временных рядов, то подобные проблемы в принципе не возникали бы.

Построение показателей экономической динамики зачастую предполагает проведение досчета с целью учесть дополнительную информацию по отношению к содержащейся в помесечных или поквартальных данных для товаров-представителей. При ориентации на временные ряды базисных показателей досчет проводят так, чтобы не возникали «ступеньки» и прочие искажения краткосрочных тенденций динамики показателя<sup>13</sup>. При построении же совокупности парных сопоставлений такое требование отсутствует (оно имеет смысл лишь для временных рядов), что может приводить к искажению краткосрочных тенденций<sup>14</sup> и неверным содержательным выводам.

Еще одно следствие обсуждаемой подмены техники анализа состоит в подавлении адекватного спроса на аналитику. Примитивная техника предполагает оперирование числовыми величинами (результатами парных сопоставлений). Получение выводов на их основе (скажем, сравнение  $x_t/x_{t-12}$  с единицей) тривиально, оно не требует ни квалификации, ни издержек. Лицо, принимающее решения, в состоянии с этим справиться самостоятельно, без привлечения аналитиков. Применение же стандартной техники требует определенного уровня квалификации и связано с издержками, поэтому формирует спрос на услуги аналитиков. В результате подмены техники анализа аналитика атрофируется, что, в свою очередь, искажает спрос на экономическую статистику и образование, а лица, принимающие решения, зачастую оказываются не в состоянии воспринимать результаты стандартной техники анализа краткосрочных тенденций.

Наконец, из-за примитивизации анализа краткосрочных тенденций соответствующие вопросы не получают должного освещения в учебных курсах экономической статистики и эконометрики. Применение не вполне подготовленными пользователями процедур декомпозиции экономических временных рядов, включенных в стандартные эконометрические пакеты, нередко приводит к серьезным ошибкам. К числу часто встречающихся проблем можно отнести: неполное или избыточное удаление сезонной составляющей, то есть ее просачивание в сезонно скорректированный ряд, который затем используется в эконометрической модели; построение модели с авторегрессионными членами по сезонно скорректированному ряду (любой уровень которого зависит от

<sup>13</sup> Подробнее см.: Bloem A. M., Dippelsman R. J., Mæhle N. Ø. Quarterly National Accounts Manual: Concepts, Data Sources, and Compilation. Washington, DC: IMF, 2001.

<sup>14</sup> Подробнее см.: Бессонов В. А. Проблемы анализа российской макроэкономической динамики переходного периода. М.: Институт экономики переходного периода, 2005.

всех уровней исходного ряда, то есть содержит информацию как о прошлом, так и о будущем), в частности, проведение анализа причинности по Гренджеру по сезонно скорректированным данным.

### Почему во время кризиса «туман» сгустился?

Важнейшая особенность российских экономических измерений в последние два десятилетия состоит в том, что переходный процесс в нашей стране протекает быстрее, чем процессы стабильного экономического развития, и большинство экономических показателей российской экономики изменяются более интенсивно, чем аналогичные индикаторы экономик развитых стран. Применительно к анализу краткосрочных тенденций это означает, что экономическая ситуация может изменяться весьма динамично, и от экономических агентов требуется более оперативная реакция, а от статистиков — частое обновление методик, в результате чего степень сопоставимости данных ухудшается.

Из-за резкой интенсификации процессов в российской переходной экономике возрастают темпы изменения многих показателей, причем в неодинаковой степени. Это проявляется, в частности, в значительных структурных сдвигах, под которыми мы здесь понимаем изменение со временем пропорций между ценами и/или объемами производства различных товаров и услуг. Так, цены на одни товары за годы реформ выросли в несколько раз больше, чем на другие, производство одних видов продукции снизилось на порядок и более, а выпуск других значительно возрос. Интенсивные структурные сдвиги наблюдаются не только на всем периоде реформ, но и на любых его подпериодах<sup>15</sup>. И. Фишер еще в начале XX в. писал, что «в периоды войн, кризисов или каких-либо иных, возмущающих народное хозяйство, факторов, рассеяние цен обычно очень увеличивается»<sup>16</sup>.

Масштабные структурные сдвиги могут приводить к существенно-му снижению точности сводных экономических индексов. Это можно пояснить на следующем примере.

Представим две ситуации. В первой при высокой инфляции пропорции между ценами на отдельные товары и услуги остаются неизменными, то есть динамика всех индивидуальных индексов одинаковая. Во второй ситуации при тех же темпах инфляции пропорции между ценами на отдельные товары и услуги со временем существенно изменяются. Тогда совокупность индивидуальных индексов в базисном представлении образует широкий пучок, «веер», а в первом случае все они совпадают, формируя узкий «жгут». Следовательно, в первой ситуации структурных сдвигов нет или они незначительны, а во второй они большие. Это единственное различие может существенно повлиять на точность сводного индекса цен. В первой ситуации выбор способа агрегирования и весов не скажется на динамике сводного индекса цен, а во второй влияние этого выбора может быть очень заметным, причем с увеличением масштаба структурных сдвигов оно усиливается. Таким образом, точность измерений в случае интенсивных структурных сдвигов может быть существенно ниже, чем при их отсутствии.

<sup>15</sup> Подробнее см.: Бессонов В. А. Проблемы анализа российской макроэкономической динамики переходного периода. Гл. 4.

<sup>16</sup> См.: Фишер И. Построение индексов. Учение об их разновидностях, тестах и достоверности. М.: ЦСУ СССР, 1928. С. 84.

Для анализа краткосрочных тенденций особенно важно, что интенсификация изменения цен и количеств сопровождается интенсификацией изменения структуры соответствующих совокупностей<sup>17</sup>, а это, в свою очередь, приводит к снижению точности сводных индексов. В результате, когда сводный индекс представляет наибольший содержательный интерес, он имеет наименьшую точность.

Еще одна особенность экономических измерений, порой затрудняющая анализ краткосрочных тенденций экономической динамики, состоит в том, что из-за высокой интенсивности изменений в российской переходной экономике все составляющие динамики экономических временных рядов могут быстро эволюционировать. Наиболее серьезные проблемы связаны с аномальной интенсивностью эволюции сезонных волн<sup>18</sup>. В результате часть сезонной волны (с положительным или отрицательным знаком) при проведении декомпозиции попадает в сезонно скорректированный ряд, что приводит к искажению краткосрочных тенденций. Такое просачивание сезонной составляющей в компоненту тренда и конъюнктуры может стать причиной неадекватной содержательной интерпретации краткосрочных тенденций, практически не влияя на интерпретацию более долгосрочных тенденций. Это определяется тем, что оценки компонент тренда и конъюнктуры временных рядов российских экономических показателей переходного периода «виляют хвостом» значительно сильнее, чем оценки соответствующих компонент в стабильных экономиках.

Затрудняет анализ краткосрочных тенденций в современной российской экономике и начавшийся в 2008 г. кризис. Порожденная им измерительная специфика во многом аналогична трансформационной, но выражена более отчетливо и «спрессована» во времени. Этот кризис весьма быстротечный, что проявляется в высоких темпах изменения многих показателей. Его особенность — селективный, очаговый характер спада. Производство ряда видов продукции резко снизилось, а затем столь же резко возросло, тогда как выпуск многих других не претерпел значительных изменений<sup>19</sup>. Это свидетельствует о высокой интенсивности сопровождающих кризис структурных сдвигов. Наблюдается и заметная эволюция сезонных волн ряда агрегированных показателей, что обусловлено, в частности, структурными сдвигами: сезонность совокупности индивидуальных индексов, продемонстрировавших наибольшее снижение, отличается от сезонности совокупности остальных индивидуальных индексов.

Во время кризиса данные оперативной статистики особенно часто и значительно уточняются, что резко снижает точность идентификации текущих тенденций. Так, первоначальная оценка динамики инвестиций в основной капитал с конца 2009 до середины 2010 г. дважды сущест-

<sup>17</sup> См., например: *Parks R. W.* Inflation and Relative Price Variability // *Journal of Political Economy*. 1978. Vol. 86, No 1. P. 79–95.

<sup>18</sup> Многочисленные примеры масштабной эволюции сезонных волн рассмотрены в: *Бессонов В. А.* Введение в анализ российской макроэкономической динамики переходного периода.

<sup>19</sup> Подробнее см.: *Бессонов В. А.* О тенденциях развития российской экономики в контексте мирового кризиса // *Экономическая политика*. 2009. № 1. С. 59–68. Похожие измерительные проблемы имели место и во время кризиса 1998 г. (см.: *Бессонов В. А.* Проблемы анализа российской макроэкономической динамики переходного периода).

венно уточнялась, всякий раз изменяя представления о тенденциях последнего полугодия.

Наложение двух процессов — долгосрочного трансформационного и краткосрочного кризисного — еще больше усугубило и без того непростую ситуацию с анализом краткосрочных тенденций. «Туман» не только сгустился, но и стал более заметным, поскольку во время кризисов всегда повышается спрос на аналитику. Проблемы мониторинга текущих тенденций, порождаемые примитивной техникой анализа, стали очевидными.

### Как рассеять «туман»?

Выше мы выделили три группы причин возникновения «тумана настоящего»: исторические (начальные условия), трансформационная измерительная специфика и особенности последнего кризиса. Поэтому и меры по рассеиванию «тумана» будем обсуждать в разрезе трех групп.

Что касается *начальных условий*, то естественно ожидать ослабления со временем их влияния на российскую аналитику и статистику. Вместе с тем анализ показывает, что это время может сильно различаться в зависимости от действий сообщества аналитиков, исследователей, статистиков, вовлеченных в процесс анализа краткосрочных тенденций. Рыночная экономика требует другой аналитики и статистики, чем экономика плановая. Соответственно влияние начальных условий будет снижаться лишь по мере освоения и распространения методов анализа, адекватных задачам рыночной экономики, и адаптации статистики к изменившимся требованиям.

Применительно к задаче мониторинга экономической ситуации это означает прежде всего ориентацию на использование временных рядов. Требование обеспечить сопоставимость во временной области должно рассматриваться как необходимое условие на всех этапах построения временного ряда. Соответственно и формирование показателей экономической динамики должно опираться на методики построения временных рядов, а не на сопоставления индикаторов двух периодов — базисного и текущего. В методиках должны четко оговариваться вопросы сцепления рядов индексов, построенных по различным корзинам и весам, обеспечения сопоставимости во временной области при проведении досчета и согласовании месячных и квартальных оценок с годовыми и т. п.

Необходимо кардинально изменить отношение к данным помесячной и поквартальной динамики: они несут гораздо больше информации, чем ряды годовой динамики. Пока сохраняется недооценка важности этих данных — единственного источника информации о краткосрочных тенденциях, не следует надеяться на существенный прогресс в качестве мониторинга.

Важным шагом в направлении улучшения качества данных помесячной и поквартальной динамики может стать построение и публикация максимально длинных временных рядов индивидуальных индексов по максимально широкой номенклатуре и в удобном для

последующей электронной обработки виде с открытым доступом через Интернет. Практика показывает, что большие массивы оперативных данных неизбежно содержат ошибки. При анализе временных рядов индивидуальных индексов многие из них можно легко идентифицировать, причем чем грубее ошибка, тем легче ее выявить и исправить. В ситуации, когда эти данные доступны крайне узкому кругу статистиков и аналитиков, едва ли можно надеяться на «вычищение» ошибок. Широкий доступ к таким данным обеспечит обратную связь, будет стимулировать спрос на временные ряды и тем самым способствовать не только улучшению качества исходных данных, но и распространению адекватных методов их анализа.

Чтобы российская статистика больше соответствовала задачам, которые ставит рыночная экономика, в частности, анализу краткосрочных тенденций, необходим адекватный спрос со стороны потребителей статистической информации. Всякий показатель экономической статистики — это инструмент решения некоторых задач. Круг таких задач и предъявляемые ими требования к статистическим показателям статистики едва ли могут полностью определить самостоятельно, без активного участия пользователей. Сообщество потребителей статистической информации должно играть важную роль в разработке вопросов стратегического развития российской статистики и в формировании официальной позиции по ее общим методологическим проблемам. Проблема усугубляется тем, что в России основным заказчиком статистики традиционно выступает государство в лице его экономических ведомств, в первую очередь Министерства экономического развития. Это резко сужает возможности остальных потребителей статистической информации влиять на ситуацию.

Наконец, нельзя недооценивать роль системы высшего образования. Обсуждаемые проблемы можно решить там, где они возникли, — в учебной аудитории<sup>20</sup>. Этот блок вопросов заслуживает серьезного обсуждения.

Интенсивность российских *трансформационных процессов* сейчас снижается. В этом смысле переходный процесс находится в фазе затухания, вместе с ним постепенно исчезает и российская измерительная специфика. Это, с одной стороны, упрощает проведение измерений в российской экономике, а с другой — вынуждает совершенствовать действующие методики построения экономических показателей с целью приблизить их к стандартам, принятым в развитых странах со стабильными экономиками.

Так, в обозримой перспективе актуальными станут вопросы внедрения метода двойного дефлятирования в практику построения показателей Системы национальных счетов, метода непрерывной инвентаризации для построения рядов динамики основных фондов, более широкого применения процедуры дефлятирования данных о выпуске в текущих ценах при построении индексов количеств, использования данных об отработанных человеко-часах, потребленной электроэнергии

---

<sup>20</sup> В этом контексте уместно вспомнить приписываемые О. фон Бисмарку знаменитые слова о том, что Германию создал прусский школьный учитель, как и фразу герцога Веллингтона о том, что битва при Ватерлоо была выиграна на спортивных площадках Итона.

и прочих заменителей (proxies) вместо данных о выпуске конечной продукции в натуральном выражении. Необходимо внедрять более точные индексные формулы, совершенствовать методы построения систем весов экономических индексов, применять современные методы согласования динамики временных рядов показателей помесечной динамики с соответствующими показателями в годовом выражении, улучшать методы досчета, широко использовать методы декомпозиции экономических временных рядов, строить гедонические индексы и др. Но совершенствование самих методик не всегда благо, поскольку может привести к утрате сопоставимости уровней одного и того же временного ряда.

В качестве примера, достойного учебников, приведем переход с начала 2005 г. к разработке показателей в структуре видов деятельности ОКВЭД. Хотя гармонизированный с международными стандартами ОКВЭД имеет преимущества перед ранее действовавшей структурой отраслей ОКОНХ, при переходе на новый классификатор не были восстановлены ретроспективные временные ряды показателей необходимой длины (так, данные о производстве ВВП в структуре ОКВЭД доступны лишь с 2002 г.).

Другой хрестоматийный пример того же рода совсем свежий. В январе 2010 г. Росстат перешел на Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД), гармонизированный со Статистической классификацией продукции по видам деятельности в ЕС. Это привело к значительному ухудшению сопоставимости системы индексов промышленного производства (следовательно, и всех индикаторов экономического роста более высокого уровня агрегирования, вплоть до оценок динамики ВВП в постоянных ценах), что на какое-то время резко затруднило анализ краткосрочных тенденций экономического роста.

Таким образом, грядущее совершенствование многих методик, обусловленное постепенной утратой российской экономикой ее трансформационной специфики, может породить серьезные проблемы при анализе экономической динамики. Чтобы их избежать (или хотя бы снизить их остроту), необходимо детально обсуждать предстоящие изменения методик построения экономических показателей с их потребителями, в частности в академической среде. Смену официальной методики вряд ли можно считать внутренним делом статистической службы.

Наконец, при изменении методик возникнет спрос на исследовательские и консультационные услуги в области экономической статистики, при этом нет уверенности, что сообщество исследователей и аналитиков способно его удовлетворить. Спрос в данной области весьма специфический и чрезвычайно узкий, в значительной мере формируется Росстатом. Для получения соответствующих заказов от потенциальных исполнителей требуются многолетние инвестиции в специфический человеческий капитал, который едва ли будет востребован в иной области. Отдача от таких инвестиций связана с высокими рисками. В этих условиях вряд ли можно надеяться, что рынок сформирует достаточное количество специалистов необходимой квалификации<sup>21</sup>. Проблему усугубляют действующие механизмы

---

<sup>21</sup> Представляется, что именно по этой причине подготовкой специалистов высокого уровня в интересах национальных статистических служб и повышением их квалификации занимаются в основном международные организации — в масштабах всего мира спрос более стабилен, к тому же они сами способствуют его формированию, что обеспечивает их сотрудников постоянной работой.

конкурсного отбора, дающие возможность фирмам-«однодневкам», демпингуя, выигрывать конкурсы на выполнение статистических работ. Возникает ситуация провала рынка, для ее ликвидации требуется вмешательство государства. Целесообразно разработать принципы долгосрочной государственной политики в области подготовки кадров и организации работ в этой специфической области.

Что касается влияния *кризиса 2008–2009 гг.*, то лучшее, что здесь можно предложить, — исследовать его измерительную специфику, попытаться заранее понять, что нужно, а что — не нужно делать в части измерений при наступлении очередного кризиса. Представляется, что во время подобных кризисов надо, по возможности, воздерживаться от существенных изменений методик. Так, уже упомянутый переход с начала 2010 г. на ОКПД, по нашему мнению, в связи с кризисом следовало перенести на более поздний срок.

Вместе с тем кризисы не только создают проблемы при анализе экономической динамики, но и могут способствовать их решению. Дело в том, что во время кризисов резко повышается спрос на адекватный мониторинг текущих тенденций в экономике, что открывает «окно возможностей» для решения проблем в этой области. По завершении кризиса и после возобновления устойчивого экономического роста (как это было после кризиса 1998 г.) этот спрос сокращается и «окно возможностей» закрывается. Восприимчивость лиц, от которых зависит решение соответствующих проблем, снижается по мере осознания ими факта улучшения ситуации в экономике. Повышение мировых цен на экспортируемое Россией сырье также обуславливает снижение интереса к проблемам аналитики и статистики, что можно рассматривать как одно из проявлений «ресурсного проклятия». Неоптимальность принимаемых экономическими агентами в «тучные годы» решений не сразу приводит к очевидным негативным последствиям. Кризис изменяет эту ситуацию, что позволяет говорить о его очистительной роли, в том числе применительно к статистике и аналитике.



### ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ В ДЕЙСТВИИ: ОПЫТ ПРОЕКТА «РУССКИЕ ГАЗЕЛИ»\*

#### Содержательная сторона деятельности исследовательских университетов

В последние годы в России взят курс на инновационно ориентированное преобразование сферы высшего образования. Во многом он ассоциируется с созданием национальных исследовательских университетов (НИУ). По замыслу разработчиков, «исследовательский университет — высшее учебное заведение, одинаково эффективно осуществляющее образовательную и научную деятельность на основе принципов интеграции науки и образования»<sup>1</sup>.

К настоящему времени в результате двух туров жестких конкурсов НИУ стали 29 университетов. Получение статуса НИУ обеспечивает вузам особые права и щедрое госфинансирование. Не удивительно, что именно статусная сторона дела (справедливость правил отбора, судьба вузов, не имеющих шансов стать НИУ, и т. п.) стала объектом жарких дискуссий.

Между тем понятие исследовательского университета (research university) несет важную содержательную нагрузку. Это не просто хороший вуз с сильными научными кадрами, которому присвоили почетный титул. Речь идет об особой технологии проведения научных работ, предполагающей активное участие в них студентов, лишь осваивающих профессиональные компетенции. Можно определить работу НИУ и с педагогической стороны: здесь учебный процесс организован так, чтобы обучение студентов было интегрировано во «взрослую» исследовательскую программу. При этом не допускаются скидки на учебный характер работы.

На наш взгляд, главный вызов при создании НИУ в России связан именно с содержательной стороной дела, а не со статусными проблемами. Очень немногие отечественные вузы ведут серьезную исследовательскую работу (а не имитируют ее с помощью хорошо отработанных схем: от липовых, никем не читаемых публикаций до

---

\* Статья подготовлена авторским коллективом Финансового университета при Правительстве РФ в составе: А. Андрущенко, студент 3-го курса, Е. Говядкина, студентка 4-го курса, Д. Конейкина, студентка 3-го курса, Е. Медина, студентка 5-го курса, А. Юданов, д. э. н., профессор.

<sup>1</sup> Официальный сайт Министерства образования и науки РФ: [mon.gov.ru/pro/niu/](http://mon.gov.ru/pro/niu/)

бессмысленных рекомендаций правительству). Еще уже круг университетов, где студенты заняты преимущественно не учебной «научной работой», имеющей целью сформировать у них известные навыки, а разработками, ориентированными на получение нового научного результата. Если отвлечься от исключений (самое знаменитое — «система Физтеха»), то следует признать, что оба этих условия в российских вузах одновременно выполняются очень редко.

Не случайно на заседаниях президентской Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России иностранные участники проекта «Сколково» постоянно напоминают о важности содержательной стороны *research university* для инновационного преобразования России. Например, К. Барретт, экс-глава компании Intel, а ныне сопредседатель совета директоров инновационного центра «Сколково», говорит: «Мы заинтересованы в сотрудничестве с образовательными учреждениями. И здесь мы заинтересованы в образовательных учреждениях, которые имеют опыт в сфере исследований и коммерциализации результатов исследований». А ректор Массачусетского технологического института Р. Райф еще конкретнее определяет важность привлечения студентов к научной работе: «Конечно, мы поддерживаем контакты с фондом „Сколково“ относительно сотрудничества. Мы надеемся работать вместе с фондом, для того чтобы посмотреть, есть ли для нас возможности проводить образовательные и исследовательские проекты с академиками, студентами, исследователями в России<sup>2</sup>». Именно так: академики и студенты через запятую!

Вузы, желающие стать подлинным (а не только «статусным») исследовательским университетом, должны научиться функционировать в ином режиме. Эта проблема особенно актуальна для сферы экономического образования, где результаты и «взрослой» научной деятельности существенно слабее, чем, скажем, на физико-математических факультетах российских вузов.

К общепризнанным условиям организации НИР на принципах исследовательского университета относятся:

- подлинная востребованность и новизна исследуемой научной проблемы (ее «неучебный» характер);

- сильный преподавательский коллектив проекта, способный получать значимые научные результаты и передавать навыки научной работы студентам в ходе прямого делового взаимодействия («обучение деланием»);

- насущная необходимость привлекать студентов к реализации проекта, а часто и невозможность его осуществить без их участия.

Все три условия были соблюдены при обращении кафедры микроэкономики Финансового университета при Правительстве РФ (завкафедрой — проф. Н. Н. Думная, научный координатор проекта «Русские газели» — проф. А. Ю. Юданов) к проблеме изучения быстрорастущих российских компаний, так называемых фирм-газелей.

---

<sup>2</sup> См.: [news.kremlin.ru/transcripts/8110](http://news.kremlin.ru/transcripts/8110)

## Проект «Русские газели»

Термин «газель» был введен американским ученым Д. Берчем в конце 1970-х годов<sup>3</sup>. Он выявил класс фирм, которые растут быстрыми темпами не от случая к случаю, а долго и устойчиво. К газелям обычно относят фирмы, растущие не менее чем на 20% в год в реальном выражении, на протяжении минимум пяти лет подряд. В ходе международных исследований в этой области<sup>4</sup> выяснилось, что на Западе газели встречаются очень редко — они составляют всего 3–5% от общего числа компаний. Но хотя эти фирмы обычно невелики по размеру, они обеспечивают значительную долю увеличения занятости и экономического роста страны (50–75%). *Фактически газели выступают драйверами экономического роста развитых стран.*

Существуют ли газели в современной России? Концентрируется ли и в нашей стране почти вся энергия роста экономики в небольшом круге суперактивных фирм? Несмотря на очевидную теоретическую и практическую значимость подобных вопросов, ответа на них до последнего времени не было применительно не только к нашей стране, но и к другим постсоциалистическим странам. В упомянутом обзоре литературы за всю историю исследования газелей среди тысяч (!) научных статей на эту тему выявлено лишь 20 эмпирических работ. Причем последние относились только к 11 странам с развитой рыночной экономикой.

Причина состоит в том, что выделить и изучить газели можно, отслеживая индивидуальные траектории роста многих тысяч фирм. Это крайне трудоемкая процедура, что сдерживает эмпирические исследования. В России центром изучения фирм-газелей стала кафедра микроэкономики Финансового университета<sup>5</sup> при активном участии журнала «Эксперт»<sup>6</sup>.

Изначально мы пытались выяснить, может ли (и в какой степени) существовать в России успешный и одновременно честный частный бизнес. Скептики убеждены, что в нашей стране нельзя создать быстро-развивающийся, сильный бизнес без административного ресурса, связей с олигархами, доступа к криминальным деньгам. За каждой историей успеха им видится скрытое мошенничество или корыстный произвол могущественных и отнюдь не рыночных сил. Мы стремились выявить и изучить успешные фирмы, честность которых подтверждена документально.

Сначала поиск шел точно: по информации в СМИ устанавливались компании с интересными технологическими решениями, новшествами в менеджменте и маркетинге. Затем проводился финансовый анализ их деятельности. В итоге удалось выде-

<sup>3</sup> Birch D. L. The Job Generation Process: A Report prepared by the Massachusetts Institute of Technology Program on Neighborhood and Regional Change for the Economic Development Administration / US Department of Commerce. Washington; Cambridge, Mass: MIT Press, 1979.

<sup>4</sup> Среди недавних обзоров отметим: Henrekson M., Johansson D. Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence // Small Business Economics. 2009. Vol. 35, No 2. P. 227–244. [www.springerlink.com/content/c341050r0573835v/](http://www.springerlink.com/content/c341050r0573835v/).

<sup>5</sup> Участники проекта кроме авторов настоящей статьи — Н. Н. Думная, Г. В. Колодная, В. В. Разумов, В. А. Успенский и ряд студентов.

<sup>6</sup> Т. Гурова, Ю. Полуниин, А. Виньков, О. Рубан.

лить группу фирм (порядка 60 компаний), представлявших здоровый и успешный средний бизнес современной России. Однако самый интересный результат заключался в том, что выявленные компании оказались классическими фирмами-газелями.

После завершения стартового этапа работ<sup>7</sup> пришло время статистически репрезентативных исследований, охватывающих основную массу компаний страны. Именно при решении этой масштабной задачи началось сотрудничество с журналом «Эксперт» и активное привлечение к проекту студентов Финуниверситета.

Находившаяся в нашем распоряжении информация включала данные о всех российских предприятиях с выручкой свыше 300 млн руб. Это были огромные базы данных: от 17 тыс. фирм за 1999–2006 гг. до 36 тыс. компаний за 2008 г. (последние из обработанных на настоящий момент). В этих условиях без привлечения студентов проект осуществить не удалось бы.

Проблема в том, что чисто статистический отбор компаний, которые соответствуют берчевскому критерию фирм-газелей, давал лишь «слепые» колонки цифр. Они относились к предприятиям, о которых исследователям ничего не было известно, поскольку подавляющее число средних российских фирм не афишируют свою деятельность. Дело доходило до абсурда: абсолютным чемпионом по темпам и устойчивости роста в России за 2002–2006 гг. едва не была признана петербургская фирма, при более детальном рассмотрении оказавшаяся прикрытием бизнеса по вывозу мусора на полукриминальные свалки.

Количественное изучение отобранных фирм требовалось дополнить качественным анализом. Необходимо было понять, за счет чего они стали лидерами, почему так быстро росли. Небольшой группе «взрослых» исследователей, вовлеченных в проект, это оказалось не под силу. Трудно было составить даже поверхностное представление о газелях (в каждом из пяти исследованных поколений газелей оказалось порядка 1 тыс. фирм). Именно в этот момент к исследованию подключили студентов. Их базовыми функциями в проекте стали анализ деятельности фирм и составление досье на них.

Финальным результатом студенческого труда была краткая аналитическая записка (short report), в которой описаны основные направления деятельности фирмы, вехи ее развития, конкурентные преимущества и, наконец, главные «изюминки» менеджмента, за счет которых ей удалось так долго и быстро расти. Кроме того, нужно было сделать подборку информационных материалов, раскрывающих каждый пункт аналитической записки, что позволяло документально проверить выводы студента и уточнить наиболее интересные детали по первоисточнику.

По сути, на основе разнообразной информации надо было написать бизнес-кейс о компании и ответить на главный вопрос: почему она развивалась столь успешно? Такая форма работы вполне вписывается в популярную образовательную методику case study, с той существенной разницей, что кейсы в рамках проекта «Русские газели» составляли не преподаватели, а студенты. По мнению большинства студентов — участников проекта, эта работа оказалась полезной.

---

<sup>7</sup> Итоги подробно описаны в: Юданов А. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики // Вопросы экономики. 2007. № 2.

### **Технология вовлечения студентов в исследовательский процесс**

Привлечение студентов к научной работе в рамках проекта «Русские газели» осуществлялось на основе следующих принципов:

- жесткий отбор кандидатов и их добровольное участие в проекте;
- работа с «живой» компанией на базе реальных материалов, отражающих ее деятельность, составление досье по конкретным фирмам, соответствующая классификация материалов;
- самостоятельный анализ конкурентных преимуществ и стратегии изученных фирм, подготовка резюме по каждой фирме и общего отчета по всем изученным фирмам;
- формирование командного духа, кураторство над следующими поколениями студентов, участвующих в проекте;
- многолетнее сотрудничество с кафедрой, включая последующий отбор кадров для аспирантуры.

Рассмотрим их подробнее.

1. Добровольность участия в проекте способствует качественному отбору участников. Как правило, работа студента в рамках проекта засчитывалась как курсовая, но было немало случаев полностью бескорыстного труда, не предполагавшего получение каких-либо оценок или зачетов. Даже при оценке работы как курсовой участие в проекте для студентов было невыгодным: работать приходилось больше, ответственность — выше, а доля рутинных (скучных, но обязательных) функций существенно превосходила трудозатраты при подготовке обычной курсовой.

В целом действовала система антистимулов, выбраковывавшая из проекта всех, для кого содержательная сторона дела была недостаточно интересной, чтобы компенсировать перечисленные трудности. К тому же допуск в проект был открыт лишь студентам, уже проявившим себя с лучшей стороны.

Общим правилом было: «устал от работы, надоело ею заниматься — откажись от дальнейшего участия, но не халтурь». Напротив, всячески поощрялся «охотничий азарт» в поиске интересной информации. В итоге студенческий коллектив проекта работал исключительно ответственно. При неизбежном наличии ошибок не было зафиксировано ни одного случая сознательной недобросовестности. Это позволило в дальнейшем полностью доверять полученным данным.

2. В рамках проекта студенты использовали платные и бесплатные базы данных (ИНТЕГРУМ, СПАРК и др.), сайт фирмы, бизнес-аналитику, годовые и ежеквартальные отчеты и т.п., словом, имели возможность «живьем», на обширном материале изучить компанию, динамично развивающуюся в агрессивной рыночной среде. Это служило главной «приманкой» их участия в проекте, поскольку оторванность от жизни (устарелые примеры, кейсы из иностранной практики, а то и совсем абстрактное изложение учебного материала) — общепризнанная и прекрасно осознаваемая студентами слабость российского экономического образования. Естественно, лучшие студенты высоко ценили возможность в рамках НИР устранить этот пробел в профессиональной подготовке.

При сборе информации много внимания уделялось истории создания и развития компаний. Конкурентные преимущества газелей рассматривались не как данность, а как процесс, требующий постоянного подтверждения и обновления в ответ на вызовы рынка. Важно и то, что студенты знакомились с образом мышления предпринимателей и менеджеров-практиков, узнавали, как принято описывать рынки, на которых действуют соответствующие компании. Таким образом, детальное изучение конкретной фирмы позволяло увидеть более реальное состояние менеджмента и маркетинга, чем обычно допускает учебный процесс.

3. Наиболее ярко творческий потенциал студентов проявлялся при составлении резюме по каждой фирме и подведении итогов по всем рассмотренным фирмам. «Ваша главная цель, — говорилось в техническом задании студентам, — выявить „изюминку“, рецепт успеха данной фирмы. Такая информация чаще всего бывает в проспектах эмиссии, в годовых отчетах (если он не отписка), в интервью руководителей, в длинных журнальных статьях, в отраслевых обзорах. Особое внимание обратите на крупные инвестиции (построили цех и т.п.) и объявленные конкретные цели (стать лидером по производству того-то). Присматривайтесь ко всем достижениям или подходам, которыми фирма хвалится („мы достигли цели благодаря тому-то и тому-то“, „у нас такая-то система контроля качества“, „мы сумели заполучить в клиенты такую-то западную фирму“, „мы активно завоевываем зарубежные рынки“, „получены патенты на...“). Но не клуйте на банальности и общие слова („много внимания уделяется повышению качества продукции“), без конкретной расшифровки».

И еще одна выдержка, на сей раз из студенческого отчета: «Подобный тип исследовательской работы научил меня самостоятельно мыслить. Написание этой работы было словно цепью кейсов, каждый из которых надо было решить, чтобы перейти к новому. Выдвижение гипотез и последующее их доказательство, выявление причинно-следственных связей, организация собственных мыслей на фоне уже написанного. В силу того, что невозможно было что-то „списать“, каждый собственный довод казался открытием, работающим на финальный результат. Этот проект показал, что официального сайта компании, статистических данных, открытых материалов, общего кругозора и здравого смысла достаточно, чтобы самостоятельно провести небольшое исследование, с чем я, надеюсь, справилась» (И. Тюрина).

При составлении досье формировалось новое, необходимое для дальнейшей деятельности отношение студентов к черновой научной работе. Проанализировав несколько фирм, в опыте которых при всем желании нельзя было найти что-либо интересное, студенты воспринимали найденную, наконец, «изюминку» в деятельности какой-то фирмы как праздник, заслуженную награду за ранее выполненную «скучную» работу. Это обсуждалось в коллективе, все старались делиться своими победами, что не только способствовало ускорению работы и повышению ее качества, но и укрепляло отношения в группе.

Отметим, что студенческие резюме сразу начинали анализировать «взрослые» члены команды. Хорошо известен низкий уровень откры-

тости российского бизнеса, особенно небольших компаний среднего бизнеса, организованных как ООО или ЗАО. Ни закон об акционерных обществах, ни общественное мнение не вынуждают их делиться своими секретами. Поэтому, когда благодаря усилиям студентов у некоторых компаний все-таки удавалось выявить четкую причину успехов, на них немедленно концентрировали внимание. Многие фирмы, на опыте которых базируется эмпирическая сторона проекта «Русские газели», были «открыты» студентами.

Каждый студент изучал не одну фирму, а целую подборку компаний, объединенных закономерностью быстрого роста. На собственном опыте, собирая факт за фактом, участники проекта могли убедиться, что творческое предпринимательство в России представляет собой массовое явление, что это процесс, требующий постоянной работы, непрерывного принятия нетиповых решений, а вовсе не мошеннических ухищрений или блага. Многие участники говорили впоследствии, что, изучая опыт газелей, они изменили свою общую жизненную позицию и поняли, что честный успех, опирающийся на плодотворную бизнес-идею, возможен и для них лично.

4. Важным аспектом проекта было формирование команд и командного духа. Объединенные одной темой исследования, общими научными интересами и проблемами, студенты начинают работать как коллектив. Они обмениваются опытом («А где ты нашел финансовую отчетность?»; «Где можно бесплатно скачать отчет агентства „Бизнес-аналитика“?» «У кого есть бесплатный доступ к этому источнику со службы родителей?»), обсуждают свои результаты, вместе пытаются обобщить информацию.

Неформальное сотрудничество в студенческих группах (списывание, подсказки и т. п.) в рамках проекта было переориентировано в конструктивную сторону. Так студенты приобретали опыт создания управленческих команд, нацеленных на результат, а не на уклонение от работы. В будущем он поможет эффективно действовать в рамках коллектива компании или госорганизации, возможно, самим организовывать творческие команды.

Поскольку в проекте «Русские газели» участвовало несколько поколений студентов, неизбежно формировалась некая управленческая иерархия. Старшие курировали младших, читали им лекции о методике проведения исследований, на собственном опыте объясняли ошибки, которые не надо совершать. Так, инструктаж новичков перед включением в проект всегда проводил студент-куратор, а не преподаватель, поскольку умением найти информацию в Интернете опытные студенты владели лучше профессуры.

Интересно, что подобное кураторство не ограничивалось регулярными консультациями и проверкой качества выполнения работы. Оно давало возможность посоветоваться, поделиться опытом, на неформальном уровне рассказать об ошибках и сомнениях. Это позволило избежать ряда ошибок и переработок, связанных с неправильным пониманием задания.

5. В ходе проекта идет непрерывный отсев участников. Из добросовестных студентов первого года лишь единицы становятся на второй

год кураторами следующего поколения студентов. На третий год число желающих сокращается еще больше, а функции в проекте подстраиваются под индивидуальные научные интересы (выделение самостоятельных участков работы). Нормально и то, что многие студенты со временем находят более интересную для них тематику в рамках других кафедр или организаций (банков, фирм, министерств).

Зато те, кто остается верным проекту, начинают сотрудничать с кафедрой на постоянной основе, включая впоследствии поступление в аспирантуру. С точки зрения эффективности проведения НИР подобный способ отбора кадров для аспирантуры можно считать прорывом. Вместо «среднего» современного аспиранта, мало заинтересованного в проблематике работ кафедры, не подготовленного к прямому участию в них, приходит человек, хорошо знакомый с сотрудниками и технологией проведения исследований.

### **Научный вклад студентов**

К настоящему времени в проекте «Русские газели» участвовали четыре поколения студентов — всего 58 человек. Их совместными усилиями собраны подробные досье на 550 фирм, определены базовые сведения примерно о 15 тыс. фирм, патентовавших российские изобретения в США и ЕС.

Такие масштабы работы, однако, удалось достигнуть далеко не сразу. В первом поколении был один энтузиаст темы — Е. Медина. Она изучала успешные фирмы среднего бизнеса, специально не сосредоточиваясь на фирмах-газелях. Фактически именно во взаимодействии этой студентки со «взрослыми» участниками проекта была отработана оптимальная для целей исследования структура досье фирмы и краткого отчета о деятельности. В дальнейшем в соответствии с этой технологией работали следующие поколения студентов.

При составлении досье (и кратких отчетов по ним) творческие находки абсолютно неизвестных успешных российских компаний посыпались как из рога изобилия. Чуть ли не каждая вторая или третья обследованная фирма раскрывала о себе подробности, достойные войти в отечественные учебники менеджмента и маркетинга. Это не удивительно: обследованию подвергалась отнюдь не среднестатистическая выборка предприятий, а «сливки сливок» — фирмы, которые добились выдающихся результатов.

Подобные успешные примеры исчислялись сначала десятками, а потом и сотнями. Кроме того, были тысячи (!) предприятий с не худшими финансово-экономическими показателями, для детального обследования которых просто не хватило сил. В целом стало очевидно, что мы столкнулись с крупным экономическим явлением — прошедшим фактически незамеченным процессом становления в России сильного среднего бизнеса.

Тесное сотрудничество, приобретение опыта и растущее взаимное доверие позволили со временем существенно расширить круг задач первой студентки — участницы проекта. Помимо составления досье она подключилась к обработке



информации о фирмах, поступающей в редакцию журнала «Эксперт», подготовке заметок о них и даже такой ответственной работе, как интервью с топ-менеджерами этих компаний (в частности, Е. Медина участвовала в интервью с гендиректором «Криогепманпа» — российской высокотехнологичной газели, входящей в пятерку крупнейших производителей криогенного оборудования в мире).

Второе поколение студентов, вовлеченных в проект, концентрировало усилия на изучении только газелей. Работа велась систематически в отраслевом разрезе, что позволило выявить специфику деятельности быстрорастущих компаний в разных секторах экономики. Собирая досье на компании, студенты искали сходные черты в поведении газелей. Они пытались нарисовать портрет идеальной газели, а также понять, почему газелей в России существенно больше, чем в развитых странах.

Итогом работы второго поколения студентов стало участие в большом всероссийском мероприятии — Конгрессе газелей, на котором впервые в истории страны собрались топ-менеджеры и владельцы быстрорастущих фирм. Возникла национальная площадка обмена опытом. Менеджеры компаний-газелей разного размера, из разных отраслей и регионов откровенно делились рецептами своего успеха. Как выяснилось, страх «проболтаться» в присутствии конкурентов мало свойствен газелям. Буквально украсть их опыт невозможно: слишком индивидуален прокладываемый этими фирмами путь на рынке.

Подчеркнем, что хотя на студентов была возложена преимущественно организационная работа по проведению конгресса, их функции не сводились к чисто техническим. Дело в том, что при определении докладчиков оргкомитет Конгресса опирался на составленные студентами досье фирм, отбирал лидеров, чей опыт казался наиболее интересным для всего бизнес-сообщества. В итоге на Конгрессе «живьем» выступали руководители компаний, деятельность которых студенты раньше по документам определяли как «звездную», а их выдающиеся находки в управлении обнаружили сами.

Перед студентами третьего поколения поставили задачу найти специфические отраслевые «изюминки» в поведении газелей высокотехнологичного сектора. Основной целью студентов был поиск ответа на вопрос: «Что мешает развиваться инновациям в стране и почему отдельным фирмам все же удается успешно заниматься подобным бизнесом?».

Были детально изучены фирмы из рейтинга C-News-100, которые в соответствии с критерием Берча относились к газелям. В отличие от госстатистики, преимущественно используемой в нашем проекте, этот рейтинг дает сведения не о юридических лицах, а о так называемых «группах компаний», включая аффилированные структуры.

Итоги исследования были обобщены в предложенной студентами классификации IT-фирм по реализованным ими путям к успеху в сфере высоких технологий:

- торговая деятельность (в двух возможных вариантах — развитие в рамках торговли IT-товарами; постепенное дополнение/замена торгового бизнеса самостоятельным изготовлением IT-услуг или товаров);
- программирование с опорой на сильную отечественную школу;
- встраивание в иностранные ТНК;
- нишевая специализация (узкий рынок);
- производство хардвэра;

- географическая развитость сбытовой сети;
- кадровая политика;
- дифференциация продукции;
- рекламные акции.

В ходе исследования было выявлено, что изучаемые ИТ-компании активно используют общеэкономические способы повышения конкурентоспособности (географическую развитость сети, кадровую политику, дифференциацию продукции, рекламные акции). Особое внимание они уделяют собственным школам подготовки кадров. Как показали составленные студентами досье, таковыми в той или иной форме обладают все (!) рассмотренные ИТ-газели. Их поведение резко контрастировало с общенациональной ситуацией: как известно, в России советская система подготовки кадров при предприятиях разрушена, а новая не создана.

Кроме того, выяснилось, что наиболее распространенным *специфическим или отраслевым* рецептом успеха российских ИТ-газелей выступает опора на сильную отечественную школу программирования. Конкретные проявления этого национального конкурентного преимущества многообразны: от ставки на охрану государственной тайны и отказа от использования западных разработок до офшорной модели бизнеса, от чисто маркетинговых «технологий быстрого внедрения и сопровождения» программного обеспечения до предоставления широкого спектра услуг в режиме онлайн.

Общие результаты работы первых трех поколений студентов — участников проекта «Русские газели» были с успехом доложены на 4-м ежегодном Московском фестивале науки осенью 2009 г.

Особой оказалась миссия студентов четвертого поколения. Развивая проблематику российских инновационных фирм, руководство проекта решило изучить состав владельцев российских изобретений, зарегистрированных в США и ЕС в 1999–2006 гг. Соответствующие базы данных были получены от партнеров в рамках международного мегапроекта AEGIS<sup>8</sup>.

Мы вновь столкнулись с проблемой колоссальной трудоемкости работы. Данные патентных ведомств США и ЕС не сообщали ничего о владельце патента, кроме его имени или названия. При этом общее число патентовладельцев приближалось к 15 тыс. Чтобы понять, кто на самом деле владеет зарегистрированными в США и ЕС российскими патентами, надо было идентифицировать патентообладателей: выяснить, является он физическим или юридическим лицом, отечественным или зарубежным резидентом. Юридические лица следовало подразделить на фирмы (частные или публичные), университеты и исследовательские центры, указать дату основания и объем выручки.

---

<sup>8</sup> Финансируемый Центральным директором исследований Европейской комиссии проект AEGIS — «Развитие предпринимательства, базирующегося на активном использовании знаний и инноваций, для экономического роста и социального процветания Европы» — объединяет 26 вузов и НИИ из стран ЕС, Индии, Китая и России (последняя представлена Финансовым университетом) и рассчитан на 2009–2012 гг. (подробнее см.: [ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/349\\_en.html](http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/349_en.html)).

Пилотную работу по меньшей, но все же огромной (порядка 3 тыс. фирм) базе ЕС добровольно и бескорыстно провели три студентки второго поколения (Е. Говядкина, Н. Ульянова, Н. Варганова), к тому времени уже три года участвовавшие в проекте. Этот колоссальный технический труд занял полгода и по затраченным усилиям был сопоставим со сбором материалов для диплома. Но он позволил совершить прорыв: удалось найти основные сайты с информацией о патентовладельцах, была отработана технология поиска фирм.

На следующем этапе в работу включились сразу 30 студентов четвертого поколения<sup>9</sup>, обработавших американскую патентную базу русских изобретений. Так много студентов было задействовано в проекте впервые, и преподаватели заведомо не могли уделять каждому столько внимания, сколько студентам предыдущих поколений. Проблему удалось решить благодаря студентам-кураторам<sup>10</sup>, полностью взявшим на себя обучение новичков и весь процесс их сопровождения вплоть до сдачи работы.

Помимо заполнения таблицы с данными о фирмах студенты должны были проанализировать структуру обследованных ими патентовладельцев и подробно описать наиболее интересные случаи с точки зрения модернизации российской экономики. Теперь можно признаться, что вопреки идеологии исследовательского университета руководство проекта рассматривало эту часть работы студентов скорее как учебную, а не научную задачу. Ведь каждый студент обследовал лишь  $\frac{1}{30}$  общей базы данных и полученные им результаты нельзя считать репрезентативными.

Студенческие отчеты, однако, превзошли ожидания. Описанные в них кейсы фактически сложились в развернутую типологию фирм, которые проявляют инновационную активность в стране, где она не слишком распространена. Так, в процессе исследования выявлено, что очень немногие крупные российские предприятия и вузы патентуют свои изобретения за рубежом. При этом некоторые российские НИИ успешно организовали коммерчески эффективную инновационную деятельность.

Институт прикладной физики РАН создал целый «пояс» малых наукоемких предприятий. Аналогично обстоят дела в Центре фотохимии РАН и знаменитом ВИАМе. Успешны в сфере хай-тека несколько новых частных фирм. Но чаще молодые фирмы вынуждены переносить свои штаб-квартиры за рубеж, нередко утрачивая при этом российский контроль над детищем. Так произошло с Imalux Corporation, Paragraph International, Whirlwind International, Crysoptix КК и др. А вот пример ООО «Специальные технологии» — русской фирмы, успешно делавшей алмазоподобные пленки для «Самсунга», уникален: после накопления за рубежом финансового «жирка» ее учредители сочли необходимым вернуться в Россию.

Типична ситуация, когда русские изобретения делают на созданных в нашей стране исследовательских центрах иностранных фирм (при этом патентовладельцами, естественно, становятся последние). Наконец, выявлена прямая массовая скупка российских патентов. Например, Ajinomoto Co., Inc. (Япония) владеет примерно 1140 патентами, права на которые выкуплены у российских ученых.

<sup>9</sup> Еще восемь студентов четвертого поколения на безвозмездной основе составляли досье о судьбе газелей во время кризиса. Кураторы: Д. Конейкина, П. Титяпов.

<sup>10</sup> Е. Говядкина, Н. Ульянова, Н. Варганова, А. Андрюшенко.

Примечателен и печален пример компании Schlumberger («Шлюмберже»), прямого конкурента зарождающегося российского нефтесервиса — высокотехнологичной подотрасли машиностроения и инжиниринга, занятой разведкой нефтеносных полей, бурением скважин и повышением отдачи пластов. Именно развитый нефтесервис может стать связующим звеном между российским нефтедобывающим сектором и наукоемкими производствами.

Приведем цитату из студенческого отчета: «От коллег я узнала, что „Шлюмберже“ промелькнула в таблицах буквально у каждого из нас. Что еще более интересно, в большинстве случаев на компанию выводила та или иная русская фамилия. Мне стало любопытно, как связаны мировой лидер нефтесервисной отрасли и российские ученые? Ответ оказался до банальности прост: палицо скупка патентов. В 2001 г. был открыт Московский научно-исследовательский центр „Шлюмберже“. Однако мои наблюдения приводят к выводу, что, несмотря на его наличие, все изобретения российских ученых патентуются западными отделениями компании!» (И. Тюрина).

### **Научные возможности технологии исследовательского университета**

Проект «Русские газели» прошел широкую национальную<sup>11</sup> и международную<sup>12</sup> апробацию, соответствующие материалы доступны для всех заинтересованных лиц<sup>13</sup>. Ряд выводов проекта можно считать новыми, заставляющими иначе, чем принято, смотреть на современную экономику России. Выяснилось, например, что быстрорастущих фирм-газелей у нас в три-четыре раза больше, чем в развитых странах. Установлено, что совокупный вклад этих небольших несырьевых фирм в обеспечение роста ВВП сопоставим с вкладом 10 крупнейших корпораций России<sup>14</sup>, а их позитивное влияние на занятость многократно сильнее.

Установлена также большая роль газелей в структурной перестройке экономики. Наше исследование показывает, что ее модернизация не сводится только к высокотехнологичным инновациям. Нередко перемены, вызываемые деятельностью газелей в традиционных отраслях, дают экономике больший импульс к модернизации, чем классический хай-тек. Более того, выяснилось, что развитие последнего тормозится, если отсутствует мощный слой фирм — потребителей инновационной продукции (не изобретателей, а «внедрителей»), которые создают спрос на нее (среди них важную роль играют газели).

Хотя проект «Русские газели» только разворачивается и многие вопросы еще предстоит исследовать (например, выявить уязвимые места и негативные стороны деятельности газелей), *уже сейчас можно говорить о газелях как о новом, малоизученном, но важном микро-*

---

<sup>11</sup> Представление результатов на ведущих научных форумах, включая Российский экономический конгресс (РЭК-2009), Первый Конгресс по экономфизике и др., а также публикации в основных научных журналах страны.

<sup>12</sup> Выступления на крупных конференциях, участие в мегапроекте AEGIS Центрального директората исследований Европейской комиссии и российская часть доклада «Быстрорастущие компании всего мира», который готовит Стэнфордский университет для Всемирного экономического форума в Давосе в 2011 г. (совместно с РВК).

<sup>13</sup> Подробнее о современном состоянии проекта см.: Юданов А. Ю. Покорители «голубых океанов» (фирмы-газели в России) // Современная конкуренция. 2010. № 2.

<sup>14</sup> Впрочем, относительное воздействие зарубежных газелей на экономику своих стран еще сильнее.

*экономическом факторе экономического роста страны.* Реализовать такой масштабный научный проект можно было лишь при использовании технологии исследовательского университета. Без нее «взрослая» команда проекта не сумела бы получить многие результаты. И дело не только в помощи студентов при выполнении технических работ. Важнее иное. Студенты — особый тип участников НИР, которых нельзя считать низкоквалифицированной научной «рабочей силой».

Во-первых, они уже имеют базовые познания, которые можно легко подтянуть до приемлемого уровня с помощью инструктажей и текущих консультаций, а главное, в ходе самообучения. Во-вторых, при правильной постановке дела техническая работа не воспринимается ими как скучное, рутинное занятие, более того, *они ее действительно не считают таковым.* Дело в том, что студентам больше всего нравится возможность познакомиться с «живой» фирмой. Ведь это *первая* в их жизни компания, которую они рассматривают комплексно, стремясь разгадать секрет ее успеха. В-третьих, хорошим студентам свойственны редко встречающиеся у зрелых технических исполнителей познавательный интерес, пылливость ума, стремление докопаться до глубинных причин происходящего.

Итак, в идеале научная работа в формате исследовательского университета — это возможность привлечь к сотрудничеству мотивированных помощников. Студенты способны играть роль младших научных сотрудников в изначальном понимании этой должности. При этом на каждого «старшего сотрудника» может приходиться столько «младших», сколько он способен «переварить». Важно правильно организовать их работу, точно направив энергию студентов, оказав им необходимую помощь и включив в процесс получения научного результата. Опыт проекта «Русские газели», разумеется, еще далек от подобного идеала. Но достигнутые в его рамках успехи показывают, что технология исследовательских университетов — не очередная бюрократическая затея, а реальный инструмент улучшения педагогической и научной деятельности в российских вузах.

*С. АВДАШЕВА,  
доктор экономических наук,  
профессор НИУ–ВШЭ,  
завсектором Фонда «Бюро экономического анализа»,*

*А. ШАСТИТКО,  
доктор экономических наук,  
генеральный директор Фонда «Бюро экономического анализа»,  
профессор экономического факультета  
МГУ имени М. В. Ломоносова*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ДЕЛАХ О НАРУШЕНИИ ЗАКОНА «О ЗАЩИТЕ КОНКУРЕНЦИИ»\***

С принятием нового закона «О защите конкуренции» (2006 г.) и резким ужесточением санкций за нарушение антимонопольного законодательства (2007 г.) в развитии российского антитраста начался новый этап. Федеральная антимонопольная служба сегодня располагает более широким набором инструментов, чем пять лет назад. Однако результативность применения антимонопольного законодательства зависит не только и не столько от описания нелегальной практики и размеров применяемых санкций, сколько от принятых стандартов доказательства, включая интерпретацию положений закона в деятельности антимонопольных органов и в решениях судов.

В российской антимонопольной политике главным источником методов анализа рынка до недавнего времени выступал «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке», утвержденный приказом Федеральной антимонопольной службы (ФАС) № 108 от 25.04.2006 г. (далее — Порядок-2006). В настоящее время действует новый документ — утвержденный приказом ФАС № 220 от 28.04.2010 г. «Порядок проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» (далее — Порядок-2010).

Порядок-2006 сочетал изложение элементов методологии и методики анализа структурных характеристик рынка<sup>1</sup>. Безусловно, его при-

---

\* Статья подготовлена на основе результатов **студенческих стажировок** в рамках Университетского проекта АНЦЭА-2010 в Фонде «Бюро экономического анализа» при поддержке проекта Центра фундаментальных исследований НИУ–ВШЭ «Активные и защитные методы конкурентной политики: взаимосвязь и взаимодополняемость». В подготовке материалов к статье, включая отбор и детальный анализ отдельных судебных дел, принимали участие студенты С. Г. Белев, Н. В. Дубиничева (МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет), А. С. Кондукова (Государственный университет управления), Ю. А. Лавриненко (МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет), А. А. Шаститко (НИУ–ВШЭ, Международный институт экономики и финансов). Техническую поддержку оказал А. Д. Аквилев (НИУ–ВШЭ, Международный институт экономики и финансов).

<sup>1</sup> В соответствии с требованиями Порядка-2006 характеристика состояния конкуренции на рынках должна осуществляться как последовательность шагов: определить временной интервал исследования рынка, границы рынка — географические и продуктовые, состав участников рынка, распределение рынка между ними и рассчитать показатели концентрации, а также охарактеризовать высоту барьеров входа на рынок и оценить их преодолимость; на основе результатов анализа концентрации и барьеров входа охарактеризовать состояние конкурентной среды на рынке.

менение было сопряжено с существенными затратами. Поэтому можно ставить вопрос о приемлемых методах оценки состояния конкурентной среды. С одной стороны, исследование рынка должно исключить неверную квалификацию положения участников, следовательно, ошибки при квалификации их поведения. С другой стороны, не нужно применять инструменты Порядка там, где проблемы конкуренции и поведения участников рынка ясны и без дополнительного исследования, особенно если они должны решаться иначе, чем в рамках антимонопольного законодательства.

Цель настоящей работы — оценить масштабы и выявить подходы к применению методов экономического анализа, прямо предусмотренных Порядком-2006. Мы также охарактеризуем факторы, *повышающие* и *снижающие* спрос на экономический анализ в системе применения антимонопольного законодательства, включая позиции судов и антимонопольных органов, традиции применения законодательства в России в целом, содержание законов и методических документов. Подчеркнем, что нас прежде всего интересовали масштабы и методы экономического анализа в делах о нарушении антимонопольного законодательства (более конкретно — закона «О защите конкуренции»), а не сами вынесенные решения.

Представленные в работе кейсы не претендуют на репрезентативность. Не исключено, что исследование, проведенное на более широкой и представительной выборке, выявило бы другие болевые точки, одновременно могли бы измениться выводы о значимости рассматриваемых вопросов.

### **Использование Порядка-2006: количественная оценка**

Мы проанализировали 15 дел о нарушении антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами, в том числе по факту нарушения статей 10 и 11 закона «О защите конкуренции», запрещающих соответственно злоупотребление доминирующим положением и соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию. Именно эти нарушения относятся к так называемому «жесткому ядру» антимонопольной политики.

Только в 2009 г. в России было возбуждено 488 дел о соглашениях и согласованных действиях и 2411 дел о злоупотреблении доминирующим положением<sup>2</sup>. При отборе дел для анализа мы использовали два критерия: оспаривание выводов, к которым приходил антимонопольный орган, то есть наличие состязательности (по крайней мере, потенциальной) при интерпретации поведения участников рынка, следовательно, и в рамках экономического анализа данных и представления его результатов; сравнительно хорошее освещение дела и аргументов сторон в открытых источниках. В качестве таковых использованы материалы ФАС и ее региональных управлений, Высшего арбитражного суда РФ и арбитражных судов субъектов РФ. Кроме того, была проанализирована статистика, обнаруженная в общедоступных источниках.

<sup>2</sup> Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации / ФАС. М., 2010. [fas.gov.ru/about/list-of-reports/list-of-reports\\_30001.html](http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/list-of-reports_30001.html)

Все рассмотренные дела были возбуждены в период с 2005 по 2010 г., в основном после утверждения Порядка-2006, и в принципе должны были (или по крайней мере могли бы) использовать предусмотренные им методы анализа. Дело в том, что согласно Административному регламенту, утвержденному Приказом ФАС от 17.01.2007 г. № 5, квалификация положения хозяйствующего субъекта на рынке как доминирующего должна в обязательном порядке опираться на применение Порядка-2006. В делах по факту соглашений *по закону* это не обязательно, хотя на многие вопросы при оценке соглашений нельзя ответить без применения методов, предусмотренных этим Порядком.

В ходе анализа мы сформулировали три вопроса: насколько часто используются отдельные методы анализа или источники данных, предусмотренные Порядком-2006; какие именно методы анализа чаще применялись в судах для оспаривания выводов антимонопольных органов; использование каких именно методов чаще приводило к пересмотру решения (в любой судебной инстанции)?

### *Границы рынка*

Определение продуктовых и географических границ рынка — необходимое условие описания его структурных характеристик и квалификации положения участников. Во многих случаях обвинение в незаконной практике можно отвергнуть *только* благодаря иному определению продуктовых и географических границ. При прочих равных условиях, чем шире определены эти границы, тем ниже доля отдельного продавца на рынке и, следовательно, — вероятность признания его доминирующим (индивидуально или в составе группы коллективно доминирующих). В то же время в случае вынесения обвинительного решения «слишком широкое» определение границ рынка приводит к повышению размера штрафа (определяемого как процент от оборота компании *на рынке*).

Порядок-2006 содержал достаточную характеристику подходов к квалификации продуктовых и географических границ. Они основаны на общепринятом в мировой практике тесте «гипотетического монополиста». Тем не менее почти в трети дел антимонопольные органы не приводят удовлетворительного экономического обоснования конкретного выделения границ рынка. Показательно, что в половине случаев участники рынка, оспаривающие принятое решение, не прибегают к альтернативным вариантам квалификации границ рынка.

Почему так происходит? Ответ связан с позицией судов. Хотя в подавляющем большинстве случаев российские суды считают экономическую мотивацию выделения продуктовых и географических границ рынка обязательным компонентом анализа для антимонопольных органов, однако они, как правило, не готовы профессионально сопоставлять альтернативные квалификации.

Среди немногочисленных случаев (см. рис. 1), когда представители обвиняемых в нарушении антимонопольного законодательства участников рынка использовали предусмотренные Порядком-2006 методы для обоснования отличного от позиции антимонопольных органов определения границ рынка, альтернативные заключения были приняты



**Число дел, в которых использованы отдельные типы анализа для определения границ рынка (из 15)**



Рис. 1

судом во внимание лишь единожды. Что характерно, альтернативное определение границ рынка основывалось на данных технологической экспертизы — далеко не самого передового метода с точки зрения стандартов определения рынков в антимонопольных делах.

*Определение объема и состава участников рынка, расчет показателей концентрации*

В большинстве дел расчет показателей концентрации совершенно необходим: при квалификации доминирующего положения это неотъемлемый компонент анализа, при квалификации соглашений или согласованных действий он важен для определения возможного влияния соглашений на состояние конкуренции. Тем не менее в  $\frac{2}{3}$  дел защита не пыталась представить альтернативную оценку объема рынка, состава хозяйствующих субъектов и уровня концентрации (см. рис. 2). Кроме того, в случаях, когда попытки провести альтернативную оценку предпринимались, полученные результаты суд ни разу не принял во внимание, и они не повлияли на исход рассмотрения дела.

**Число дел, в которых использованы разные источники данных для определения объема рынка, долей продавцов и концентрации (из 15)**



Рис. 2

### Анализ барьеров входа на рынок

Барьеры входа на рынок оказались, пожалуй, наименее востребованным компонентом структурного анализа. Ни в одном деле, пытаясь оспорить выводы антимонопольного органа, защита не прибегала к альтернативной характеристике барьеров входа и их преодолимости. Но и антимонопольные органы не используют разнообразные методы для определения высоты этих барьеров (см. рис. 3). Характерно, что ни в одном деле нет свидетельств последовательного анализа полного набора характеристик барьеров входа, предусмотренных Порядком-2006: административных, экономических, стратегических.

**Число дел, в которых использованы разные типы данных для характеристики барьеров входа на рынок (из 15)**

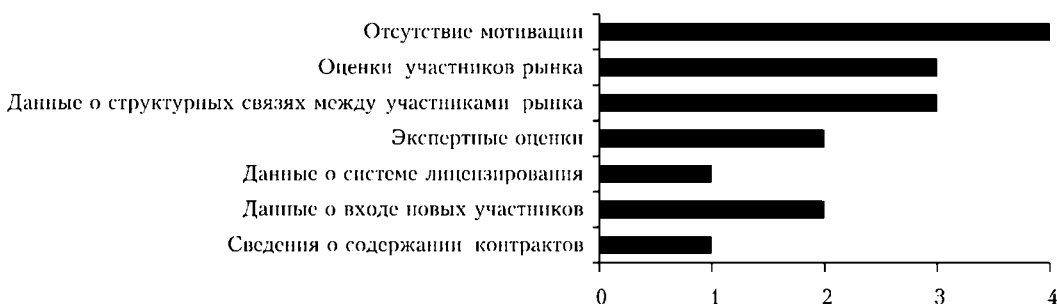


Рис. 3

Недостаточное использование сведений о высоте барьеров входа в антимонопольных делах в России трудно объяснить, ведь это на первый взгляд — выигрышный пункт, чтобы оспорить квалификацию положения продавца. Например, в делах о злоупотреблении доминирующим положением (особенно коллективным) доказательство того, что барьеры входа низкие (преодолимые), можно использовать в качестве весомого аргумента против вывода о доминировании. Следовательно, продавцу нельзя предъявить обвинение в злоупотреблении им.

### Оценка состояния конкуренции на рынке

В соответствии с Порядком-2006 оценку состояния конкуренции необходимо осуществлять с привлечением выводов и об уровне концентрации, и о преодолимости барьеров входа, и о фактах ограничения конкуренции. Однако и в данном случае антимонопольные органы, как правило, пользуются только частью доступного им арсенала (см. рис. 4).

Представители обвиненных в нарушении закона «О защите конкуренции» хозяйствующих субъектов в 80% дел также не предлагали альтернативную оценку состояния конкуренции на рынке. Кроме того, в случаях, когда попытки альтернативной оценки все же имели место, суд ни разу ее не учитывал.

Таким образом, несмотря на многочисленные достоинства, реальный статус Порядка-2006 при рассмотрении антимонопольных дел не очень высок. Судя по нашей выборке, при вынесении решений исполь-

**Число дел, в которых использованы разные компоненты  
оценки состояния конкурентной среды (из 15)**

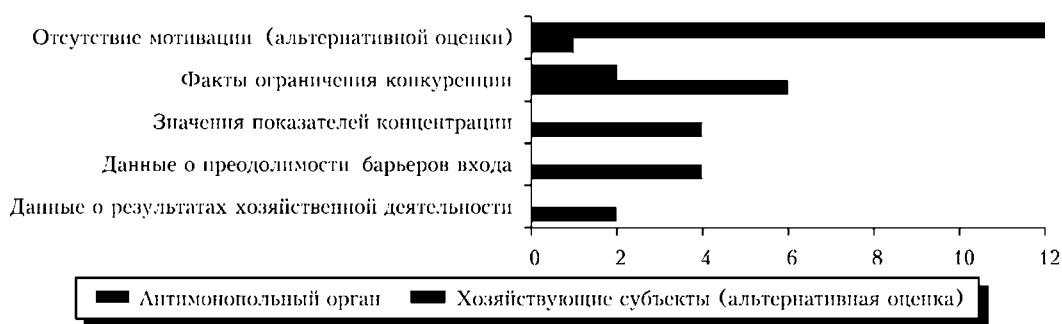


Рис. 4

зуется лишь небольшая часть инструментов экономического анализа, не только существующих в принципе, но и прямо предусмотренных Порядком-2006.

Вместе с тем качество анализа структурных характеристик рынка выше, чем поведения продавцов. Частично это объясняется именно тем, что Порядок-2006 хорошо описывает методы анализа структуры рынка, но не предусматривает анализ поведения его участников (в первую очередь продавцов). Здесь возможны два объяснения: одно связано с требованиями к квалификации, второе — с трендом развития и применения норм антимонопольного законодательства. Для разработки единой непротиворечивой системы методов анализа поведения необходимы специалисты очень высокой квалификации. Однако общий тренд развития российского антимонопольного законодательства другой: искать признаки незаконных действий, используя в первую очередь характеристики структуры рынка. Не обладая достаточными полномочиями для эффективного раскрытия соглашений о ценах (в том числе по причине отсутствия прав на проведение оперативно-розыскных мероприятий), антимонопольные органы возбуждают дела о злоупотреблении коллективным доминированием, о согласованных действиях и/или о координации, где основным инструментом доказательства становится анализ структурных характеристик рынка. Это создает предпосылки для «объективного вменения» и соответственно возникновения ошибок I рода<sup>3</sup>.

Очевидно, спрос представителей хозяйствующих субъектов на экономическую аргументацию произведен от позиции судов. Правовую позицию первых представляют юристы, которые в массе своей не станут прибегать к результатам экономического анализа, если нет уверенности, что его конкретное направление будет воспринято судом (и в итоге — антимонопольным органом). В свою очередь, позиции судов по разным антимонопольным делам могут существенно различаться. В отсутствие политического давления в громких антимонопольных процессах суды готовы прислушаться к экономической аргументации (хотя, естественно, не все и не всегда).

<sup>3</sup> Подробнее об ошибках I и II рода, в том числе в сфере применения антимонопольного законодательства, см.: Шаститко А. Е. Верховенство права: предметное поле, экономические последствия, пути утверждения. М.: МАКС Пресс, 2010. С. 27–33.

## **Стимулы к экономическому анализу рынков: позиция судов**

Главным стимулом к экономическому анализу рынков для антимонопольного органа выступает стремление установить истинное влияние поведения компании или группы компаний на конкуренцию, минимизировать ошибки I рода (несправедливое обвинение, для судебной практики — вынесение неправосудных решений в части установления факта нарушения и определения степени вины нарушителя) и II рода (оправдание виновных). Одновременно на заинтересованности участников рынка в проведении такого анализа сказывается политика судебных органов: чем более скрупулезно суды требуют соблюдать стандарты экономического анализа, тем более тщательного исследования можно ожидать и от антимонопольных органов, и от компаний — участниц антимонопольного процесса.

### *Определение границ рынка*

Анализ показывает, что российские суды предъявляют сравнительно высокие требования к анализу рынков, который должен стать основой решения по делу. Правда, требования судов смещены в сторону, во-первых, определения границ рынка, во-вторых, использования конкретных методов анализа, предусмотренных Порядком-2006.

Во всех странах, где антимонопольное законодательство применяется на основе судебных решений, для исхода конкретного дела ключевое значение имеет определение границ рынка. Акцент на иерархии методов анализа однозначно оценить сложнее. С одной стороны, во многих случаях требование использовать конкретный метод анализа (например, опрос покупателей вместо экспертной оценки) выглядит буквоедством и предполагает дополнительные, не всегда оправданные издержки. С другой стороны, в условиях, когда применение экономического анализа в антимонопольных делах находится еще только в начальной фазе, повышение требований к его методам могло бы положительно сказаться на качестве стандартов доказательства.

В практике российского антимонопольного законодательства были случаи, когда суды отклоняли решения антимонопольных органов не только по причине неопределенности границ рынка, но и при их определении методом, не приоритетным с точки зрения Порядка-2006.

Обратимся к делу компании «ЛУКойл-Аэро» против территориального управления ФАС по г. Челябинску<sup>1</sup>. «ЛУКойл-Аэро» — единственный поставщик авиационного керосина в челябинском аэропорту Балабино (это признали обе стороны). В 2008 г. УФАС обвинило компанию в злоупотреблении своим положением в форме установления экономически необоснованных цен и дискриминации покупателей на рынке, поскольку в других аэропортах присутствия компания продает керосин по более низким ценам. Компания решила обжаловать решение ФАС в суде на основании его несоответствия Порядку-2006.

---

<sup>1</sup> Арбитражный суд Челябинской области, дело № А76-28558/2008-50-697/52, решение от 06.03.2009 г.

В пункте 5 Порядка-2006 перечислены методы определения продуктовых и географических границ рынка. При этом указывалось, что основным методом их определения служит предусмотренный подпунктом «а» названного пункта и основанный на сведениях, предоставляемых покупателем (покупателями) данного товара, или на результатах выборочного опроса покупателей. Иные методы используются в случае недостаточности информации, необходимой для определения продуктовых (географических) границ товарного рынка данным методом.

В решении арбитражного суда указано: «При определении географических границ товарного рынка управлением использовались данные, полученные от открытого акционерного общества „Челябинское Авиапредприятие“, не являющегося покупателем авиатоплива и услуг по заправке воздушных судов. В то время как анализ сведений, истребованных у потребителей авиатоплива (открытого акционерного общества „КД авиа“, открытого акционерного общества „Авиакомпания ЮТэйр“, открытого акционерного общества „Авиакомпания Сибирь“, открытого акционерного общества „Авиакомпания Уральские авиалинии“, закрытого акционерного общества „Скай Экспресс“, открытого акционерного общества „Аэрофлот — Российские авиалинии“), управлением для целей определения границ товарных рынков не проводился и в аналитическом отчете ФАС отсутствует». Решение УФАС арбитражный суд признал недействительным. Заметим, что это далеко не единственное дело, когда отсутствие корректного определения географических границ рынка или выбор подчиненного (с точки зрения Порядка-2006) метода их определения стали основанием для отмены решения антимонопольных органов.

Насколько обоснованна позиция суда в данном случае? С одной стороны, нередко оценку географических границ рынка с использованием теста «гипотетического монополиста» можно осуществить и без опроса покупателей. Например, чтобы узнать, выгодно ли авиакомпаниям в случае повышения на 10% цены на топливо переключаться на заправку в других портах, следовало бы сопоставить издержки перелета с дополнительным весом топлива и экономию на заправке. Подобную информацию можно получить экспертным путем, без привлечения покупателей. Более того, немногие сотрудники компании — покупателя авиационного керосина имеют достаточную квалификацию, чтобы оценить поведение авиаперевозчиков в этом гипотетическом случае. В то же время сам факт получения информации от заинтересованного лица, которое не является ни покупателем, ни продавцом и не может рассматриваться как эксперт, справедливо послужил основанием для отмены принятого ФАС России решения.

От того, как будут установлены границы рынка, зависит его размер, следовательно, и рыночная доля компании. Поэтому при судебном оспаривании решений ФАС компании нередко указывают на неправильное определение границ рынка.

В 2009 г. ООО «Сфинкс» было внесено в Реестр лиц, занимающих доминирующее положение на рынке аналогового кабельного телевидения в географических границах г. Ставрополя. УФАС по Ставропольскому краю на основании опроса потребителей показало, что рынок кабельного телевидения сегментирован на аналоговый и цифровой. Потребители в среднем не готовы нести издержки перехода с одного формата на другой в виде затрат на подключение и приобретение специальной техники. По мнению УФАС, поскольку данные издержки превышают 10% от цены услуги, то услуги аналогового и цифрового телевидения нельзя признать взаимозаменяемыми. Противоположная сторона, оспаривающая внесение в Реестр, заказала компании Polevik.ru маркетинговое исследование, которое показало, что из-за различных акций затраты по переходу с одного формата на другой компания

берет на себя. Также в пределах продуктовых границ спутниковое телевидение выступает как заменитель кабельного, тогда доля «Сфинкса» равна 30,4%, то есть меньше 35%, необходимых для внесения в реестр лиц, занимающих доминирующее положение на рынке. Арбитражный суд полностью признал аргументы компании<sup>5</sup>.

Однако при рассмотрении дела в кассационной инстанции<sup>6</sup> решение суда первой инстанции было отменено. В мотивировке было указано, что отсутствие издержек более 10% от цены услуги при переходе с аналогового формата на цифровой не означает, что услуги аналогового и цифрового кабельного телевидения представляют единый рынок кабельного телевидения. Другими словами, наличие этих «более 10%» — достаточное условие, чтобы разделить рынки, но отсутствие такого признака не означает автоматического объединения рынков двух товаров в один. Оценить, насколько обоснованно объединение, может суд, исходя из представленных сторонами доказательств. Поэтому суд кассационной инстанции отправил дело на пересмотр в первую инстанцию, чтобы этот суд мотивировал, почему он признал более достоверным и объективным маркетинговое исследование компании Polevik.ru, а не опрос потребителей, организованный территориальным управлением ФАС. По его результатам, потребители согласны с наличием качественных и технических различий между цифровым и аналоговым кабельным телевидением, что в соответствии с п. 17 Приказа № 108 необходимо для разделения (сегментирования) рынков.

Здесь можно сделать несколько замечаний. Споры, по существу, иллюстрировали методическую проблему, разрешение которой всегда вызывает сложности: в какой момент различие потребительских характеристик разделяет рынки в отличие от дифференциации продукта в рамках одного рынка? Аргумент о компенсации издержек перехода с одного формата на другой выглядит довольно слабым, поскольку переключение рассматривается только с точки зрения прямых издержек покупателей. Однако гораздо более интересен вопрос, почему стороны рассматривали продуктовые границы рынка как основной аргумент. На наш взгляд, это связано с двумя обстоятельствами: существенная переоценка значения рыночной доли в качестве фактора доминирования (именно этим объясняется нежелание компаний быть включенными в Реестр); недооценка влияния на конкуренцию барьеров входа. Если бы вопрос о конкуренции на рынке аналогового и цифрового телевидения рассматривался по существу, скорее всего был бы сделан вывод, что низкие издержки входа на рынок препятствуют доминированию любого из участников, даже с высокой рыночной долей. Из-за невысокой значимости оценок барьеров входа дискуссии в антимонопольном процессе переходят в область споров по поводу границ рынка.

### *Презумпция законности: в поисках инноваций*

Для практики применения антимонопольного законодательства в России характерно стремление заменить анализ поведения продавца и его влияния на конкуренцию использованием презумпции законности. Одним из оснований служит ст. 13 закона «О защите конкуренции». Она позволяет действия (бездействия), соглашения,

<sup>5</sup> Арбитражный суд Ставропольского края, дело А63-4058/2009, решение от 16.10.2009 г.

<sup>6</sup> Федеральный арбитражный суд Северо-Кавказского округа, дело № А63-4058/2009, решение от 25.01.2010 г.

согласованные действия, сделки и иные действия, подпадающие под действие антимонопольного законодательства, если имеет место:

- совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке;

- получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), возникшим у хозяйствующих субъектов в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок.

Основания для введения ст. 13 понятны: необходимо исключить отрицательное влияние антимонопольного законодательства на стимулы к инновациям. У инновационных продуктов по определению мало заменителей, а высокая доля продавца на рынке поддерживается прежде всего его уникальными знаниями и компетенциями. Если не принять во внимание особенности инновационного продукта, то его продавца могут скорее признать доминирующим. Тогда резко повышается вероятность обвинения в злоупотреблении доминированием, что влечет запрет на многие практики.

Дело против ООО «ЛУКойл-Пермнефтепродукт» было возбуждено в декабре 2008 г. По мнению территориального управления ФАС по Пермскому краю, продавец уменьшил продажу бензина дешевых марок в городе Перми, замещая эти объемы более дорогим, но качественным (по мнению компании) бензином марки «ЭКТО». ФАС пыталась доказать, привлекая экспертное заключение Приволжского межрегионального территориального управления Ростехрегулирования, что функциональных различий между более дорогими и дешевыми марками бензина нет, а значит, компания таким образом камуфлировала повышение цен. Представители компании, не пытаясь оценивать практику изменения структуры продаж, оспаривали только заключение об отсутствии инновационности продукта. «ЛУКойл» заказал экспертизу независимой автосервисной компании «НАМИ-Хим», в которой доказывалось различие между марками бензина. Также «ЛУКойл» представил диплом выставочного центра «Пермская ярмарка». Арбитражный суд Пермского края признал доказательства компании более убедительными, решение ФАС было аннулировано с прямым указанием на ст. 13<sup>7</sup>.

Повышение качества продукта неразрывно связано с развитием рынка и доказывает наличие конкуренции. Кроме того, выигрывают и покупатели, в том числе, как показано в приведенном выше примере, за счет увеличившегося срока службы деталей двигателя. Однако рассматривать в антимонопольных делах товар более высокого качества как заведомо инновационный неправомерно. В перспективе такой подход могут применять продавцы любого продукта, у которого на рынке есть менее качественный аналог, или те, кто хотя бы незначительно повышает качество выпускаемого продукта. Очевидно, попытки воспользоваться презумпцией инновационного продукта могут породить (и порождают!) ответную реакцию со стороны антимонопольного органа и законодателя: по возможности, исключить из нормативной базы упоминание об инновациях как презумпции законности. В то же время с позиции сохранения/усиления стимулов к инновацион-

<sup>7</sup> Арбитражный суд Пермского края, дело А50-36385/2009, решение от 08.02.2010 г.

ной деятельности следовало бы адекватно определить ее результат с правовой точки зрения.

### *Вертикальные соглашения*

К числу относительных новаций антимонопольного законодательства относится признание незаконности некоторых типов вертикальных соглашений. Данные нормы были внесены в закон «О защите конкуренции» только в 2009 г. Содержание антимонопольных запретов в законе соответствует мировой практике: это соглашения, приводящие к регулированию цены перепродажи (цены на смежном этапе цепочки создания стоимости) или содержащие условия о запрете на продажу товара конкурента, если рыночная доля хотя бы одного участника вертикального соглашения превышает 20%. Кроме того, запрет отдельных вертикальных соглашений предусмотрен в законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Как следствие, компании стали прилагать усилия, чтобы избежать возможной квалификации вертикальных соглашений как незаконных.

В 2008 г. компания «Балтика» заключила с ООО «Первый этаж» договор, который содержал ряд условий, по мнению УФАС по Новосибирской области, ограничивающих конкуренцию. Так, «Первый этаж» был обязан поддерживать долю «Балтики» в предлагаемом к продаже ассортименте, в противном случае компания имела право вдвое снизить вознаграждение за реализацию (штрафные санкции за нарушение ассортимента). Интерпретация подобных договоров представляет собой непростую проблему для антимонопольного законодательства. Прямо не ограничивая возможности продажи продукции конкурирующих поставщиков, де-факто они создают систему стимулов именно для такого поведения участников розничного рынка. Далее, сложно разделить два эффекта: ценовой дискриминации по количеству (в целом положительного и для розничных продавцов, и для конечных покупателей) и исключения конкурентов. Обычно антимонопольные органы исходят из того, что чем больше рыночная доля, тем выше удельный вес именно второго эффекта.

Дело разбиралось в судах трех инстанций. Основные аргументы «Балтики» — необходимость разграничить рынки пива и маркетинговых услуг, а также то, что обе компании не относятся к доминирующим участникам соответствующих рынков. Но причем здесь рынки маркетинговых услуг? Оказывается, договор между оптовым поставщиком и розничным продавцом был заключен как договор на оказание рекламно-маркетинговых услуг. Это позволяло утверждать, что де-факто розничный продавец предоставляет поставщику услуги по продвижению товара на розничном рынке. Очевидно, такие услуги не имеют продуктовой специфики. В результате продуктовые границы оказываются шире, и даже потенциально опасные для конкуренции исключаящие условия договора выводятся из-под режима нелегальности.

Суды двух первых инстанций (первой<sup>8</sup> и апелляционной<sup>9</sup>) признали аргумент о разделении рынков пива и маркетинга несостоятельным. Кассационная инстанция<sup>10</sup> признала, что пункт в договоре, оговаривающий долю продукции «Балтики» в объеме реализации «Первого этажа» с возможностью снизить вознаграждение вдвое, подпадает под нарушение антимонопольного законодательства. Помимо этого, кассационная

---

<sup>8</sup> Арбитражный суд Новосибирской области, дело А45-13962/2009, решение от 15.10.2009 г.

<sup>9</sup> Седьмой арбитражный апелляционный суд, дело А45-13962/2009, постановление от 18.02.2010 г.

<sup>10</sup> Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа, дело А45-13962/2009, постановление от 06.05.2010 г.



инстанция указала, что при вынесении решения УФАС должно было самостоятельно проверить допустимость вертикального соглашения, согласно ст. 12 закона «О защите конкуренции». Приведем важную выдержку из решения суда: *«Суд кассационной инстанции отклоняет доводы УФАС по Новосибирской области о том, что проведение анализа и оценки состояния конкурентной среды на соответствующем товарном рынке является правом, а не обязанностью антимонопольного органа».*

### **Использование экономического анализа: влияние нормативной базы**

Выше мы показали, что статус Порядка-2006 (в настоящее время — Порядок-2010) недостаточно высок. Его возможности в практике применения антимонопольного законодательства в должной мере не используются. Попытаемся объяснить этот факт.

#### *Барьеры входа*

В большинстве проанализированных дел оценка конкуренции осуществляется на основе данных о концентрации. Данные о барьерах входа, их происхождении, преодолении для потенциальных конкурентов практически не приводятся. Это связано с объективной сложностью оценки издержек (в терминах российского антимонопольного законодательства — барьеров) входа, а также с наличием принципиально разных подходов к определению барьеров.

При всем разнообразии определений барьеров их можно свести к двум вариантам: а) к издержкам (барьерам) относят все затраты, которые компании несут при входе на рынок; б) в издержки входа включают только затраты, которые должен нести новичок, чтобы при прочих равных условиях достичь той же конкурентоспособности в глазах покупателя, что и укоренившийся продавец на данном рынке. В зависимости от используемого подхода оценка высоты барьеров в каждом конкретном случае может радикально различаться. Например, если для входа на рынок необходимо построить или арендовать здание, то соответствующие расходы будут включены в состав издержек входа только при использовании первого подхода. С точки зрения второго подхода приобретение здания не относится к специфическим для входа на данный рынок расходам.

В то же время существуют рынки, где применение второго подхода дает более высокую оценку издержек входа, в первую очередь с положительными сетевыми эффектами потребления (когда полезность для каждого потребителя тем выше, чем больше покупателей пользуется данным товаром). Новичок может войти на такой рынок с крайне низкими первоначальными затратами, однако для достижения той же конкурентоспособности, что и укоренившийся продавец, нужно понести существенно большие расходы. Равные условия конкуренции достигаются не после входа новичка на рынок, а после привлечения достаточно большого числа покупателей. Подобная проблема возникает на рынке с асимметрией информации о характеристиках продукта или поставщика.

Применение двух указанных подходов к оценке высоты барьеров входа требует разных усилий и разной квалификации. В общем случае издержки проникновения на рынок оценить легче, а вот издержки достижения сопоставимой конкурентоспособности при прочих равных условиях может определить только высококвалифицированный отраслевой эксперт. Кроме того, при использовании второго подхода возникает серьезная проблема оценки тех самых равных условий: нужно отделить все характеристики, отличающие новичка от укоренившегося продавца, за исключением того, что первый — новичок. В то же время с точки зрения современной экономической теории второй подход гораздо более адекватен самой постановке задачи — оценить, в том числе количественно, препятствия для проникновения на рынок конкурентов, *сопоставимых* с укоренившимися продавцами. Порядок-2006 (и Порядок-2010) опирается в первую очередь на первый подход к определению барьеров входа, хотя содержит элементы второго, включая в необходимые для входа затраты те, которые относятся не только собственно к проникновению на рынок, но и к обеспечению сопоставимой с укоренившимся продавцом конкурентоспособности.

Другая проблема анализа условий входа — способность укоренившихся продавцов создавать препятствия для входа новичков на рынок. Здесь позиции экономистов сильно различаются. Исходным пунктом развития теории отраслевых рынков было убеждение в том, что такого рода возможности существуют, хотя стимулы ограничивать конкуренцию со стороны укоренившихся продавцов зависят от издержек входа нестратегического характера. Впоследствии получила распространение точка зрения, согласно которой даже достаточно высокие издержки входа, возникающие объективно, не позволяют укоренившимся продавцам эффективно ограничивать вход. В настоящее время большинство экономистов считают, что возможности укоренившихся продавцов ограничивать вход новичков зависят от широкого круга характеристик рынка. Среди них важнейшее место занимают лояльность бренду со стороны покупателей и доля запатентованных результатов НИОКР в отрасли. С этой точки зрения, существуют рынки с *экзогенными* (не зависящими от действий укоренившихся продавцов) и *эндогенными* (испытывающими воздействие их решений) издержками входа.

В этом вопросе, как и во многих других, антимонопольная политика придерживается традиционного подхода к стратегическим барьерам. И старый, и новый Порядки наряду с экономическими и административными выделяют стратегические барьеры входа — действия укоренившихся продавцов, препятствующих проникновению новичков на рынки, а также особый тип рынков, где возможности ограничения входа еще больше, — рынки, на которых присутствуют вертикально интегрированные продавцы.

Далеко не со всеми положениями Порядков относительно оценки барьеров входа можно согласиться. В частности, мы имеем в виду оценку *преодолимости* барьеров путем сопоставления издержек, которые должны понести новички для проникновения на рынок, с ожидаемой прибылью. При таком подходе возникают две методические проблемы.

Во-первых, если не издержки проникновения, то ожидаемая прибыль зависит в первую очередь от характеристик новичка (конкурентоспособности и эффективности управленческих решений). Здесь возникает тот же вопрос, что и при применении второго подхода к оценке барьеров: с помощью каких аналитических инструментов можно отделить ожидаемую прибыль новичка, которая зависит от его собственных характеристик, от определяемой действиями укоренившегося продавца?

Во-вторых, при сопоставлении издержек входа с ожидаемой прибылью смешиваются две характеристики рынка: собственно препятствия для входа и возможность получить на этом рынке прибыль. Тогда вывод о высоких барьерах можно сделать и в случае, когда издержки входа на рынок достаточно высоки, и в случае, когда ожидаемая прибыль на рынке низка (именно поэтому рынки не привлекательны для входа покупателей). Отметим, что предлагаемый Порядками подход не соответствует не только современному состоянию теории отраслевых рынков, но и старому («наивному») подходу Бэйна. При оценке условий входа последний фактически предполагает сопоставление издержек не с прибылью, которую новичок может получить на рынке, а с возникающей в результате превышения цен укоренившегося продавца над ценами конкурентного рынка. Очевидно, непосредственно оценить барьеры входа при такой постановке затруднительно.

Важное дополнительное препятствие для оценки барьеров входа в рамках антимонопольных дел связано с определением временного интервала. В российской практике устоялось мнение, что временной интервал для исследования рынков в соответствии с Порядками должен быть единый, в том числе для определения показателей концентрации продавцов и оценки высоты барьеров входа. Такая позиция не учитывает принципиальное различие между этими показателями: первые представляют фотографический снимок, а вторые отражают долгосрочные тенденции развития рынка. Невозможно на основе данных за год (или даже меньше) оценить наличие потенциальных конкурентов, их издержки, связанные с проникновением на рынок, скорость и вероятность входа. Соответственно после выбора временного интервала, на котором можно и нужно измерять показатели концентрации, от оценки высоты барьеров приходится автоматически отказываться. Фактически невозможность зафиксировать вход новых продавцов на годовом интервале интерпретируется как непреодолимость барьеров. Это приводит к переоценке рыночной власти и может сопровождаться неверной квалификацией положения продавца как доминирующего.

### *Сопоставимые рынки*

В законе «О защите конкуренции» понятие *сопоставимых рынков* используется единожды — для квалификации монопольно высокой цены как превышающей сложившуюся на сопоставимом рынке в условиях конкуренции. На наш взгляд, при оценке структуры рынка и состояния конкуренции этот инструмент анализа можно использовать гораздо шире. Ограничения конкуренции должны сопровождаться

результатами, оценить которые можно только на основе сопоставления. Если результатом согласованных действий было повышение цены (а «безрезультатных» согласованных действий как типа нарушения закона, на наш взгляд, в отличие от сговора вообще не бывает), то по сравнению с какой и на каком рынке? Если ограничение конкуренции выразилось в создании препятствий для входа какой-то группы участников на рынок, то он должен быть менее интенсивным, а их число — меньше, но по сравнению с каким эталоном?

Анализ сопоставимых рынков может быть полезен не только при квалификации действий участников рынка, но и при оценке структурных характеристик рынка, в первую очередь барьеров входа. Преодолимость барьеров на отдельно взятом рынке целесообразно определять не по соотношению издержек входа и ожидаемой прибыли (так легко смешать высокие барьеры с низкой прибылью после входа), а при сравнении издержек входа на данный рынок и некоторый эталонный (сопоставимый).

Отметим, что в Порядке анализа рынка, разработанном и применяемом ФАС, инструмент сопоставления в неявном виде используется гораздо чаще. Уже само выделение рынков с низкой, умеренной и высокой концентрацией фактически предполагает сравнение с некоторым эталоном. Но в действующем законе сопоставимый рынок определен так, что его поиск представляет поистине неразрешимую задачу<sup>11</sup>. Предполагается, что рынок должен быть сопоставимым: по составу продавцов и покупателей, по условиям обращения товара, по условиям доступа на рынок и по применению основных методов государственного регулирования (в том числе налогового и таможенно-тарифного). Проблема, однако, не в том, что выдвигается слишком много критериев сопоставимости, а в том, что она понимается в основном как бинарная характеристика: рынок бывает либо сопоставимым, либо нет.

В некоторых случаях жесткие критерии отнесения рынка к сопоставимым можно объяснить задачами, которые ставит государственная политика. В первую очередь это относится к внутренним рынкам, на которых действуют компании-экспортеры. На российских рынках, где экспорт сочетается с отсутствием конкуренции между поставщиками на внутреннем рынке, продавцы нередко пытаются установить более высокие цены, чем при экспортных поставках. Это соответствует модели ценовой дискриминации третьего типа. Российские антимонопольные органы стремятся предотвратить подобную практику, применяя нормы о незаконности монопольно высокой цены. Отметим двойственность позиции антимонопольных органов: в некоторых случаях они избегают сопоставлять цены на российских рынках с экспортными или ценами на зарубежных рынках на основе тезиса о несопоставимости указанных рынков; в других — напротив, трактуют различие цен для отечественных и зарубежных покупателей как *дискриминацию*, что заведомо предполагает квалификацию заключаемых сделок как эквивалентных.

<sup>11</sup> Шаститко А. «Сопоставимые рынки» как инструмент антимонопольной политики // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 96–109.

Пример *первого* подхода — дело против производителей хлористого калия. Проанализировав структуру соответствующего российского рынка и назначаемые производителями цены, ФАС признала, что действия ОАО «Сильвинит» — установление монопольно высокой цены на хлористый калий для внутреннего рынка — противоречат закону «О защите конкуренции»<sup>12</sup>.

В Арбитражном суде г. Москвы<sup>13</sup> решение антимонопольного органа было оспорено на том основании, что для признания цены на товар монопольно высокой необходимо одновременное выполнение двух условий: превышение ею а) цены, существующей на такой товар на сопоставимом товарном рынке; б) суммы необходимых для его производства и реализации расходов и прибыли. ФАС, в свою очередь, не доказала превышение цены производимого ОАО «Сильвинит» товара над ценой, существующей на сопоставимом рынке.

Антимонопольный орган подал кассационную жалобу, аргументируя свою позицию тем, что для признания цены товара монопольно высокой достаточно удовлетворить второй критерий, если выявить сопоставимый рынок не представляется возможным. ФАС проанализировала конкурентную среду на рынке хлористого калия, определив продуктовые границы рынка товара «хлористый калий» и его географические границы, охватывающие всю территорию Российской Федерации. Сопоставимый рынок по количеству продаваемого за определенный период товара, составу покупателей или продавцов товара и условиям доступа на территорию РФ не был выявлен. Это объяснялось тем, что только два общества (ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий») занимают внутренний товарный рынок хлористого калия, а его мировой рынок не может быть принят в качестве сопоставимого, поскольку антимонопольный орган определял цену реализации хлористого калия на внутреннем рынке.

ФАС, признавая цену монопольно высокой, рекомендовала реализовывать продукцию на внутреннем рынке по более низкой цене, которая в то же время позволяет, по мнению ФАС, полностью покрывать издержки и обеспечивать необходимый для предприятия уровень прибыли. Учитывая, что данная цена реализации не была предметом надлежащей проверки суда первой инстанции, суд кассационной инстанции отправил дело на новое рассмотрение. Таким образом, в данном случае отказ от определения зарубежного рынка как сопоставимого позволил применить для квалификации назначаемых производителями хлористого калия цен только «бухгалтерский» подход — сопоставление цен с уровнем бухгалтерских издержек.

Пример *второго* подхода — дело ФАС против компании ООО «УГМК-Холдинг». Основанием для возбуждения дела послужило обращение в январе 2009 г. ОАО «Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов» в Свердловское УФАС России об установлении фиксированной надбавки к стоимости 1 т цинка, производимой ОАО «Электроцинк» и реализуемой «УГМК-Холдинг» в январе 2007 — декабре 2008 г. Цена, по которой «УГМК-Холдинг» реализует цинк российским потребителям, формируется в соответствии с общемировой практикой на базе биржевых котировок Лондонской биржи металлов, к которым применяется премиальный коэффициент. В процессе реализации цинка российским потребителям в указанный период «УГМК-Холдинг» повышал цену путем установления дополнительных надбавок, но формула цены при заключении договоров на поставку цинка на экспорт их не содержала. По мнению ФАС, в действиях «УГМК-Холдинга» содержатся признаки нарушения п. 6 (*экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен на один и тот же товар*) и п. 8 (*создание дискриминационных условий*) ч. 1 ст. 10 ФЗ № 135.

В этом деле при анализе конкурентной среды ФАС использовала практически полный спектр инструментов, предлагаемых Порядком-2006, продемонстрировав высокий уровень квалификации. Для анализа выбран продолжительный временной интервал (с января 2007 по декабрь 2008 г.). Приведено обоснование определения

<sup>12</sup> Решение ФАС РФ от 23.04.2007 г. по делу № 1 10/11-07.

<sup>13</sup> Арбитражный суд г. Москвы, дело А40-33466/07-120/170, решение от 22.10.2007 г.

продуктовых и географических границ рынка, показатели концентрации рассчитаны с учетом экспортно-импортных потоков, дана экспертная оценка барьеров входа и состояния конкуренции на рынке.

Проанализировав назначаемые с начала 2007 по конец 2008 г. цены, антимонопольная служба пришла к выводу, что со стороны «УГМК-Холдинга» имело место злоупотребление доминирующим положением на рынке цинка. Результатом стало ограничение конкуренции путем экономического, технологического и иным образом не обоснованного установления различных надбавок при заключении договоров на поставку цинка, а также создания дискриминационных условий для российских потребителей при поставке цинка, выразившихся в установлении дополнительных надбавок и более высоких цен по сравнению с назначаемыми для иностранных потребителей. Иными словами, в этом случае поставки одних и тех же производителей на российский и зарубежный рынок интерпретировались как продажи на сопоставимых рынках.

Сделаем несколько замечаний о самом подходе к сопоставлению условий поставок на отечественные и зарубежные рынки. Вопрос о сопоставимости/ несопоставимости целевых рынков и, следовательно, выборе инструмента для обеспечения конкуренции на российских рынках можно было не решать в принципе. Уровень цен на этих рынках (и возможности конкуренции) зависит от проводимой внешнеторговой политики. Отмена всех импортных ограничений в некоторых случаях позволила бы создать конкуренцию на внутренних рынках. Если главная цель — снизить внутренние цены, то можно применять экспортные пошлины. Другое дело, что выигрыш от поддержания конкурентоспособности отечественных продавцов на глобальных рынках может превосходить (на самом деле, или, по крайней мере, в восприятии политиков) издержки от высоких цен на внутреннем рынке.

В любом случае принципиальный подход к каждому конкретному рынку можно реализовать, не прибегая к антимонопольным запретам. Пытаться сохранить рыночную власть крупных экспортеров с помощью импортных тарифов и одновременно преследовать их же за назначение «слишком высоких» цен по меньшей мере нелогично. При сопоставлении издержек и выгод от применения разных мер экономической политики более предпочтительно использовать таможенно-тарифные ограничения, чем де-факто регулировать внутренние цены. Если продолжать использовать для борьбы с высокими ценами доктрину монополии высоких цен на отечественных рынках, квалифицируемых как не имеющие сопоставимых рынков за рубежом, то методический подход к этим делам может отрицательно сказаться на экономическом анализе в российском антитрасте с точки зрения как установленных стандартов, так и степени их соблюдения.

\* \* \*

Несмотря на неполноту и фрагментарность, изучение даже небольшого числа примеров экономического анализа в делах о нарушении антимонопольного законодательства позволяет сделать несколько выводов.

1. В таких делах анализ структуры рынка преобладает над анализом собственно поведения его участников. Это наглядно демонстрирует влияние на практику экономического анализа традиций Порядка-2006, который сосредоточен именно на исследовании структуры рынка.

2. Среди компонентов экономического анализа, предусмотренных Порядком-2006, для целей не только обвинения, но и защиты наиболее активно используется определение продуктовых и географических границ рынка. Реже всего для квалификации положения продавцов и предположительной модели стратегического взаимодействия между ними применяется анализ барьеров входа. В большинстве рассмотренных дел основой для характеристики конкуренции выступают в первую очередь показатели концентрации рынка.

3. В рамках квалификации поведения участников рынка крайне редко используется сопоставительный анализ, причем не только обвинением, но и защитой.

Указанные особенности экономического анализа в делах о нарушении антимонопольного законодательства имеют несколько объяснений:

- общий тренд российского антимонопольного законодательства, связанный с поиском признаков его нарушения на основе характеристик не поведения, а структуры рынка;

- искусственное усложнение ряда доктрин в российском антимонопольном законодательстве, затрудняющее их плодотворное применение (в первую очередь понятие сопоставимых рынков);

- склонность российского антимонопольного органа и судов применять нормы антимонопольного законодательства буквально, не обращая внимания на содержание конкретной ситуации. В результате усилия обвинения и защиты смещаются в сторону доказательства формального соответствия положения и поведения участников нормам закона. В этом контексте экономический анализ оказывается скорее вредным, чем полезным, поскольку усложняет поиск «безопасной гавани» для продавца.

4. В некоторых случаях содержание собственно методических документов ограничивает возможности экономического анализа либо запутывает исследователя. В качестве примера первого эффекта можно привести требование выбрать единый временной период исследования рынка для анализа как кратко-, так и долгосрочных тенденций его развития; в качестве примера второго — определение барьеров входа, в котором смешаны разные подходы.

Антимонопольные органы, представители продавцов и суды постепенно будут усваивать некоторые полезные приемы экономического анализа. Однако для решения ряда проблем необходимо существенно изменить содержание и антимонопольного законодательства, и общего подхода к методам конкурентной политики.

*А. ГОЛУБЕВ,  
доктор экономических наук, профессор,  
проректор по научной и инновационной работе  
Российского государственного аграрного университета —  
МСХА имени К. А. Тимирязева*

### ЭКОНОМИКА КАК ОРГАНИЗМ

Разразившийся как гром среди ясного неба мировой финансовый кризис показал несостоятельность экономической теории и методологии: они в очередной раз не сумели предугадать рукотворную катастрофу. Наверное, можно осуждать современных ученых-экономистов, оказавшихся не способными предвидеть ход событий. Справедливости ради отметим, что изучением природы кризисов занимались лучшие умы человечества<sup>1</sup>, но им так и не удалось придать прогностическую силу своим теоретическим положениям. Чтобы избежать подобной недальновидности, можно уподобить экономику живому организму, а не механизму, как принято считать. По своему устройству экономика в целом гораздо ближе к живому существу, чем к мертвой машине. Разумеется, управлять организмом, как часами, нельзя, поскольку он соткан из живой материи, состоящей из миллиардов клеток: каждая из них играет свою роль и особым образом связана с другими клетками и всем организмом.

#### Экономика подобна организму

На протяжении тысячелетий люди направляли огромные материальные и интеллектуальные ресурсы на изучение человеческого организма, чтобы лучше и эффективнее управлять им, подавляя недуги и продлевая жизнь. Но до сих пор, даже располагая сверхсовременным оборудованием и сверхчувствительной аппаратурой, мы его познали недостаточно. Еще сложнее дело обстоит с экономикой, «тело» которой образует огромная масса предприятий, бирж, банков, всевозможных организаций и неисчислимых связей, возникающих между ними в процессе деятельности.

---

<sup>1</sup> См., в частности: *Маркс К.* Капитал. Т. 1. М.: Изд-во политической литературы, 1984; *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1988; *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.



Несмотря на разноплановость и разнонаправленность этих элементов, каждый из которых имеет сложную структуру, все они связаны между собой бесчисленными отношениями, в значительной степени определяющими эффективность работы отдельных составляющих экономических систем и экономики в целом. С усилением глобализации данные связи многократно усложняются, создавая паутину тончайших взаимозависимостей экономической мегасистемы. Об этом свидетельствуют реакции агентов экономики на, казалось бы, не связанные с реальным производством явления. В качестве таковых зачастую выступают смерть или болезни правителей, победы или поражения полководцев, новые географические открытия и научные достижения и др.

Экономика соткана из огромного количества нитей, каждая из которых подобна нерву, сигнализирующему о состоянии того или иного органа. Но в отличие от реакции живого организма импульсы в экономике не всегда видны, по крайней мере сначала, и требуются интуиция или искусство предвидения, чтобы предугадать возможное воздействие какого-либо события на состояние экономики страны или отдельного предприятия. В связи с этим Р. Коуз отмечал, что мы много знаем об отдельных фактах, способах производства и технологиях, но не знаем, как реально работает экономика, какими связями обусловлены сложные элементы ее системы, как устроено ее «тело»<sup>2</sup>.

Уподобление экономики организму помогает лучше понять природу многих явлений, в том числе кризисных, которые не были предугаданы заранее, а детально изучены лишь после того, как они произошли. Очевидно, по аналогии с медициной (где самый точный диагноз болезни устанавливает патологоанатом) в экономике произошедшие события можно точно описать, проанализировав свершившийся факт. Это не означает невозможности предвидеть ход экономического развития. Но чтобы как можно лучше не только предугадать, но и спрогнозировать сценарий экономической динамики, необходимо значительно расширить набор методов и инструментов, используемых в анализе.

В настоящее время основной упор делают на совокупность статистических и математических методов, широко применяемых на всех уровнях управления. При всей логике и наглядности математического аппарата он не в состоянии с достаточной точностью описать и достоверно спрогнозировать ход экономических процессов. Наряду с ним нужно использовать методы, хорошо зарекомендовавшие себя в других науках, например в биологии (генеалогический, близнецовый, цитогенетический и др.)<sup>3</sup>. Кстати, некоторые западные представители эволюционного направления в экономической теории проводили аналогии между хозяйственными и биологическими изменениями, уподобляя совокупность фирм популяцию и т.п.<sup>4</sup>

В экономике любой общественно-политической системы существуют объективные социальные феномены, передающиеся из века в век

<sup>2</sup> Coase R. The New Institutional Economics // American Economic Review. 1998. Vol. 88, No 2. P. 73 (Papers and Proceedings).

<sup>3</sup> Дубинин Н. И. Генетика и человек. М.: Просвещение, 1978.

<sup>4</sup> Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

независимо от желания и воли даже всемогущих правителей. К ним относятся общие экономические законы, действующие с таким же постоянством, как закон всемирного тяготения. При любом политическом строе каждый здравомыслящий производитель, будь то предприниматель-рыночник или директор социалистического предприятия, стремится затратить средств меньше, а выручить денег как можно больше. Свидетельством экономического постоянства служит простое и расширенное воспроизводство, осуществляемое подобно тому, как воспроизводит себя природа в живых организмах.

Перспективы экономики во многом обусловлены зависимостью от характера предшествующего развития (*path dependence*): созданной материально-технической базы, доминирующих в обществе трудовых традиций и навыков и т. д. Скажем, широкое распространение при советском строе крупных производств в значительной степени определило не только масштабы выпуска продукции, но и «неповоротливость» предприятий, их слабую восприимчивость к инновациям по сравнению с малыми формами хозяйствования.

Проведение модернизации в нашей стране в существенной мере зависит от того, способна ли старая инфраструктура обеспечить переход на новый технологический уровень развития. В любом случае определенная предначертанность экономической динамики сродни генетической предрасположенности: она играет роль своеобразного технологического скелета.

Кроме того, на развитие экономики влияют укоренившиеся в обществе формальные и неформальные институты. На это обратил внимание В. И. Ленин, рассматривая прусский (юнкерский) и американский (фермерский) пути развития капитализма в сельском хозяйстве России<sup>5</sup>. По его мнению, главным тормозом распространения капитализма в нашей стране выступало феодальное наследие, проявившееся не только в помещичьем землевладении, но и в общинном землепользовании. С данным утверждением согласуется позиция Д. Норта, который отмечал труднопреодолимые различия между странами Латинской Америки, перенявшими институты отсталой Испании, и государствами Северной Америки, унаследовавшими более передовые английские институты<sup>6</sup>. Инерция социалистических институтов наблюдается и в современной российской экономике<sup>7</sup>. Подобную зависимость от прошлого отмечают в своих работах многие представители институционализма<sup>8</sup>.

Разумеется, любые аналогии «хромают», и между экономикой и организмом есть существенные отличия. Так, в целом живой организм даже под воздействием больших и качественных трансформаций окружающей среды за последние столетия мало изменился, если не считать резко возросших нагрузок на человеческий мозг, вынужденный

<sup>5</sup> Ленин В. И. Собр. соч. 4-е изд. Т. 13. С. 195–394.

<sup>6</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. М.: Начала, 1997.

<sup>7</sup> Радыгин А., Энтов Р. Институциональные компоненты экономического роста // Вопросы экономики. 2005. № 11.

<sup>8</sup> Расков Д. Риторика новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. 2010. № 5.

осваивать за короткое время на порядки увеличившийся объем информации. Одновременно экономика совершила скачок в своем развитии, хозяйственные связи и зависимости многократно усложнились и все больше влияют на другие сферы нашего бытия, переплетаясь с ними. В целом экономика более изменчива, чем организм, хотя многие реакции в ней сродни живому существу. Нужно признать, что она — не только организм, поскольку внутреннее устройство живых существ во многом страхует и защищает жизненно важные функции<sup>9</sup>, чего нельзя сказать о хозяйственном механизме.

### **Генетические закономерности в экономике**

В сочетании неизменности и вариабельности экономика уподобляется живой природе, в частности растениям, повторяющим себя в новых поколениях. Иными словами, экономика обладает определенными генами, воспроизводящими с удивительным постоянством производственные отношения, которые в то же время не являются точной копией существующих хозяйственных связей. В экономике, как и в природе, наряду с повторением определенных качеств и пропорций возможны значительные отклонения, приобретающие порой форму мутаций. В ней постоянно происходят микроэволюционные процессы, чаще всего незаметно трансформирующие производственные отношения и совершенствующие производительные силы, что неизбежно приводит к макроэволюции, протекающей в течение длительного времени на больших пространствах.

Но во всех этих динамических процессах, несмотря на очевидные и неочевидные изменения, присутствуют, во-первых, сугубо постоянные явления (например, закон экономии рабочего времени), во-вторых, повторяющиеся с той или иной точностью элементы качества экономической среды. К последним относится воспроизводство экономической материи общества (материально-технической базы, рабочей силы и производственных отношений), которая, даже несмотря на революционные изменения, переносит свои элементы на новый виток развития человечества.

Можно сказать, что в основе непрерывного движения экономики лежит своеобразный негибкий стержень — ее объективные общие законы, вокруг которого, как вокруг Солнца, вращаются большие и малые небесные тела — экономические законы, присущие отдельным общественно-политическим формациям, а также изменяющиеся технологии производства и функции работников и т. п. В этом человеческое общество уподобляется природе. Об объективности общих законов экономики свидетельствует хотя бы неизбежность создания определенных правил экономического поведения, в частности возникновения денег как универсального товара.

Таким образом, в экономике всегда и всюду сохраняется постоянство, сравнимое с генами, повторяющими основные родительские свойства

---

<sup>9</sup> Шкроб М. А. Враги общества // Химия и жизнь. 2010. № 4.

в новых поколениях. Назовем их генами *первого* порядка. Постепенные изменения в экономике, характерные для отдельных общественно-политических формаций, где царствуют свои экономические закономерности, будем считать генами *второго* порядка. Более быстротечные перемены, происходящие, например, на отдельных предприятиях, — это гены *третьего* порядка.

Подобная картина наблюдается в природе, когда в новые поколения гены обязательно переносят основные конструкции субъекта (например, количество рук, ног, глаз и т. п.), что составляет сущность первого порядка. Передающиеся от родителей детям цвет и форма глаз, оттенки кожи и некоторые другие свойства можно считать действием генов второго порядка. Воспроизводство в новых поколениях отдельных черт предков, которые могут усиливаться или, напротив, исчезать либо трансформироваться в процессе роста и развития, целесообразно отнести к генам третьего порядка.

Разумеется, и в природе, и в экономике возможны мутации, когда отклонения приобретают сугубо принципиальный характер. Но, как и любое другое исключение, это лишь подтверждает правило. Кроме того, природу возникновения мутаций нужно тщательно исследовать, чтобы по возможности исключить в дальнейшем уродливые проявления, а также суметь вовремя увидеть развитие новых тенденций, которые надо усиливать.

Итак, *генетическая экономика — это наука о наследственности и изменчивости процессов в сферах общественного производства, распределения, обмена и потребления*. Ее следует понимать как науку о построении здоровой экономической конструкции хозяйствования. Чтобы эффективно управлять экономической системой, необходимо исследовать экономические гены, составляющие в совокупности основу продолжения и развития хозяйственного организма. Как и в природных организмах, здесь наблюдаются различные сочетания генов, образование геномов, нежелательные мутации. Но в отличие от природных экономические организмы требуют меньше времени для перестройки, поскольку люди обладают способностью осознанно (хотя и не всегда правильно) принимать решения и совершенствовать общественное устройство или повышать эффективность работы отдельного предприятия. Иными словами, в отличие от природы в экономике наряду с эволюционным развитием возможны и революционные изменения.

Вместе с тем совокупность *Homo sapiens* порой не способна принимать быстрые и эффективные меры, чтобы не допустить очевидных ошибок, даже если устранить их в принципе возможно. Так происходит, например, в сфере экологии: осознавая пагубность воздействия все возрастающего количества автомобилей на окружающую среду и людей, каждый человек в отдельности и государство в целом не в состоянии отказаться от них.

Одна из основных задач генетической экономики — исключить или, по крайней мере, ослабить негативное воздействие отдельных элементов на всю систему хозяйствования. Это можно сделать при помощи экономических мер, которые целесообразно разделить на три группы.

К *первой* мы относим те, что прививаются без особых сложностей, а степень их вживления в экономический организм прогнозируется с достаточной точностью. На государственном уровне это могут быть, например, меры по финансовой стабилизации, а на уровне предприятий — введение режима экономии, внедрение прогрессивных форм организации и оплаты труда и т. д.

*Вторую* группу составляют меры, которые могут приводить к неоднозначным результатам. На государственном уровне к ним нужно причислить, скажем, проведение денежной реформы или переоценку основных фондов.

К *третьей* группе относятся меры, «приживаемость» которых неопределенная, а результативность их действия трудно прогнозировать. К ним причислим различные управленческие решения, сопряженные с высоким риском, но в случае удачи сулящие значительную выгоду.

Зная механизм действия и представляя себе последствия принятия таких мер и привития отдельных экономических генов, можно целенаправленно строить нормально работающую конструкцию в масштабах всей страны или отдельного производства. Разумеется, при этом недопустим механический подход. Даже использование суперсовременных компьютеров и сложнейших вычислительных программ не гарантирует точного решения, поскольку в экономике сильны нелинейные зависимости, а синергию можно считать одним из основных качеств экономической системы.

Подобно живому хозяйственный организм вырабатывает естественную реакцию на привитие или отторжение тех или иных генов. Задача экономистов состоит в том, чтобы правильно определить настоящую потребность и привить наиболее необходимые и действенные из них. Кроме того, экономика не существует изолированно от других сфер жизни и подвержена влиянию природной и социальной сред, которые, в свою очередь, испытывают заметное воздействие экономики. Поэтому при построении хозяйственных механизмов нужно помнить об основополагающем принципе научного анализа — «все связано со всем».

## Генетическая экономика во времени и пространстве

Генетическая экономика действует во времени и пространстве и базируется на нескольких видах генетики: человека как агента производительных сил и производственных отношений; материально-технической базы, включающей технические средства и технологическое обеспечение; естественного базиса, предполагающего наличие и использование земельных ресурсов, недр, шельфов, и т. п. Каждый вид генетики подвержен изменению во временном и пространственном аспектах. Причем применительно к экономике в целом наблюдаются, по мнению Н. Д. Кондратьева, гораздо большие отклонения от привычного хода событий, чем в мире физико-химических явлений<sup>10</sup>. Схематично

<sup>10</sup> Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. М.: Экономика, 1999.

**Основные составляющие генетической экономики  
во времени и пространстве**

Пространственная генетическая экономика	Временная генетическая экономика	
	формационная генетика	технологическая генетика
Социальная генетика Национальная генетика Территориальная генетика	Объекты воздействия: трудовые ресурсы, производственные отношения	

проявление генетических изменений в экономической сфере можно представить следующим образом (см. табл. 1).

Пространственная генетика включает *социальную*, в которой действует свод гласных и негласных правил, обусловленных принадлежностью людей к определенному сословию или профессиональной группе. Например, переходя из одного сословия в другое или приобретая профессию, человек порой незаметно для себя меняет привычки, экономическое поведение, а затем — и образ жизни.

Обособленный элемент социальной генетики — деление по отраслевому признаку. В зависимости от того, в какой сфере трудится человек, он невольно вынужден считаться с правилами и порядками, которые там господствуют. Это накладывает отпечаток на внутреннее содержание и внешнее поведение человека, что определяет его потребности и запросы. Экономическое поведение людей во многом обусловлено определенным типом генетически врожденной психики<sup>11</sup>.

*Национальная генетика* также сказывается не только на характере и традициях людей, но и на их поведении в сфере производства. Зачастую именно национальные особенности формируют отношение граждан к труду.

Например, в Японии добросовестность и исполнительность работников, помноженные на высокие технологии, наряду с другими причинами обусловили быстрое экономическое процветание этого островного государства, почти лишенного полезных ископаемых. Конечно, определенную роль в выборе правильного пути развития сыграло и переключение на новую траекторию экономической динамики, когда вовремя были найдены подходящие формы и методы привнесения новых технологий в национальную экономику. Несвоевременность принимаемых мер может привести к нежелательным результатам, как, например, в Бразилии<sup>12</sup>.

Разумеется, на формирование национального менталитета оказывает влияние ряд факторов, в первую очередь природный. Очевидно, именно скудность естественных ресурсов на протяжении многих поколений выработала у японцев на генном уровне чувство бережного отношения ко всему окружающему, заставив их сначала выживать, а теперь и процветать в условиях нехватки природного сырья. Также можно предположить, что обилие земли, леса, полезных ископаемых во многом способствовало формированию уклада жизни россиян, привыкших испокон веков к тому,

<sup>11</sup> Ольшевич Ю. Экономическая теория и природа человека // Вопросы экономики. 2007. № 12.

<sup>12</sup> Полтерович В., Попов В. Эволюционная теория экономической политики // Вопросы экономики. 2006. № 7–8.

что у нас всего много. Природные условия диктовали правила поведения не только в быту, но и на производстве. Достаточно вспомнить подсечно-огневую и переложную системы земледелия, предполагающие истощение земли в процессе ее использования в одном месте, чтобы перейти на другое, предварительно уничтожив там лес.

Вместе с тем воздействие естественных факторов на формирование экономического поведения людей одной национальности происходит постепенно, на протяжении веков. Иначе как объяснить, что, находясь в одинаковых природных условиях с русскими, украинцами и казаками, поволжские этнические немцы, перебравшиеся в Россию еще при Екатерине Великой, до настоящего времени выгодно отличаются аккуратностью в быту и результатами своего труда.

Экономическое поведение людей в определенной степени объясняется *территориальной генетикой*. В зависимости от того, где человек проживает — в крупном городе или отдаленной деревне, меняются не только его поведенческие функции, но и образ мышления, что неизбежно отражается на способности к труду даже лиц одной национальности. В свою очередь, территориальная генетика сама зависит не только от климата и других естественных условий, но и от развития коммуникаций и других атрибутов среды обитания человека. Находясь в одной климатической зоне, но по-разному обустроенные и оснащенные, люди могут иначе строить экономические отношения и добиваться различных результатов. В то же время различия, определяемые характером территории, могут сглаживаться благодаря созданию искусственных условий, устраняющих или уменьшающих естественные неудобства.

Разновидности пространственной генетической экономики в действительности переплетаются, усиливая или, напротив, ослабляя взаимное воздействие на людей и, как следствие, на состояние экономики. Так, переход работников из одной социальной группы в другую, сопряженный с переездом в новый регион, может в корне изменить их отношение к труду, заставить иначе строить деловые связи, формировать материально-техническую базу.

Во временном аспекте следует выделить *формационную генетику*, предполагающую экономические изменения в зависимости от типа общественно-политических формаций, которым присущи особые производственные отношения и уровень развития производительных сил. Кроме того, можно говорить о наличии *технологической генетики*, включающей зависимость экономики от смены способов производства, меняющихся в масштабах одной общественно-политической формации либо, наоборот, охватывающих несколько формаций. Технологическую генетику характеризуют, например, «зеленая революция» или резкое обновление всей структуры производства, как в динамично развивающихся государствах Юго-Восточной Азии и Китае.

Вместе с тем подъем экономики может происходить по технологическим уровням (технологическим укладам<sup>13</sup>), когда осваиваются все более эффективные ресурсы и применяются прогрессивные приемы,

<sup>13</sup> Глазьев С. Ю. России необходимо формирование нового технологического уклада // Российские вести. 2009. 16 янв.

в совокупности составляющие принципиально новые производственные схемы. При этом, как считал академик Ю. В. Яременко<sup>14</sup>, процесс экономического роста не всегда согласуется с количественным наращиванием объемов производства.

Добавим, что различные технологические уровни могут присутствовать и влиять на экономические результаты в рамках одной общественно-экономической формации. Например, именно различие технологических уровней в бывшем СССР и Монголии в первую очередь обусловило разные экономические результаты в этих странах, имевших одинаковый политический строй. Огромное различие в результатах наблюдается во многих современных странах с рыночной экономикой.

Формационная и технологическая генетики в существенной мере определяют содержание производственных отношений, уровень материально-технической базы, разнообразные аспекты человеческого поведения и в целом степень экономического развития. Переход от одной общественно-политической формации к другой и от низкого технологического уровня к высокому может занимать разное время: от тысячелетий (от рабовладения к феодализму) до нескольких десятков лет (от капитализма к социализму и обратно или от примитивных технологий к прогрессивным).

### Порядки экономического постоянства

Поиск «генетического кода» многих современных процессов позволяет системно проанализировать их глубинные корни, постичь их суть. Например, обычно экономисты в качестве основополагающих причин инфляции называют сугубо экономические факторы: увеличение совокупного спроса и сокращение совокупного предложения<sup>15</sup>, рост себестоимости продукции<sup>16</sup>, дефицит товаров и услуг<sup>17</sup> и пр.<sup>18</sup> Но они не до конца объясняют ее истинную природу. На первый взгляд при нормальном состоянии экономики должна происходить не инфляция, а дефляция, так как по мере роста производительности труда и совершенствования технологий удельные издержки на производство единицы продукции устойчиво уменьшаются, что создает реальную основу для снижения цен на отдельные товары и всю их совокупность. Однако на деле во всех развитых странах со стабильным состоянием экономики наблюдается долговременная и устойчивая тенденция к росту цен.

Казалось бы, с экономической точки зрения налицо парадоксальная ситуация. Но данный парадокс становится вполне объяснимым, если привычные границы представлений об экономической сути явления распространить на экологическую сферу и социальную среду.

<sup>14</sup> Яременко Ю. В. Экономические беседы (записал С. А. Балаковский). М., 1993.

<sup>15</sup> Матвеева Т. Ю. Макроэкономика: Курс лекций для экономистов. М., 2001.

<sup>16</sup> Кравченко И. И. Причины инфляции в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 5.

<sup>17</sup> Осадчая И. Инфляция: суть, причины, формы проявления // Наука и жизнь. 2008. № 4.

<sup>18</sup> Лыкова Л. Причины и структура инфляционного процесса // Вопросы экономики. 1992. № 2.



Так, добывая полезные ископаемые, служащие исходной базой для любого материального производства, во все более сложных условиях, общество вынуждено платить дороже за нефть, газ, уголь и другие природные ресурсы, что неизбежно приводит к раскручиванию инфляционной спирали в дальнейшей цепи производственных связей. Кроме того, требуется все больше средств для предотвращения загрязнения окружающей среды, что удорожает производство продукции.

Вместе с тем по мере динамичного развития государство создает новые социальные блага для своих граждан, увеличивая размер пенсий, стипендий и пособий, предоставляя дополнительные льготы в жилищном строительстве, компенсацию стоимости проезда определенным группам населения и т. п. Увеличивается число людей, занятых в непроизводственной сфере, что сокращает количество работников, непосредственно создающих материальные блага. Все это в значительной степени обуславливает природу инфляции, причины которой относятся не только к сфере экономики.

С повторением экономической материи на генном уровне в процессе производства происходят непрерывные изменения, прежде всего под воздействием внешней среды. Согласно дарвиновской теории, конвейер эволюции в природе включается при изменении внешних условий жизни того или иного организма. Если условия обитания неизменны, то организм не проявляет и не развивает новые свойства, поскольку прежние уже приспособлены к условиям среды<sup>19</sup>. Так, в природе сохранились в неизменном виде на протяжении миллионов лет некоторые виды животного мира — акулы, кистеперая рыба, латимерии и др. В течение тысячелетий, по сути, не меняется основная форма товарного обмена в экономике — деньги.

В то же время изменения окружающей среды привели к появлению новых разновидностей животных и экономических отношений, истребив не приспособленные к ним формы в природе и экономике. Зато пережившие такие изменения организмы дают начало новым жизнестойким видам, что и стало двигателем эволюции. Но если в природе внешняя среда выступает единственным или, по крайней мере, определяющим фактором трансформации свойств материи, то в экономике изменения могут быть обусловлены внутренними импульсами. К ним, в частности, относится желание производителей получить максимум прибыли, что заставляет их модернизировать производство, искать более эффективные способы и методы управления бизнесом. Но чаще всего мутации в экономике происходят в результате серьезных потрясений в общественной жизни — революций, войн и т. д.<sup>20</sup>

Так, именно изменения макроэкономической политики государства в начале 1990-х годов заставили российских крестьян резко уменьшить поголовье скота и развивать зерновое производство, налаживать в хозяйствах переработку собственной продукции, заниматься приусадебным хозяйством. Стремлением людей получить больший

<sup>19</sup> Северцов А. С. Теория эволюции. М.: ВЛАДОС, 2005.

<sup>20</sup> Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России // Вопросы экономики. 2007. № 12.

экономический эффект обусловлено появлением новых форм развития производительных сил и производственных отношений не только в качестве защитной реакции на перестройку макроэкономической политики государства, но и при стабильном состоянии экономики.

Однако основным мотивом изменений в сферах производства, обмена и потребления служат внешние факторы: состояние макроэкономики, природно-климатические условия, социально-политическая обстановка в обществе. Некоторые из них могут вызывать большие по объему, быстрые по времени и точные по реакции экономические действия хозяйствующих субъектов. К таким событиям относится мировой финансовый кризис, в ходе которого одни предприятия разорились, другие оказались в выигрыше, третьим срочно потребовалась коренная перестройка, но все почувствовали на себе макроэкономические перемены.

Насколько постоянны экономические закономерности? Обязательны ли они для всех отраслей и общественно-политических укладов? В чем причина возникновения и развития экономических мутаций, дающих начало прогрессу или обрекающих на регресс целые народы? Очевидно, постоянными в экономике будут законы, наиболее часто повторяющимися — экономические закономерности, а менее повторяющимися — формы экономической организации производства. Представим данные зависимости в табличном виде, назвав их порядками экономического постоянства (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Отрасли (подотрасли) народного хозяйства	Порядки экономического постоянства			
	экономические законы	экономические закономерности	формы эконо- мической организации	формы собственности
Промышленность (машиностроение, химическая индустрия)	+	+	+-	+-
Сельское хозяйство (растениеводство, животноводство)	+	+	+-	+-
Транспорт (железно- дорожный, воздуш- ный, автомобильный, водный)	+	+	+-	+-
Энергетика (гидро- энергетика, атомные станции и др.)	+	+	+-	+-

Очевидно, различные отрасли не одинаково реагируют на отдельные порядки экономического постоянства. Безусловно, и промышленность, и сельское хозяйство, и транспорт будут испытывать воздействие экономических законов. Однако формы экономической организации — оплата труда, типы предприятий, виды экономических взаимоотношений — не могут быть одинаковыми во всех отраслях. Но те из них, которые хорошо зарекомендовали себя в одних отраслях, как правило, переносятся в другие. Так, хозрасчет и арендные отношения, возникнув

в промышленности, затем стали распространяться в сельском хозяйстве и на транспорте. Это можно сказать и о формах собственности.

Применение в научном анализе порядков экономического постоянства позволяет вовремя заметить новые экономические явления в одних отраслях, чтобы наиболее эффективные из них быстро внедрить в другие. Подобное проявление закономерностей в экономике сродни генетической наследственности. При помощи данного подхода можно в принципе управлять процессами в экономике, делая желательные экономические явления доминантными, а нежелательные — рецессивными<sup>21</sup>.

\* \* \*

Сформулируем некоторые аксиомы генетической экономики.

1. В основе всех хозяйственных систем лежат объективные законы экономики, формирующиеся под влиянием экономической, экологической и социальной среды и действующие независимо от воли и желания людей.

2. Даже в условиях социальной и политической стабильности возникают новые формы производственных отношений, которые могут в определенные периоды приводить к революционным изменениям в экономической сфере.

3. В экономике неизбежны мутации, ведущие к случайным изменениям систем хозяйствования и неожиданным результатам. Эти мутации выступают не только двигателем общественной эволюции, но и причиной становления и развития принципиально новых форм хозяйствования. Причем в отличие от природы их селекция в силу осознанного выбора людей происходит гораздо быстрее.

4. В экономике во многом действуют те же закономерности, что и в живой природе. Поэтому для изучения экономических процессов необходимо наряду с иными применять методы, используемые в биологии и других естественных науках.

5. Эволюционные изменения в экономике носят необратимый характер. Развитие экономики в ходе постепенной эволюции производственных отношений и производительных сил исключает абсолютное повторение пройденного пути.

6. Объективно оценить экономические явления невозможно без учета экологических и социальных факторов. Многие процессы в экономике берут свое начало в других сферах, поэтому поиск генетических основ анализируемых явлений следует вести, выходя за рамки привычного экономического анализа.

Разумеется, этот методологический инструментарий необходимо дополнять и совершенствовать. Но, используя наряду со статистическим и математическим аппаратами анализа экономических явлений методы, хорошо себя зарекомендовавшие при изучении живых организмов, можно значительно повысить эффективность познания сложнейшей системы — экономики — во всех ее формах и проявлениях.

<sup>21</sup> См. подробнее: Голубев А. В. Генетические закономерности в агроэкономике. Саратов: СГАУ имени Н. И. Вавилова, 2001.

*И. МАЛЬЦЕВА,  
кандидат экономических наук,  
директор Центра по сотрудничеству  
с Францией, Канадой и франкоязычными  
странами Европы НИУ–ВШЭ,*

*С. ЕФРЕМОВ,  
аналитик Центра по сотрудничеству  
с Францией, Канадой и франкоязычными  
странами Европы, стажер-исследователь  
Института развития образования НИУ–ВШЭ*

### **ФРАНКО-РОССИЙСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ГОДА ФРАНЦИИ В РОССИИ**

В рамках мероприятий, приуроченных к году Франции в России, в Высшей школе экономики состоялась конференция «Экономика, политика, общество: новые вызовы, новые возможности». В работе конференции приняли участие ученые, эксперты и практики государственного управления и бизнеса из России и Франции, в том числе научные сотрудники и преподаватели ведущих российских и французских университетов. Ключевой темой конференции стало построение экономики инноваций и общества знаний как основ долгосрочной стабильности и устойчивого развития страны и социума. Какую роль может сыграть Франция в модернизации российской экономики?

Сегодня Франция является одним из крупнейших инвесторов в России и входит в первую десятку стран по объему инвестиций в российскую экономику. По данным правительства РФ, объем французских инвестиций в российскую экономику в 2009 г. составил 10 млрд долл. По итогам первого квартала 2010 г. объем французских прямых инвестиций составил 2,2 млрд долл., а торговый оборот вырос на 33%. В России работают 400 крупнейших французских компаний.

Наиболее интенсивно сотрудничество развивается в аэрокосмическом секторе, энергетике, фармацевтике и химической промышленности, в инфраструктурных проектах, в автомобильной и электронной промышленности, производстве электрооборудования, строительстве железнодорожного подвижного состава. Это сотрудничество сейчас трансформируется: от отношений «клиент-поставщик» российские и французские предприниматели переходят к реальному партнерству, где каждая из сторон извлекает выгоду из опыта и преимуществ партнера. Примером такого партнерства может слу-

жить совместная разработка регионального пассажирского самолета «Сухой Суперджет 100»<sup>1</sup>, ракетносителя «Союз», серии спутников связи «Экспера» и «Ямал», строительство завода «ПСА Пежо-Ситроен».

В связи с этим важен переход французской компании «Эр Ликид», контролирующей пятую часть мирового рынка технических газов, от торговли с Россией к производству совместно с компанией «Северсталь», имеющей сталелитейные заводы во Франции, необходимых для металлургии технических газов. Построенная на предприятии воздухоразделительная установка — самая крупная в мире<sup>2</sup>.

Международная группа «Сафран» занимает серьезные позиции на российском рынке высоких технологий. В авиакосмической промышленности она занимается двигательными системами для самолетов, вертолетов, баллистических ракет и пусковых установок. В оборонном комплексе «Сафран» занимается оптоэлектроникой, навигацией, программным обеспечением, а также созданием технологий идентификации, электронных документов, биометрии, карт с микрочипами.

Группа «Вэнси», мировой лидер в своей области, примет участие в строительстве автомагистрали Москва — Санкт-Петербург. При создании современной инфраструктуры нельзя обойтись без системы современных рыночных институтов, концессионного управления, новой тарифной политики, особой маркетинговой политики по привлечению потребителей, как на железные, так и на платные автомобильные дороги. У французов здесь огромный опыт<sup>3</sup>. Не менее важен и опыт Франции в строительстве высокоскоростных поездов (TGV). Так, группа «Альстом» получила заказ на строительство четырех поездов для дороги Санкт-Петербург — Хельсинки. «Альстом» и Трансмашхолдинг создали инженерный центр для разработки и передачи новейших технологий<sup>4</sup>.

В энергетике от простых поставок нефти и газа стороны переходят к совместной работе на рынках третьих стран: французские компании участвуют в трансъевропейских газопроводах «Северный поток» и «Южный поток». Компания «Дрессер-Ран» поставляет компрессорное и турбинное оборудование для нефтяной, газовой, нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. Благодаря модульной конструкции компрессоров «Датум» можно сократить время простоя, что позволяет увеличивать экспорт газа.

Перспективное направление современной экономики — энергоэффективность и энергосбережение, в первую очередь в сфере ЖКХ. В Москве открыла свое представительство группа «Далькна», которая активно работает над внедрением новейших технологий в этом секторе, включая системы отопления и водоснабжения.

Важными направлениями сотрудничества остаются здравоохранение и фармацевтика. Группа «Санофи-Авентис» имеет диверсифицированный портфель рецептурных лекарственных средств, товаров для здоровья, «дженериков» (нефирменных лекарств) и вакцин, активно занимается разработкой и производством инновационных препаратов для лечения диабета, сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. Группа приобрела завод «Биатон Восток» по производству инсулина и других противодиабетических препаратов. Улучшение качества лечения пациентов в России — одна из задач компании, которая

<sup>1</sup> [www.elysee.fr/president/les-dossiers/economie/politique-industrielle/industrie/vernnon-14-decembre-2010/politique-industrielle-de-la-france-et-avenir-de.10237.html](http://www.elysee.fr/president/les-dossiers/economie/politique-industrielle/industrie/vernnon-14-decembre-2010/politique-industrielle-de-la-france-et-avenir-de.10237.html).

<sup>2</sup> [www.airliquide.com/fr/rss/russie-signature-dun-nouveau-contrat-majeur-avec-severstal.html](http://www.airliquide.com/fr/rss/russie-signature-dun-nouveau-contrat-majeur-avec-severstal.html).

<sup>3</sup> [www.vinci.com/vinci.nsf/fr/communiqués/pages/20101006-1834.htm](http://www.vinci.com/vinci.nsf/fr/communiqués/pages/20101006-1834.htm).

<sup>4</sup> [www.alstom.com/transport/fr/actualités-et-événements](http://www.alstom.com/transport/fr/actualités-et-événements).

проводит масштабные образовательные программы во всех терапевтических областях. Она организовала в России более 190 центров по лечению эпилепсии.

Не менее важную роль играют перекрестные инвестиции. Так, группа «Тоталь» подписала соглашение с российской компанией «Новатэк» о создании СП для разработки газово-конденсатного месторождения на Ямале. И «Тоталь» уступила «Лукойлу» 45% своих акций в голландском нефтеперерабатывающем заводе «ТРН». «Альстом транспорт» владеет сейчас 25% в российской группе «Трансмашхолдинг». Достигнуты договоренности между «Электрисите де Франс» и «Интер РАО ЕЭС».

Но чтобы двигаться дальше, необходимо развивать новые формы экономических отношений, поощряя инвестиции в инновационные проекты. В контексте модернизации российской экономики интересен опыт Франции по созданию инновационной инфраструктуры, технопарков, полюсов конкурентоспособности с участием бизнеса, научных центров и университетов, а также опыт по коммерциализации последних научных разработок. С этой целью была создана франко-российская группа по инновациям, заседание которой прошло в технопарке «София—Антиполис».

В построении экономики знаний участвуют три наиболее значимых агента: университеты, бизнес, научные учреждения. Качество инновационной среды зависит от государственной политики, которая должна опираться не только на показатели экономической эффективности (включая бюджетирование, антимонопольную политику, поддержку конкуренции, участие в международных торговых союзах и организациях), но и на показатели развития науки. От степени и качества взаимодействия перечисленных акторов в заданных государством институциональных условиях зависит наукоемкость и конкурентоспособность развитых экономик.

На пути интеграции акторов инновационной экономики большинство европейских стран переходят к системе финансирования науки и технологического развития, направленной на развитие исследовательской инфраструктуры. Речь идет о лабораториях, местах расселения ученых, архивах, библиотеках, базах данных, обсерваториях, высокоскоростных сетях передачи данных и сверхмощных компьютерах и т. д. Существенным преимуществом такой инфраструктуры выступает наличие центров компетенций, которые способствуют диффузии технологий, распространению знаний и ноу-хау через исследовательские сети.

В развитии исследовательской инфраструктуры (ИИ) в Европе можно выделить несколько важных тенденций.

Во-первых, ИИ становится все более «нематериальной»: глобализация исследований, необходимость совместной работы ученых из разных стран требует развитых информационных и коммуникационных сетей. Во-вторых, механизм финансирования науки и ИИ сдвигается в сторону государственно-частного партнерства, а значит, требуется более тщательная оценка инвестиций. В-третьих, исследования становятся все более междисциплинарными. Эти тенденции представляют собой одновременно существенные экономические вызовы при создании ИИ: преодоление фрагментарности исследовательских усилий в Европе; совершенствование качества управления, предоставляемых услуг, расширение доступа к ним; решение проблемы растущих издержек и сложности проводимых исследований (как с точки зрения содержания самих исследований, так и с точки зрения форм организации); развитие и использование возможностей электронной инфраструктуры.

Модели развития и финансирования ИИ сложились в значительной степени на основе опыта создания технопарков и полюсов конкурентоспособности

во Франции, которая играет важную роль не только в общеевропейском развитии, но и в определении приоритетов европейской научно-технической политики. Полюса конкурентоспособности — это объединение производственных, образовательных и исследовательских центров на определенной территории.

Финансовая поддержка полюсов осуществляется несколькими способами: предоставление кредитов различными министерствами и ведомствами; финансирование по линии государственных агентств; уменьшение налогового бремени и социальных выплат; дотации из региональных бюджетов. Фискальные льготы предусматривают освобождение от налога на прибыль в течение первых трех лет. Ставка в последующие два года составит лишь 50% от суммы налога. Действует полная отмена ежегодных паушальных сборов, в ряде случаев освобождают от уплаты налога на недвижимость. Но совокупные льготы не должны превышать 100 тыс. евро для каждого предприятия.

Проекты в рамках полюсов подразделяются на три категории: фундаментальные исследования, которые курирует Национальное агентство по науке; проекты промышленного развития, финансируемые за счет фондов предприятий, которые формируются на основе вкладов отдельных министерств; индивидуальные новаторские проекты малого и среднего бизнеса, которые рассматривает агентство OSEO<sup>5</sup>. Агентство промышленных инноваций курирует наиболее масштабные начинания, объем которых превышает 10 млн евро.

Государство всячески поддерживает фундаментальную науку и прикладные исследования. Воплощением этой политики стало создание исследовательских объединений специалистов из университетов, высших школ и лабораторий<sup>6</sup>.

В контексте российского опыта создания и поддержки исследовательской инфраструктуры можно сделать несколько важных выводов. Принципиальная проблема для России — довольно архаичная институциональная структура науки: 90% финансовых ресурсов, направляемых на НИОКР, концентрируется в различных НИИ и КБ, а доля университетов и промышленных предприятий крайне мала. Такой структуры расходов на науку нет ни в одной развитой стране. При этом распределение средств осуществляется преимущественно по смете — пропорционально числу научных сотрудников и независимо от результативности исследований.

Минэкономразвития готовит стратегию инновационного развития России. Предполагается сместить государственную поддержку от НИИ к конкретным исследовательским коллективам, однако здесь возникает несколько вопросов. Во-первых, не понятна судьба остальной части НИИ. В России существует более 2 тыс. государственных научных учреждений. Во-вторых, сомнительны устойчивость и жизнеспособность научных коллективов, которые будут проходить процедуру отбора.

В связи с этим есть предложение финансировать отдельные научные «команды» специальным образом, наделив их статусом федеральных лабораторий. Один из вариантов — рассмотреть возможность создания рамочных исследовательских центров, специализированных в разных областях науки, где могут концентрироваться передовые лаборатории, предоставлять им оборудование, помещения, инфраструктуру. Очевидно, что данный вариант отвечает европейским принципам научно-технологического развития, которые, впрочем, к этому не сводятся.

<sup>5</sup> Организация поддержки малых и средних предприятий ([www.oseo.fr/partenaires/international/les\\_partenariats\\_technologiques\\_bilateraux](http://www.oseo.fr/partenaires/international/les_partenariats_technologiques_bilateraux)).

<sup>6</sup> [www.gouvernement.fr/gouvernement/investissements-d-avenir-lancement-de-l-appel-a-projets-laboratoires-d-excellence](http://www.gouvernement.fr/gouvernement/investissements-d-avenir-lancement-de-l-appel-a-projets-laboratoires-d-excellence).

В построении экономики знаний и становлении исследовательской инфраструктуры важнейшую роль играет также способность частного сектора, частных предприятий принимать участие в разных этапах исследовательской деятельности государства, университетов и НИИ. Потенциал инновационной активности, а также институциональные возможности предприятий России и Франции в этом отношении сильно различаются.

Технологическими инновациями в России занимается только 10% предприятий. Шанс стать конкурентоспособными на мировых рынках имеют пока менее 1% компаний. Большинство предприятий, которые считаются инновационными, на самом деле занимаются воспроизводством уже существующих технологических решений: 40% осуществляют лишь технологические заимствования, приобретая за рубежом машины и оборудование. Еще 45% имитируют инновации — покупают технологии в виде патентов или лицензий. Создают новые знания и пытаются конкурировать на российских рынках 8% компаний. Инноваторов, стратегия которых позволяет выходить на глобальный рынок, не более 7%<sup>7</sup>.

Проблема российской инновационной политики также состоит в том, что, с одной стороны, в России много инструментов, существующих в развитых странах: налоговые льготы, технопарки, особые экономические зоны. Но содержание этих механизмов в российской и международной практике различается. Деятельность технопарков нередко оборачивается сдачей в аренду помещений, в особых экономических зонах мало реальной инновационной активности, за налоговыми льготами предприятия не обращаются, потому что не могут доказать свою «инновационность».

С другой стороны, эти инструменты не образуют целостную систему. Меры поддержки не всегда принимаются вовремя и не всегда адекватны актуальным потребностям. Существует масса барьеров между различными участниками инновационной системы — наукой и вузами, наукой и производством.

Важную роль в инновационном развитии играет поддержка исследовательских лабораторий и коллективов, действующих на базе университетов. Практически все французские университеты получают государственные дотации. К примеру, бюджет университета Париж 1 Пантеон Сорбонна составляет 200 млн евро, при этом на негосударственное финансирование приходится примерно 7 млн. Сейчас университеты Франции пытаются расширить частное финансирование, подписывают исследовательские договоры с компаниями, что позволяет повысить не только актуальность проводимых исследований, но и интерес частных компаний инвестировать в деятельность профильных лабораторий и институтов, действующих на базе университетов.

Одним из ключевых источников финансирования фундаментальной науки во Франции остается государство, которое, однако, предпринимает законодательные попытки обеспечить институциональную среду, способствующую росту инноваций в частном секторе, увеличивая частное и университетское финансирование и участвуя в проведении НИОКР. Формируются полюса конкурентоспособности, происходит укрупнение и слияние вузов, создаются образовательно-производственные кластеры и образовательно-научные платформы. Степень участия частного сектора в финансировании НИОКР во многом зависит от фазы экономического цикла: на спаде предприятия снижают рискованные инвестиции, включая финансирование НИОКР. Общая

<sup>7</sup> Гохберг Л. М. Бизнес льготы не берет // Российская газета. Федеральный выпуск. 28 окт. 2010.



устойчивая тенденция перехода от государственного к частно-университетскому финансированию и проведению НИОКР во Франции сохраняется.

В России также принято законодательство в данной сфере, в частности постановление Правительства от 9 апреля 2010 г. № 218<sup>8</sup> призвано помочь вузам и научным учреждениям создавать малые инновационные предприятия. Им разрешено вносить в их уставный капитал свои средства. Однако правовая коллизия заключается в том, что это запрещено Бюджетным кодексом, потому многие вузы воспользоваться законом не могут. Более того, вузы, которые преобразуются в автономные учреждения, выйдут из-под юрисдикции закона о малых инновационных предприятиях.

Другой важный элемент построения экономики знаний, связывающий всех акторов и выступающий одним из инструментов достижения поставленных научно-технологических целей, — коммерциализация, которая помогает довести новые идеи до рынка. Разделение финансирования исследований между частным и государственным секторами зависит от экономической и социальной модели каждого государства, а также от структуры промышленности. Крупные промышленные компании понимают, что они должны инвестировать в ИР, чтобы обеспечить экономику новыми продуктами. Малым и средним предприятиям это делать сложнее. Во Франции с этой целью разработана специальная налоговая политика, направленная на поддержку вложений малых и средних предприятий в научные разработки.

Очевидно, Франция может помочь не только Европе в определении общих научно-технических приоритетов, но и России в совершении технологического прорыва. В декабре 2010 г. между двумя странами была подписана декларация о партнерстве для модернизации.

В заключение следует отметить, что из всех видов инноваций (продуктовые, организационно-управленческие, технологические) наиболее перспективны как в России, так и во Франции именно технологические инновации, к которым относятся наиболее динамично развивающиеся направления: программное обеспечение и производство оборудования. Кризис внес серьезные изменения в представления о перспективности различных видов инноваций. С одной стороны, роль всех видов инноваций должна возрасти, с другой — желания и возможности компаний осуществлять дорогостоящие инвестиции снизились. Вынужденная экономия на издержках приводит к уменьшению значимости технологических инноваций, напротив, возрастает значимость инноваций, которые можно осуществить за счет внутренних ресурсов компаний. Фактически в период кризиса развиваются продуктовые инновации как наименее дорогие, что обусловлено ростом среднего уровня индивидуализации услуг, предоставляемых российскими компаниями. На фоне экономического кризиса Франция и Россия выбрали инновационную стратегию развития, которая, во-первых, наиболее рискованная, а во-вторых, наиболее дорогостоящая. Российские и французские предприятия имеют значительный потенциал развития на быстрорастущем российском рынке, что может стать мотивом интенсификации создания франко-российских взаимовыгодных СП: французская сторона получает доступ к рынку, а российская — к технологиям, человеческим ресурсам, лицензиям, международным развитым рынкам, а значит, и способность развиваться и модернизировать экономику нашей страны.

---

<sup>8</sup> «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».

---

**MACROECONOMIC POLICY**

V. MAU

**Economic Policy in 2010: In Search of Innovations**

The article considers basic trends in economic policy in 2010. Certain revival of economic growth is noted, but it does not mean the end of the crisis. Directions of anti-recessionary policy are revealed. The most important problems of Russian economic policy in 2010 are characterized. The necessity of searching for a new model of growth with an accent on structural modernization is stressed as well as minimizing resource dependence.

S. ALEKSASHENKO, V. MIRONOV, D. MIROSHNICHENKO

**Crisis and Anti-crisis Package in Russia: Targets, Scale, Efficiency**

The Russian economy failed to demonstrate its sustainability during the global crisis of 2008–2009. Though Russian authorities have realized the huge anti-crisis package including monetary and fiscal measures, the economy seems to lose its momentum. The Russian anti-crisis package in its size was comparable with the programs implemented in other countries while its efficiency was not high enough. The authors try to explain the reasons for that.

---

**PROBLEMS OF THEORY**

C. HERRMANN-PILLATH

**A Neurolinguistic Approach to Performativity in Economics**

What makes institutions “real”? One central notion has been emerging recently in sociology, which is ‘performativity’, a term borrowed from the philosophy of language. The author proposes a neurolinguistic approach to performativity that is based on John Searle’s theory of institutions, especially his concept of a “status function” and his explanation of rule-following as a neurophysiological disposition. Positing a status function, the article shows, is a performative act. The author applies the concept of “conceptual blending” borrowed from cognitive science to the status function, and gives empirical applications from the research on performativity in financial markets. He also sketches the underlying neuroscience framework following the neural theory of metaphor, which is illustrated empirically with examples from behavioral finance and neuroeconomics.

---

**URGENT PROBLEMS OF RUSSIAN STATISTICS**

I. ELISEEVA

**Russian Statistics Today**

In this article the key role of Russian state statistics in describing transformational processes and in Russia’s modernization is emphasized. For the last 25 years the System of National Accounts has been constructed, macroeconomic indicators meeting international requirements are being calculated. But still the national statistics keeps the archaism of the past: introducing western experience reduces the opportunities for economic analysis. The author critically evaluates the experience of implementing the Russian national classifier of economic activities.

V. BESSONOV

**Analysis of Short-term Trends in the Russian Economy:  
How to Clear the “Fog of the Present” away?**

The reasons of sharp deterioration of the analysis of short-term trends in the Russian economy are considered in the article. These reasons are caused by both the current state of the Russian economic statistics and wide distribution of inadequate technique of the analysis of short-term trends. Specific character of the economy in transition and current crisis complicate the problem as well. Possible consequences of the issues discussed are considered, and proposals to overcome them are formulated.

---

---

**THE CASE OF INVOLVING  
STUDENTS IN RESEARCH ACTIVITIES**

A. YUDANOV ET AL.

**Research University in Action: Experience from the “Russian Gazelles” Project**

The purpose of this article is to present the methodology of the first Russian empiric research of high-growth firms (or Gazelles). Special attention is paid to the description of a research technology that suggests wide involvement of students in the process of researching (so called research university technology). We prove that projects requiring large amount of creative technical work could be implemented almost exclusively with the help of this technology. Only close cooperation of professors and a large number of students made it possible to analyze thousands of Russian firms and make detailed reports on hundreds of high-growth firms. This technology also allowed to estimate these companies' impact on the Russian economy and study different competitive strategies and management techniques used by high-growth firms.

S. AVDASHEVA, A. SHASTITKO

**Economic Analysis in Cases Settled According to the Law  
“On the Protection of Competition”**

The article focuses on economic analysis in cases of violation of the Russian antimonopoly legislation. It presents quantitative characteristics of various tools of economic analysis, prescribed by the rules of analysis and assessment of competition, developed by the Federal Antimonopoly Service. They are based on a small sample of cases filed by the Russian competition authorities. Sources of demand for higher standards of economic analysis in cases of violation of antitrust laws are under consideration.

---

---

**DEBATING-SOCIETY**

A. GOLUBEV

**Economy as an Organism**

Practicability of viewing economy not as a mechanism but as an organism is grounded. The concept of “genetic economics” that is considered in time and space is defined. The orders of economic constancy are recommended. “Genetic economics” axiomatic statements are formularized.

**Льготная подписка для физических лиц на I полугодие 2011 г.**

<b>Извещение</b>	НП "Вопросы экономики" ИНН 7727071670, КПП 772701001, р./с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к./с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Назначение платежа</td> <td style="width: 30%;">Сумма</td> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</b></td> <td align="center"><b>2340—00</b></td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «____» _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>		Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</b>	<b>2340—00</b>
Назначение платежа	Сумма					
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</b>	<b>2340—00</b>					
<b>Кассир</b>						
<b>Квитанция</b>	НП "Вопросы экономики" ИНН 7727071670, КПП 772701001, р./с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к./с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Назначение платежа</td> <td style="width: 30%;">Сумма</td> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</b></td> <td align="center"><b>2340—00</b></td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «____» _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>		Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</b>	<b>2340—00</b>
Назначение платежа	Сумма					
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</b>	<b>2340—00</b>					
<b>Кассир</b>						

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**  
 Корректор — **Л. Пущаева**

**Издатель:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2. **Тел./факс:** (495) 436-01-43. **E-mail:** mail@vopresco.ru

**Индекс журнала:** в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 31.01.2011. Формат 70 × 108<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 750 экз.

**Отпечатано** в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 423.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © **НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2011.**