

ВопросыTM ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

**Последствия кризиса и перспективы
социально-экономического развития России**

**Будет ли экономический рост в России
в середине XXI века?**

**Кому принадлежит власть
на потребительских рынках**

3

2 0 1 1

CONTENTS

MACROECONOMIC POLICY

A. Kudrin, O. Sergienko — Consequences of the Crisis and Prospects of Russia's Social and Economic Development	4
I. Bashmakov — Will Russia Have Economic Growth in the Mid-XXI Century?	20
O. Dmitrieva, D. Ushakov — Demand-pull Inflation and Cost-push Inflation: Factors of Origination and Forms of Expansion	40
V. Senchagov — Modernizing Financial Sphere	53

PROBLEMS OF THEORY

A. Rubinstein — A Theory of Patronized Goods: Inefficient and Efficient Equilibria	65
A. Shastitko — Rule of Law Economics: The Cost of Guarantors Services and Enforcement Errors	88

INDUSTRIAL ORGANIZATION

V. Radaev — How the New Rules of Exchange on Markets Are Justified	104
B. Lapidus, D. Macheret — Macroeconomic Aspect of the Evolution of Railway Transport	124
On the Measures of Sectors' Support in the Post-crisis Period (<i>An Interview with V. A. Zubkov</i>)	138

REFLECTION ON THE BOOK

V. Bauer — Economics of Long Kondratiev Cycle (<i>On the Book by L. P. Evstigneeva and R. N. Evstigneev «Economy as a Synergetic System»</i>)	148
---	-----

Abstracts	158
------------------------	-----

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

А. Кудрин, О. Сергиенко — Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России	4
И. Башмаков — Будет ли экономический рост в России в середине XXI века?	20
О. Дмитриева, Д. Ушаков — Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения	40
В. Сенчагов — Модернизация финансовой сферы	53

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

А. Рубинштейн — К теории опекаемых благ. Неэффективные и эффективные равновесия	65
А. Шаститко — Экономические аспекты верховенства права: стоимость услуг гарантов и ошибки правоприменения	88

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

В. Радаев — Как обосновать введение новых правил обмена на рынках	104
Б. Лапидус, Д. Мачерет — Макроэкономический аспект эволюции железнодорожного транспорта	124
О мерах поддержки отраслей в посткризисный период (интервью с В. А. Зубковым)	138

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

В. Бауэр — Экономика большого Кондратьевского цикла (о книге Л. П. Евстигнеевой и Р. Н. Евстигнеева «Экономика как синергетическая система»)	148
---	-----

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

*А. КУДРИН,
заместитель Председателя Правительства,
министр финансов Российской Федерации,*

*О. СЕРГИЕНКО,
заместитель министра финансов Российской Федерации*

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Минувший год стал переходным от кризисного времени к нормальному развитию. По оценкам Росстата, ВВП России в 2010 г. вырос на 4%. К концу 2010 г. ВВП и промышленное производство практически полностью восстановились, достигнув 97–99% значений сентября 2008 г. По этим показателям российская экономика скорее всего превысит докризисный уровень уже в начале 2011 г. Однако некоторые отрасли существенно отстают от докризисных уровней: машиностроение — на 20%, металлургия — на 8, строительство — на 5%. Поэтому полноценного восстановления большинства отраслей можно ожидать лишь во втором полугодии 2011 или в начале 2012 г.

К сожалению, минувший год еще раз подтвердил наличие сильной зависимости российской экономики от внешней конъюнктуры. В течение первых трех кварталов 2010 г. рост ВВП был минимальным. Производство начало динамично расти в IV квартале, когда на мировых рынках стала дорожать нефть. Таким образом, пока не удалось преодолеть сырьевую ориентацию российской экономики и ее зависимость от углеводородного экспорта, и вряд ли это можно изменить за год или два.

Факторы кризисного спада и уроки кризиса

По итогам кризиса Россия оказалась в числе наиболее пострадавших стран. В 2009 г. ВВП упал на 7,8%, в то время как мировой ВВП снизился лишь на 0,6%, а выпуск в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком вырос на 2,6%. При этом в них, как и в России, кризисные явления в основном были вызваны финансовыми и торговыми шоками. Относительно более выраженную негативную

динамику российской экономики можно объяснить ее большей уязвимостью к таким шокам. Ниже приведены факторы внешней уязвимости.

Докризисный перегрев экономики. Перегрев экономики приводит к накоплению в ней внутренних дисбалансов, и чем сильнее «раздут» спрос, тем больше при прочих равных условиях последующая коррекция. Среди факторов такого перегрева в первую очередь назовем *рост кредитов*. В 2003–2007 гг. в России объем кредитования увеличился с 16,8 до 37,8% ВВП в основном за счет привлечения банками иностранного капитала. При этом заемные средства зачастую использовались для финансирования высокорискованных проектов и вложений в дорожающие активы. Падение доходности проектов и снижение стоимости активов в дальнейшем обусловили резкую коррекцию этого показателя.

В России быстро росли иностранные обязательства не только банковского, но и нефинансового сектора. В результате *частный внешний долг* на конец 2007 г. превысил 20% ВВП. Такой рост во многом определялся активностью крупных компаний с госучастием, что могло привести к неполному учету рисков из-за наличия неявных госгарантий спасения их от банкротства. Усиление зависимости от внешнего финансирования и наличие макроэкономических проблем *повысили уязвимость экономики к эффекту кризисного разворота потоков капитала*. Проблема заключается в том, что приходящие в страну средства в основном носят неустойчивый характер. И при любом даже незначительном ухудшении экономической ситуации наблюдается резкий отток капитала. Это связано с недостаточной развитостью институтов и высокой зависимостью экономики от сырья.

Динамика кредитного рычага и долга была обусловлена действиями частного сектора. Однако свой вклад внесла и политика регуляторов. В связи с необходимостью стерилизации избыточного объема ликвидности и в условиях чрезмерного наращивания расходов бюджета с точки зрения целей денежно-кредитной политики по инфляции Банк России повышал процентные ставки. А это способствовало дальнейшему росту притока капитала. В этих условиях курсовая политика Банка России должна быть более гибкой. В условиях либерализации потоков капитала поддержание предсказуемого курса обусловило нарастание валютных дисбалансов.

Несмотря на создание и активное наполнение нефтегазовых фондов, досрочное погашение значительной части внешнего долга, Россия оказалась одной из немногих нефтедобывающих стран, где в докризисный период государственные расходы росли относительно ВВП. К 2008 г. ненефтяной дефицит бюджета достиг 6,5% ВВП. Проведение более жесткой политики позволило бы не только «остудить» спрос, но и ослабить рубль, снизить приток краткосрочного капитала.

Глубина падения российской экономики была обусловлена и ее *высокой зависимостью от нефтегазовых экспортных доходов*. Хотя физический объем экспорта упал лишь на 4,7%, в стоимостном выражении он снизился на 36%. Для сравнения: в крупнейших мировых экспортерах — Китае и Германии — стоимость экспорта снизилась соответственно на 17 и 23%. В целом доходы экспортеров продукции

более высокой степени переработки пострадали (в стоимостном выражении) меньше, чем экспортеров сырья.

В будущем сглаживание циклов «бум—рецессия» будет способствовать более устойчивому и быстрому росту. Центробанк последовательно повышает гибкость обменного курса, допуская его колебания и расширяя «валютный коридор». Это позволяет экономике лучше адаптироваться к внешним (например, ценовым) шокам, а ее агентам — точнее оценивать валютные риски, стимулирует развитие механизмов хеджирования, снижает стимулы для притока краткосрочного капитала. В области фискальной политики в настоящее время взят курс на консолидацию и эффективное управление нефтегазовыми доходами.

Перспективы мировой экономики и следствия для России

Можно констатировать, что фаза быстрого восстановления мировой экономики после кризиса пройдена. Согласно прогнозу МВФ, рост в 2011 г. снизится до 4,4% против 5,0% в 2010 г. При этом замедление произойдет как в развитых, так и в развивающихся странах. В первом случае подобная динамика, помимо эффекта базы, обусловлена запуском программ фискальной консолидации (например, в Великобритании на фоне старта такой программы в IV квартале 2010 г. ВВП снизился на 0,5%) и слабым ростом инвестиций из-за сохраняющихся рисков в банковской системе, что тормозит кредитование. Снижение роста в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком связано с исчерпанием свободных мощностей, поэтому для поддержания высоких темпов роста необходимы новые крупномасштабные инвестиции. Однако приток капитала в эти страны по-прежнему ниже докризисных значений.

Несмотря на некоторое замедление, мировой рост по историческим меркам остается высоким; кроме того, в среднесрочной перспективе международные организации прогнозируют рост выше 4%. Однако *его устойчивость вызывает сомнения*. Хотя непосредственно после самой острой фазы кризиса глобальные дисбалансы уменьшились, теперь они вновь стали нарастать. В странах с дефицитом счета текущих операций, таких как США, основным источником роста по-прежнему остается внутренний спрос. Напротив, в Китае вклад внутреннего спроса в экономическую динамику относительно низкий. Повышение гибкости обменных курсов могло бы снизить остроту этой проблемы. Но, по мнению ряда стран, прогресс в данной области явно недостаточный, что приводит к нарастанию угрозы «валютных войн».

Помимо внешних углубляются и внутренние дисбалансы. Хотя в развитых странах средний уровень госдолга превысил 100% ВВП, в США и Японии до сих пор нет эффективных планов фискальной консолидации. Сохранение в этих странах низких процентных ставок и реализация программ скупки гособлигаций могут привести к увеличению потоков волатильного краткосрочного капитала на формирующиеся рынки. Кроме того, по данным ряда исследований, такая

мягкая монетарная политика вызывает рост спекулятивной активности и волатильности на сырьевых рынках.

Во многих развивающихся странах и странах с формирующимся рынком уже сейчас наблюдаются признаки перегрева экономики. Эксперты, в частности, говорят о перегреве рынка жилья в Китае. Его крах может иметь серьезные последствия, например резкое снижение цен на металлы и ослабление склонности инвесторов к риску. Для предотвращения подобного сценария власти повышают процентные ставки и налоги на недвижимость. Однако данные меры работают не во всех странах. Например, в условиях либерализации операций с капиталом повышение ставок может привести к увеличению его притока и дальнейшему «разогреву» экономики. Выходом может быть введение ограничений на принимаемые валютные риски, например, повышение резервных требований.

Текущие прогнозы роста мировой экономики и цен на сырье пока благоприятны для России, но подвержены значительным рискам. При этом даже в случае реализации этих прогнозов внешний спрос вряд ли станет основным источником российского роста. В среднесрочной перспективе темпы роста экспорта составят не более 3—5% в год из-за стагнации поставок нефти и нефтепродуктов. В то же время импорт будет расти на 8—13% в год. Таким образом, *в ближайшие годы ключевой вклад в рост ВВП должен внести внутренний спрос, особенно инвестиции, которые наряду с увеличением основного капитала способствуют повышению производительности труда.*

С одной стороны, для этого необходимы меры по улучшению инвестиционного климата с целью восстановить приток прямых инвестиций (доля России в их притоке в развивающиеся страны и на формирующиеся рынки упала с 13% в 2008 г. до 8% в 2010 г.). Также требуются стимулы для передачи передовых технологий. В 2010 г., несмотря на наметившийся в последние годы прогресс, Россия занимала по этому показателю 120-е место из 139 (по данным Всемирного экономического форума, ВЭФ).

С другой стороны, нужны условия для накопления основного капитала за счет внутренних сбережений. С точки зрения нормы сбережения Россия в докризисный период практически не уступала «азиатским тиграм» — Южной Корее, Гонконгу, Малайзии, поддерживая ее на уровне выше 30%. В 2009 г. норма сбережения снизилась до 23,4% от располагаемого дохода, поэтому актуальна задача ее восстановления. Что касается нормы накопления, то она, за исключением 2007—2008 г., не превышала 22% ВВП, это более чем на 10 п. п. меньше, чем в упомянутых странах.

Для сближения нормы накопления и нормы сбережения надо прежде всего сократить вывоз российского капитала из частного сектора (он составляет от 7 до 13% ВВП, то есть больше половины величины накопления основного капитала). Частично такой отток отражает нормальный процесс интеграции российских компаний в мировую экономику, выстраивание ими цепочек создания добавленной стоимости с участием зарубежных производителей. Вместе с тем значительная часть оттока объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом,

сохраняющимися трудностями для ведения бизнеса в нашей стране. Необходимо радикально улучшить соответствующие условия — повысить защищенность прав собственности, уменьшить административное давление на бизнес и т. п.

Модернизационные тренды в экономике в докризисный и кризисный периоды и внешний сектор

Доля «новой» экономики в ВВП в докризисный период была невысокой. Например, доля расходов на информационные технологии в ВВП в 2007 г. составляла 3,8% (на уровне Индии и в 1,5–2 раза ниже, чем в Бразилии и Китае). В то же время с 2004–2005 гг. стал формироваться позитивный тренд в динамике финансирования и проведения прикладных исследований. Например, число выданных резидентам патентов за 2006–2008 гг. выросло на 20%, финансирование исследований (в реальном выражении) — более чем на 50%. Конкурентоспособность высокотехнологичной российской продукции подтверждалась ростом ее экспорта: с 3,7 млрд долл. в 2005 г. до 5,1 млрд в 2008 г. Еще активнее развивался сектор услуг в сфере информационных технологий: экспорт в данной области вырос втрое, превысив 3 млрд долл. в 2008 г.

Развитие инновационного сектора, безусловно, было существенным как само по себе, так и с точки зрения повышения производительности в других секторах российской экономики. Однако для стран со средним уровнем доходов не менее важны восприятие и адаптация передовых зарубежных технологий. Большую роль здесь играют прямые иностранные инвестиции и импорт капитальных товаров. За 2006–2008 гг. прямые иностранные инвестиции в обрабатывающие отрасли выросли практически вдвое. Инвестиционный импорт рос в этот период в среднем более чем на 30% в год; в 2008 г. его доля в общем импорте составила 24%, а в абсолютном выражении — почти 70 млрд долл.

В условиях кризиса резко — в 1,5 раза — снизился приток прямых иностранных инвестиций в сырьевой сектор. Еще существеннее упал инвестиционный импорт — на 45%. Однако в посткризисный период эти показатели восстанавливаются: рост инвестиций в 2010 г. составил, по оценке, около 10%, инвестиционного импорта — 25%. Можно заключить, что кризис привел к временному замедлению совершенствования технологий на основе их заимствования. Впрочем, с качественной точки зрения, согласно данным ВЭФ, восприимчивость экономики к зарубежным технологиям в кризисный период даже выросла. Так, индекс технологической готовности, включающий в том числе «использование передовых технологий», «адаптацию фирм к новым технологиям» и «передачу технологий прямыми инвесторами», вырос с 3,45 в 2008 г. до 3,56 в 2009 г. Отметим также, что в инновационном секторе российской экономики влияние кризиса было заметно меньше. Так, товарный экспорт по сектору информационных технологий увеличился на 7%, а экспорт услуг снизился на 15% (экспорт в целом — на 34%).

Поддержка малоэффективных компаний-гигантов

В ходе кризиса продолжилось, а в некоторых случаях — усилилось субсидирование стратегически важных, но не самых эффективных предприятий. С одной стороны, на этих крупных предприятиях работает значительная часть населения городов, где они расположены (в том числе моногородов), поэтому допустить их банкротство неприемлемо с социальной точки зрения. С другой стороны, в мировой экономической истории много примеров, показывающих несостоятельность политики поддержки малоэффективных предприятий.

Классический пример правительственной политики в отношении неэффективных предприятий — опыт Японии 1990-х годов, который породил понятие «компаний-зомби». Когда в Японии лопнул пузырь на рынке недвижимости, экономика этой страны погрузилась в глубокую стагнацию: в течение 1990-х годов темпы роста составили около 0,5% в год (так называемое «потерянное десятилетие роста» в Японии), а в США — примерно 2,6%. Вместе с тем многочисленные неэффективные предприятия продолжали получать кредиты, поскольку японское правительство, проводя антикризисную политику, оказывало давление на банки с целью удержать на плаву определенные фирмы. В результате к концу 1990-х годов около 30% всех японских компаний превратились в «зомби», причем больше всего их было в секторах, защищенных от международной конкуренции: строительстве, розничной торговле, сфере услуг.

По мнению экспертов, главным отрицательным последствием японской политики поддержки неэффективных предприятий было снижение производительности экономики, особенно там, где доминировали «компании-зомби». Если бы Япония позволила им обанкротиться, это дало бы толчок инвестиционному процессу (в некоторых отраслях рост инвестиций ускорился бы на 36% в год).

Существование неэффективных предприятий искусственно завышает занятость в некоторых отраслях. Кроме того, неэффективные компании отвлекают ресурсы банков и налогоплательщиков, затрудняя развитие финансово здоровых предприятий. Наконец, неэффективные компании удерживают сотрудников необоснованно высокими зарплатами и таким образом снижают предложение квалифицированной рабочей силы в экономике. Очевидно, все эти факторы препятствуют модернизации экономики. В связи с этим необходимо взять курс на постепенное сокращение субсидий, помощь должна предоставляться не на сохранение неэффективных компаний в нынешнем виде, а исключительно на их модернизацию или, если это не возможно, на реструктуризацию (при необходимости надо разработать программу адаптации работников реформируемых производств или жителей соответствующего населенного пункта в случае градообразующих предприятий). Кризис показал, что такие затраты в конечном счете окупаются.

Новые требования к системе управления

Необходимость поиска новых источников роста

Итоги кризиса показали уязвимость модели развития, которая сложилась в России в 2000-е годы. Она могла работать лишь

в исключительно благоприятных внешних условиях: постоянно растущих ценах на нефть и росте потоков капитала на формирующиеся рынки при снижении его стоимости. В ближайшие годы российская экономика будет функционировать в более сложных условиях — стабилизации цен на нефть и умеренных потоков капитала на формирующиеся рынки. С учетом этого в России необходимо выработать и реализовать новую модель развития, предполагающую опору не на расширение спроса за счет внешних источников, а на активизацию инвестиционного процесса, улучшение условий ведения бизнеса, модернизацию экономики и подготовку перехода к инновационному развитию.

В связи с этим отметим, что предложенный МЭР так называемый инновационный вариант прогноза развития российской экономики до 2030 г. предполагает сохранение дефицита бюджета до 2020 г., фактически более сильную зависимость от конъюнктуры мировых цен на нефть, чем до кризиса, высокие риски инфляции и курсовой волатильности. Он основан на стимулировании государственной инвестиционной активности и расширении государственного спроса. Вряд ли такой вариант можно считать инновационным.

Выбор стратегии развития должен опираться на диагностику состояния экономики, то есть выявление главных ограничений развития. Можно выделить три их группы: макроэкономические, связанные с недостатком капитала; микроэкономические, связанные с недостатком рентабельных инвестиционных проектов; институциональные, связанные с неблагоприятной деловой средой.

В России нет фундаментальных макро- и микроэкономических проблем: в стране высокая норма внутренних сбережений и немало рентабельных проектов. В то же время в нашей стране низкое качество государственных институтов. По оценкам качества госуправления Всемирного банка, по таким показателям, как гласность и общественная подотчетность правительства, степень верховенства закона и уровень коррупции, Россия входит в число стран с самым низким рейтингом. По общему качеству государственных институтов ВЭФ поставил Россию на 118-е место из 139 стран.

Многokrатно доказано наличие тесной связи между качеством институтов и экономическим развитием: при низком качестве первых возможность успешно развиваться практически исключена. Исследования показывают, что большинство мер экономической политики (в том числе формирование институтов развития) имеют «пороговый» характер: они дают положительный эффект при достаточно высоком качестве институтов (низкие административные барьеры, квалифицированный и не коррумпированный государственный аппарат, наличие независимых судов, прозрачность действий правительства и т. п.) и не приносят результатов (либо дают отрицательный эффект) при низком. Следовательно, обязательное условие дальнейшего развития экономики — радикальное совершенствование институтов. *Фактически на нынешнем этапе краеугольным камнем экономической политики должна стать модернизация государства, без чего ускорить экономический рост не удастся.*

Особенно важно качество институтов для стран, богатых природными ресурсами. По результатам последних исследований, природное богатство страны способствует ее успешному развитию при сильных институтах и блокирует — при слабых. *Таким образом, страны, имеющие большие запасы полезных ископаемых, но низкое качество общественных институтов, сталкиваются с серьезной угрозой «ресурсного проклятия», то есть консервации экономической и институциональной отсталости. Напротив, сильные институты позволяют превратить природные ресурсы в источник развития.*

Модернизация предполагает множество внешне незаметных, но очень важных шагов. Назовем ряд наиболее актуальных: снижение монополизма на российских рынках; сокращение присутствия государства в экономике; снижение инфляции сначала до 5, а затем до 3%; уменьшение издержек при реализации инвестиционных проектов; сокращение доли госзакупок, проводимых без реального конкурса; уменьшение доли теневого бизнеса.

Необходимо вновь активизировать усилия по созданию комфортных условий для инвестиций и ведения бизнеса. Во-первых, надо создать критическую массу сторонников модернизации экономики — частных собственников. Это можно обеспечить двумя способами: масштабной приватизацией; дальнейшим дерегулированием малого бизнеса.

Во-вторых, для осуществления мер по улучшению инвестиционного климата России нужна некоторая внешняя опора. Например, при проведении институциональных изменений для оздоровления экономики страны Центральной и Восточной Европы опирались на членство в Евросоюзе. Для России такой внешней опорой может стать вступление в ВТО и ОЭСР. Эти организации помогают отстаивать верховенство закона в интересах отечественных и зарубежных инвесторов. Кроме того, внешними опорами для улучшения инвестиционного климата в России будут укрепление рубля и получение им статуса международной резервной валюты, а также создание в Москве современного финансового центра.

Требования к системе государственного управления

Система государственного управления должна способствовать решению задач социально-экономического развития. Между тем, на текущий момент именно ее особенности выступают главным препятствием на этом пути.

Переход к новой модели государственного управления — от основанной на иерархической системе государственной бюрократии к завоевывающей все большую популярность в мире сетевой схеме, когда отдельные ведомства становятся не столько поставщиками, сколько проводниками услуг, объединенными общими задачами экономической политики государства, — позволит создать благоприятную деловую среду, стимулирующую инвестиционную активность, обеспечивающую повышение эффективности работы государственного

сектора и снижение коррупции. Для постепенного перехода к такой системе необходимо совершенствовать государственные институты по следующим направлениям.

Введение системы стратегического планирования. Закон о стратегическом планировании сейчас находится на обсуждении в правительстве. Он создаст правовую основу для разработки, построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования социально-экономического развития, учитывающей как объективные предпосылки развития, внешние условия, так и бюджетные и организационные ограничения для достижения поставленных стратегических целей. В рамках общей стратегии долгосрочные решения должны найти отражение в наборе средне- и краткосрочных задач, увязанных между собой и подчиненных общей цели. Однако принятие такого закона станет лишь первым шагом. Необходимо создать взаимосвязанную систему, когда каждый орган государственной власти и каждый регион, муниципалитет формируют приоритеты и действуют в соответствии с намеченными целями и общим планом правительства.

Соблюдение принципа гласности. Важно обеспечить максимальную открытость государственных институтов, широкое обсуждение деятельности госорганов — от планирования до оценки результатов, от представления новых законопроектов до их исполнения. Следует *развивать партнерские отношения между государством, обществом и бизнесом.* Современные подходы к проведению промышленной политики ставят во главу угла не поддержку государством определенных «перспективных» отраслей (поскольку в современном мире все труднее точно их выявить), а формирование продуктивных отношений с бизнесом, получение от него сигналов о препятствиях для развития производства и устранение их.

Сокращение участия государства в экономике. В последние годы роль государственного сектора в российской экономике возросла. По оценкам Минэкономразвития, доля государственных и контролируемых государством компаний достигает 45—50%. Удельный вес таких компаний в инвестициях составляет около 40%. В то же время проведенные в ряде стран исследования подтверждают тезис о большей эффективности негосударственных компаний, поскольку они действуют в рыночной среде, механизмы которой обеспечивают более высокую производительность труда, отбор лучших инвестиционных проектов, активизацию инновационных процессов. Таким образом, необходимо сделать акцент на *частные компании как основной источник развития*, по возможности, быстрее сократить (в идеале — ликвидировать) область нерыночных отношений в российской экономике.

Важное направление в рамках перехода к новой модели системы государственного управления — *аутсорсинг государственных услуг.* При этом органы госуправления лишь определяют свои задачи и цели в рамках единой политики, а выполнение необходимых мероприятий возлагают на внешние коммерческие организации на тендерной основе или с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Переход к *объединенному предоставлению государственных услуг* позволит упростить и ускорить этот процесс на основе большей интеграции органов государственной власти, *повышения качества информационного взаимодействия*. Необходимо создать единую среду электронного обмена документами и сведениями между ведомствами, включив частный сектор в общую систему обмена информацией. Важно упростить и сделать максимально прозрачными процедуры предоставления госуслуг, что снизит и коррупционную составляющую.

Новый подход к способам предоставления государственных услуг сформирует новые требования к органам государственной власти, позволит выстроить адекватную систему мотивации госслужащих. Сейчас госаппарат не мотивирован к изменениям. Повышению качества работы госслужащих будут способствовать: переход на принципы бюджетирования, ориентированного на результат; ужесточение квалификационных требований; формирование системы мониторинга качества государственных услуг. Крайне важны как жесткий контроль со стороны вышестоящих органов, так и участие общественных организаций в оценке такой деятельности. Без одновременного развития институтов гражданского общества громоздкий бюрократический аппарат сам себя изменить не сможет.

Преобразования, направленные на повышение качества оказываемых государством услуг и эффективности расходования средств, должны включать:

— *комплекс мер по обеспечению полного финансирования обязательств, принятых органами государственной власти федерального и регионального уровней, а также органами государственного самоуправления*. Здесь требуется планомерная работа по инвентаризации бюджетных обязательств, особенно в социальной сфере. Ее итогом должна стать выработка предложений об отмене нормативных актов, финансирование которых не способствует устойчивому экономическому росту и развитию социальной сферы, но ложится тяжелым бременем на бюджетную систему;

— *внедрение программно-целевого принципа в бюджетный процесс*. В рамках этого направления необходимо разработать и внедрить систему распределения бюджетных средств по подведомственным программам, нацеленным на решение острых социальных и экономических проблем. При этом для исключения отраслевого лоббирования нужно установить конкурентные принципы отбора программ для бюджетного финансирования, внедрить институт индивидуальных контрактов для сотрудников органов государственной власти и создать систему оценки эффективности осуществления программ. Здесь важен приоритет среднесрочного планирования;

— *совершенствование методов закупок для государственных и муниципальных нужд*. Необходимо полностью перевести финансирование закупок и подрядов для государственных и муниципальных нужд на открытую конкурсную основу и одновременно создать условия для честной конкуренции в рамках таких конкурсов;

— *реформирование системы государственных и муниципальных унитарных и казенных предприятий и бюджетных учреждений*. Суть

этой реформы: сократить государственный сектор и одновременно повысить его эффективность. Уменьшение государственного сектора должно происходить за счет перехода части бюджетных организаций в частный сектор на добровольной основе при поэтапном сокращении бюджетной составляющей их финансирования (касается прежде всего отраслей социальной сферы, особенно образования и здравоохранения). Такие организации участвуют в распределении бюджетных средств на конкурсной основе и несут полную ответственность по своим обязательствам. Оставшиеся бюджетные организации потеряют финансовую самостоятельность и будут финансироваться из бюджета строго по фиксированной смете;

— *совершенствование отчетности.* Здесь предлагается полностью отражать в отчетности государственных и муниципальных организаций операции с бюджетными и внебюджетными средствами, а также модернизировать бюджетную классификацию для повышения прозрачности операций с бюджетными средствами;

— *повышение энергоэффективности в бюджетном секторе.* Бюджетные организации России потребляют в год около 20% всей тепловой и существенную часть электроэнергии. Объекты бюджетной сферы весьма энергоемки, что объясняется крайне неэффективными технологиями и большими потерями в системе теплоснабжения. Зарубежный опыт свидетельствует об эффективности схем государственно-частного партнерства для достижения требуемого энергосберегающего эффекта. В законодательстве предусмотрена возможность временного (на срок действия контракта) изъятия части получаемой экономии из бюджетного оборота для оплаты услуг сервисной компании, а также введения индикатора энергоэффективности в системе государственных закупок. В этом случае государственные органы выступают не исполнителями, а заказчиками услуг, передавая непосредственное выполнение работ в более эффективный частный сектор.

Повышение энергоэффективности в частном секторе также требует пересмотра политики государства. Как показывает практика, текущие меры носят в основном ограничительный характер. Ярким примером реакции частного сектора на неполноту принятых решений стал переход ряда предприятий на выпуск ламп накаливания мощностью 95 ватт вместо 100-ваттных, запрещенных к обороту с 2011 г. Очевидно, правительство добивалось иной реакции. Необходимо совместно с частным сектором не только выработать ограничительные меры, но и предпринять шаги, направленные на стимулирование инвестиций в энергоэффективное оборудование и производство.

Бюджетная политика, кризис и модернизация

В течение нескольких лет до кризиса Россия проводила сравнительно сдержанную фискальную политику, что позволило в период благоприятных внешних условий создать бюджетные резервы в Стабилизационном, а затем в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния. В результате к концу 2008 г. суммарные резервы

бюджетной системы России в нефтегазовых фондах достигли 7,8 трлн руб. (18,8% ВВП).

Благодаря длительному благоприятному периоду Россия смогла также погасить большую часть государственного долга (он снизился до 6,5% ВВП к концу 2008 г.). Это один из самых низких уровней госдолга в мире: его средний уровень по странам ОЭСР составлял в 2007 г. 73% ВВП, по странам еврозоны — 71% ВВП.

Как федеральный бюджет, так и бюджет расширенного правительства несколько лет подряд до кризиса исполнялись с существенным профицитом, который, однако, постепенно снижался¹ из-за наращивания государственных расходов. *После создания Стабилизационного фонда в 2004 г. темп роста расходов стал отставать от темпа роста доходов, однако этот разрыв к 2007 г. начал сокращаться из-за смягчения бюджетной политики в части расходов.* Другими словами, и доходы и расходы росли быстрее экономики, однако часть полученных «сверхдоходов» все же сберегалась.

В отличие от России, для которой докризисные годы были исключительно благоприятными, в большинстве развитых стран в этот период наблюдался дефицит бюджета. В среднем по ОЭСР в 2006–2007 гг. он был равен 1,2% ВВП, в 2007 г. дефицит бюджета США составлял 2,8% ВВП, Великобритании — 2,7, стран еврозоны — 0,6% ВВП.

Тем не менее и Россия, и другие страны в результате кризиса столкнулись со схожей проблемой: *новый уровень бюджетных доходов не позволяет финансировать достигнутый в «спокойные» докризисные времена уровень расходов (без роста дефицита и соответственно долга).* Даже при восстановлении темпов роста разрыв между доходами и расходами, увеличившийся в период кризиса (как за счет падения доходов, так и во многих странах за счет увеличения расходов в результате антикризисных мер), требует серьезных мер по бюджетной консолидации. Проблема бюджетной неустойчивости усугубляется неблагоприятными демографическими тенденциями, которые нарастают практически во всех странах.

Кризис показал, что степень внешней зависимости экономики и бюджетной системы России, в частности в период благоприятной конъюнктуры, была недооценена, рост расходов был чрезмерным, а их эффективность — чрезвычайно низкой.

Последствия внешнего шока во время кризиса в России, как и во многих других странах, были значительно смягчены мерами правительства и Центрального банка. В части доходов бюджета важную роль в борьбе с кризисом сыграли автоматические стабилизаторы налоговой системы — механизм формирования ставок НДС и экспортных пошлин на нефть, который позволяет автоматически снижать налоговую нагрузку на нефтяной сектор в случае падения цен на нефть. Автоматические стабилизаторы в части расходов бюджета (например, пособия по безработице) в России работают неэффективно,

¹ В 2006–2008 гг. профицит бюджета расширенного правительства снижался с 8,4% до 6,0 и 4,9% ВВП соответственно. Профицит федерального бюджета в этот период составлял 7,4%, 5,4 и 4,1% ВВП.

поэтому правительство приняло обширную программу дискреционной поддержки экономики, направленную на решение ключевых задач: стабилизацию финансовой системы; поддержку внутреннего спроса и реального сектора экономики; социальную поддержку.

Расходы, официально включенные в антикризисную программу, несколько превысили 1 трлн руб. (2,7% ВВП). Общий объем антикризисных мер (с учетом снижения доходов и бюджетных кредитов регионам) можно оценить на уровне 4,2% ВВП. В 2010 г. программа антикризисных расходов включала меры по поддержке на общую сумму около 325 млрд руб. (0,7% ВВП), однако в официальных оценках объема антикризисных мер не учтено увеличение пенсий, что также можно отнести к мерам социальной поддержки населения. По оценкам МВФ², с учетом расходов на рост пенсий дискреционные меры по поддержке экономики в 2009 г. в России составили 4,5% ВВП, в 2010 г. — около 5,3, в 2011 г. оцениваются на уровне 4,7% ВВП. Фактически повышение пенсий — одна из немногочисленных мер антикризисного пакета, которая не была временной, более того, она означает дополнительные публичные (неотменяемые) обязательства со стороны бюджета в средне- и долгосрочной перспективе. Такой объем дискреционных фискальных мер очень большой по сравнению с другими странами.

Так, объем дискреционных мер фискального стимулирования в 2009 г. в США эксперты МВФ оценивают на уровне 1,8% ВВП, в Великобритании — 1,6, в Германии — 1,7% ВВП. В среднем по странам «большой двадцатки» дискреционные меры стимулирующей фискальной политики составили в 2009 г. 2,1% ВВП, в 2010 г. они оцениваются на уровне 2,0% ВВП. Объем поддержки в России в 2009–2010 гг. сопоставим лишь с расходами Саудовской Аравии (5,4 и 4,2% ВВП соответственно), которая, однако, планирует практически полностью свернуть антикризисные меры в 2011 г. (до 1,6% ВВП).

Структура антикризисных мер в России также существенно отличалась от программ в других странах, что фактически было предопределено состоянием экономики в докризисный период.

Многие страны (например, Великобритания, Испания) включили в пакет антикризисной поддержки строительство объектов инфраструктуры (бесплатных государственных дорог, больниц, школ), одновременно поддерживая рынок труда и внутренних поставщиков промышленной продукции. Подобная поддержка, несмотря на дополнительные бюджетные расходы, не только способствовала развитию экономики, но и проводилась преимущественно с использованием рыночных прозрачных методов (конкурсный отбор исполнителей и т. п.).

В России при низком уровне развития инфраструктуры и неэффективном расходовании средств на ее модернизацию нельзя было поддерживать экономику за счет государственных инвестиций в инфраструктуру. В результате значительная часть антикризисных мер означала прямую поддержку отдельных отраслей и предприятий при помощи взносов в уставные капиталы, дополнительных субсидий, государственных гарантий. В 2009 г. в рамках ФЦП «Модернизация транспортной системы» расходы на инфраструктуру были сокращены

² Fiscal Exit: From Strategy to Implementation // IMF Fiscal Monitor. 2010. Nov.

с 386,2 млрд руб. по закону о бюджете до 283,1 млрд (примерно на четверть). Такая политика была предопределена инерцией управления (новые институты невозможно создать за несколько месяцев) и срочностью необходимых решений.

Повышение пенсий формально решило проблему бедности среди пенсионеров, однако сделало существующую пенсионную систему еще более неустойчивой и несбалансированной в долгосрочной перспективе. Как следствие, неустойчивым и несбалансированным стал федеральный бюджет из-за возросших (и продолжающих увеличиваться) расходов на покрытие дефицита пенсионной системы.

В целом антикризисные меры в социальной сфере и реальном секторе экономики помогли смягчить влияние кризиса в период его активной фазы. Одновременно существенно возросли посткризисные средне- и долгосрочные риски как для бюджетной системы (из-за роста дефицита и обязательств), так и для экономики в целом (инфраструктурные и другие проблемы не решены, однако необходимо существенно сократить бюджетные расходы).

Задачи и перспективы после кризиса

Как отмечалось выше, бюджетные расходы в России крайне неэффективны. По данным Всемирного банка, расходы на поддержку (ремонт и т. д.) дорожной сети в России составляют от 27 до 55 долл. на 1 км по сравнению примерно с 9,5 долл. на 1 км в сходной по климату Финляндии. Другими словами, тех же результатов можно было бы достичь при затратах в 3–5 раз ниже. При этом потребности в создании инфраструктуры в России огромны. По данным Всемирного банка, плотность автодорог в нашей стране составляет в среднем около 37 км на 1000 кв. км (около 110 в Европейской части страны и соответственно около 6 на Дальнем Востоке) по сравнению с 110 км на 1000 кв. км в сопоставимой по территории и климату Канаде. Таким образом, в условиях необходимости бюджетной консолидации и одновременного реформирования государственного сектора экономики, его модернизации ключевым вопросом бюджетной политики должно стать *повышение эффективности расходов* по всем направлениям, без роста их объема.

Например, расходы на национальную экономику, которые в последние годы выросли с 3,5% ВВП в 2005 г. до 5,4 в 2008 и 7,1% ВВП в кризисный 2009 г., не оказали решающего влияния на ее развитие и модернизацию. При этом такой существенный рост достигнут не за счет наращивания инвестиционных расходов (в указанный период объем государственных инвестиций менялся незначительно), а вследствие увеличения государственных субсидий, то есть прямой поддержки тех или иных секторов и предприятий. Общий объем субсидий из бюджета вырос с 1,7% ВВП в 2006 г. до 4,1 в 2008 г. и 5,4% ВВП в 2009 г.

Повышение эффективности расходов должно сопровождаться переходом к рыночным и прозрачным механизмам распределения бюджетных средств, что необходимо для модернизации государственного сектора российской экономики.

В рамках бюджетной политики очень важна проблема обеспечения *долгосрочной бюджетной устойчивости* и снижения зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры. Здесь необходимо вернуться к применению (в скорректированном виде) бюджетных правил в отношении использования нефтегазовых доходов. Сейчас цены на нефть растут, но нельзя допустить, чтобы уроки кризиса для российской бюджетной системы не были усвоены и расходы снова стали необоснованно наращивать. В такой ситуации при практически полном исчерпании бюджетных резервов новое падение цен на нефть может оказаться причиной серьезного бюджетного кризиса, привести к необходимости секвестировать расходы.

Целесообразно в рамках текущего года запретить использовать нефтегазовые доходы, полученные сверх закона о бюджете. Позднее надо перейти к практике ограничения объема используемых нефтегазовых доходов путем установления «цены отсечения», то есть цены на нефть, при превышении которой доходы нельзя использовать на расходы, а нужно сберегать. Такой подход будет способствовать более быстрому проведению бюджетной консолидации и возвращению к сбалансированному, устойчивому бюджету.

Перед всеми странами в настоящее время остро стоит вопрос проведения бюджетной консолидации, то есть снижения уровня первичного дефицита бюджетной системы. По оценкам экспертов МВФ, в большинстве стран будет крайне сложно достичь положительных результатов только за счет снижения расходов.

Опыт предыдущих лет показывает, что в успешных случаях бюджетная консолидация осуществлялась на 70% за счет снижения расходов и лишь на 30% — за счет повышения налогов. Неудачные попытки обычно сопровождались более высокой долей (около 60%) увеличения доходов бюджета по сравнению с сокращением расходов. Большинство стран, как отмечается в Мониторинге МВФ³, уже в 2010 г. начали снижать дефицит бюджета (около 60% стран). Более того, многие страны заявили о среднесрочных планах по фискальной консолидации. Согласно последним данным МВФ⁴, в среднем по странам «большой двадцатки» уровень дефицита бюджета должен сократиться с 8,3% ВВП в 2010 г. до 5,6% ВВП в 2012 г. Среди стран с развивающимся рынком дефицит должен снизиться с 3,9% ВВП в 2010 г. до 2,8% ВВП в 2012 г.

Считается, что фискальная консолидация ведет к рецессии. Однако история знает немало примеров, когда резкое снижение расходов приводило к высокому и устойчивому росту даже в краткосрочном периоде. Более того, как показывают результаты исследований, сокращение расходов почти в таком же числе случаев, как и их увеличение, вело к ускорению роста. Другими словами, фискальные мультипликаторы в большинстве случаев незначительны. Известно, что они ниже для более бедных стран, стран с более открытой экономикой, гибким обменным курсом и высоким государственным долгом⁵.

³ Fiscal Exit: From Strategy to Implementation.

⁴ Strengthening Fiscal Credibility // IMF Fiscal Monitor Update. 2011. Jan.

⁵ Benetrix A.S., Lane Ph.R. International Differences in Fiscal Policy during the Global Crisis // NBER Working Papers. 2010. No 16346.

Чтобы фискальная консолидация была успешной и безболезненной, экономические агенты должны быть уверены, что в дальнейшем не возникнет необходимости ее повторения. Сокращение расходов и рост доходов в текущий момент воспринимаются легче, если есть уверенность, что это действительно позволит решить бюджетные проблемы, избежать дефолта и предотвратить еще более существенное повышение налоговой нагрузки или снижение расходов в будущем. Более того, эффект любых краткосрочных фискальных мер сильнее, если агенты уверены, что они не приведут к рискам для долгосрочной бюджетной устойчивости и соответственно к необходимости в дальнейшем принимать непопулярные решения. Правительству важно сохранять доверие агентов к принимаемым решениям, а также основывать их на четких правилах.

* * *

Нынешний кризис, как и произошедший в 1998 г., наряду со многими негативными результатами имеет и положительную сторону. Он выявил ошибочные, бесперспективные направления развития, помог понять новые подходы, во многом облегчил проведение в жизнь новых смелых решений. Иными словами, кризис открывает «окно возможностей», которыми необходимо воспользоваться. Особенно важно не расслабляться сейчас, когда большинство ведущих мировых экспертных организаций прогнозируют высокий уровень цен на энергоносители. В период стабильно высоких цен на нефть острота многих нерешенных проблем снижается и бдительность правительства притупляется. Кризис показал, что в экстренной ситуации такие нерешенные проблемы угрожают экономической стабильности и бюджетной безопасности. И этот урок мы должны усвоить.

*И. БАШМАКОВ,
кандидат экономических наук,
исполнительный директор Центра
по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ),
лауреат Нобелевской премии мира 2007 г. в составе
Межправительственной группы экспертов
по изучению климата (МГЭИК)*

БУДЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ В СЕРЕДИНЕ XXI ВЕКА?

Связь энергетической и экономической безопасности

В декабре 2010 г. под председательством Президента Российской Федерации состоялось заседание Совета безопасности РФ, тема которого была сформулирована так: «О состоянии и мерах по обеспечению энергетической безопасности Российской Федерации». Правительству России было поручено разработать проект Доктрины энергетической безопасности РФ с учетом положений Стратегии национальной безопасности до 2020 г.

Понятие энергетической безопасности существенно эволюционировало с середины 1970-х годов, когда эта концепция зародилась. Международное энергетическое агентство (МЭА), созданное в 1977 г. как институт обеспечения энергетической безопасности стран ОЭСР, определяет ее так: «бесперебойная физическая и экономическая доступность энергии с учетом экологических ограничений»¹. Практически все страны — импортеры энергетических ресурсов выстраивают свою энергетическую политику в пространстве этих трех координат. МЭА различает кратко- и долгосрочную энергетическую безопасность, трактуя первую как надежность поставок, а вторую — как необходимость сбалансировать параметры развития энергетики и экономического роста при минимизации расходов на энергоснабжение и сокращении негативного воздействия на окружающую среду.

На заседании Совета безопасности президент Д. А. Медведев определил энергетическую безопасность в долгосрочном плане как «гарантию суверенного развития страны, прямо влияющую на решение социально-экономических задач, конкурентоспособность России на глобальных рынках и рост ее международного авторитета»². Краткосрочная энергетическая безопасность характеризуется надежностью и живучестью систем энергоснабжения (по отношению к природным катаклизмам, террористическим атакам и техногенным авариям).

¹ www.iea.org/subjectqueries/keyresult.asp?keyword_id=4103. Нет общепринятого понятия «энергетическая безопасность». Оно трактуется в терминах надежности и живучести систем (см.: Brown M. H., Rewey C., Gagliano T. Energy Security / National Conference of State Legislatures, Apr. 2003, Denver, Col.) и в терминах устойчивости экономического роста. Это понятие может трактоваться по-разному для стран-импортеров и стран — экспортеров энергии. См., например: The New Energy Security Paradigm / World Economic Forum in partnership with Cambridge Energy Research Associates. Spring 2006; Alhajji A. F. What Is Energy Security? Definitions and Concepts // Middle East Economic Survey. 2007. Vol. L, No 45. Nov. 5.

² Коммерсантъ. 2010. 12 дек.

В английском языке это ближе понятию „energy safety“ (данный аспект энергетической безопасности мы не рассматриваем). Английский термин „energy security“ чаще означает устойчивость экономического роста на фоне нехватки энергетических ресурсов, обусловленной ограниченностью их запасов или возможностей использовать ресурсы по политическим, экономическим и экологическим причинам³.

В ходе эволюции концепции энергетической безопасности на смену постулату о зависимости от поставщиков пришло положение о взаимной зависимости поставщиков и потребителей⁴. Для стран — экспортеров энергоресурсов важным аспектом энергетической безопасности выступает устойчивость потока доходов от их экспорта. В этом плане энергетическая безопасность тесно связана с экономической и национальной безопасностью. Данный аспект и рассматривается в нашей статье.

Здесь возникает несколько вопросов. Почему разработка Доктрины энергетической безопасности РФ неожиданно приобрела такую актуальность после принятия в конце 2009 г. Энергетической стратегии России на период до 2030 г., параметры которой не давали оснований для особой озабоченности? Возможно, дело в том, что нефтяная отрасль активно стремится получить дополнительные налоговые льготы; кроме того, в последнее время появились довольно пессимистичные прогнозы динамики добычи нефти до 2030 г.⁵ Если, согласно прогнозу PricewaterhouseCoopers (PwC), ВВП России в 2007–2050 гг. вырастет в 2,9 раза⁶, то будет ли у нашей страны достаточно энергетических ресурсов, чтобы обеспечить ими как своих, так и внешних потребителей? Насколько устойчивым окажется экономический рост, если он вообще сохранится, при снижении роли нефтегазового сектора в экономике? Отличается ли существенно картина энергетического и экономического будущего страны при анализе на перспективу до 2020–2030 гг. и на горизонте до 2050 г.? Можно ли дать не только качественные, но и — пусть весьма приблизительные — количественные характеристики рисков для энергетической и экономической безопасности? Каковы основные направления политики по их снижению?

В данной работе под экономической безопасностью мы понимаем *совокупность условий, обеспечивающих динамичный и устойчивый рост удовлетворения экономических потребностей и повышения качества жизни, приводящий к сокращению разрыва в уровне экономического развития со странами-лидерами*. В этом определении мы намеренно не используем термин «экономический рост» по причинам, которые объясним ниже.

³ Из-за сложности понятия «энергетическая безопасность» используемый Торговой палатой США сводный индекс энергетической безопасности включает 37 частных индексов (см.: www.energyxxi.org).

⁴ См.: Сечин И. Нефтегазовая геополитика и угрозы энергетической безопасности // Тарифное регулирование и экспертиза. 2010. № 4; Yergin D. Energy Security and Markets // Energy and Security: Toward a New Foreign Policy Strategy / J. H. Kalicki, D. L. Goldwyn (eds.). Washington, DC: Woodrow Wilson Press; John Hopkins University Press, 2005.

⁵ См. анализ проекта Генсхемы развития нефтяной отрасли до 2020 г. в: Когтев Ю., Лыхин М., Тимакова Н. Не идут в разведку // Коммерсантъ. Business Guide. 2010. 1 дек.

⁶ The World in 2050. Beyond the BRICs: A Broader Look at Emerging Market Growth Perspectives / PricewaterhouseCoopers LLP, 2008.

Понятия энергетической и экономической безопасности связаны во всех странах, особенно в России как крупном экспортере энерго-ресурсов. Согласно оценкам автора, в 2008 г. на нефтегазовый сектор пришлось 23,5% ВВП, в 2009 г. — 18,9, в 2010 г. — 22,9%. По оценкам Е. Гурвича, в 2008 г. доля нефтегазового сектора в ВВП равнялась 21%. При этом нефтегазовая рента составляла в последние годы 12–16% ВВП, или $\frac{2}{3}$ добавленной в этом секторе стоимости, а с учетом скрытой ренты (при спорности отдельных положений методики ее определения в указанной работе) — 21–28% ВВП⁷. Доля рентных доходов равна $\frac{1}{4}$ суммарных доходов консолидированного бюджета и 44% доходов федерального бюджета (при низком уровне изъятия природной ренты в газовой промышленности). В 2009 г. на долю углеводородов пришлось 63% всего товарного экспорта.

Основная часть рентных платежей (как от природной, так и от монопольной ренты) поступает от экспорта сырой нефти, нефтепродуктов и газа, поэтому российская экономика в значительной степени живет на «чужие деньги», а не на «деньги, заработанные дома». Вот почему ее расширенное воспроизводство имеет существенные особенности⁸. Российский нефтегазовый сектор лишь ограниченно интегрирован в национальную экономику через систему горизонтальных связей с другими отраслями (помимо валютно-финансовой сферы)⁹. В дополнение к уже проявившейся сильной зависимости параметров экономического роста от снижения цен на нефть и газ (сжатия ренты) формируется новая угроза — сокращение потенциала физического экспорта углеводородов за счет стабилизации или падения добычи при росте их внутреннего потребления.

Инструменты и горизонт анализа

Анализ воздействия ситуации в нефтегазовом секторе на динамику экономического роста России проведен на модели RUS-DVA-2050. Эта двухсекторная модель делит экономику на нефтегазовый сектор (добыча, переработка, транспортировка и продажа сырой нефти, нефтепродуктов и природного газа) и ненефтегазовый (прочая экономика). В нефтегазовом секторе выделено три продукта: сырая нефть, нефтепродукты и природный газ. Нефтегазовый сектор производит один продукт. Таким образом, в модели производится четыре продукта. В ней есть блоки производства ВВП, совокупного спроса, платежного баланса, консолидированного бюджета и цен. Модель имеет годовой шаг и горизонт прогноза до 2050 г. Ее параметры оценены на основе динамических рядов за 1995–2009 гг.

Для оценки внутреннего потребления энергоресурсов используется модель ENERGYBAL-GEM-2050¹⁰. Она основана на концепции единого топливно-энерге-

⁷ Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. 2010. № 11.

⁸ См.: Башмаков И. Нефтегазовый ВВП как индикатор динамики российской экономики // Вопросы экономики. 2006. № 5.

⁹ Григорьев Л., Крюков В. Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России? // Вопросы экономики. 2009. № 12.

¹⁰ Подробнее см.: Башмаков И. Низкоуглеродная Россия: перспективы после кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 10; Башмаков И. А. Низкоуглеродная Россия: 2050 год / ЦЭНЭФ. М., 2009.

тического баланса страны¹¹. Модель имитационная, имеет годовой шаг и охватывает горизонт в полвека: отчетные данные за 2000—2009 гг. и прогнозные за 2010—2050 гг. Модели RUS-DVA-2050 и ENERGYBAL-GEM-2050 работают в параллельном режиме. При заданных сценарных переменных в первой модели формируются параметры динамики ВВП и цен на энергоносители, которые служат входами во вторую, где формируются параметры внутреннего потребления нефти, нефтепродуктов и газа — входы в первую модель.

Выход анализа за пределы 2020 и 2030 гг. важен по ряду причин. Во-первых, проблемы с ресурсной базой углеводородов обострятся именно после 2030 г., поэтому они не получили отражения в сравнительно позитивных прогнозах МЭР и в Энергетической стратегии до 2030 г. Однако нужно заглянуть дальше, чтобы понять: намеченные траектории движения могут привести в пропасть или в ловушку, а длительное нефтегазовое благополучие может оказаться быстро исчезающим миражом.

Во-вторых, в силу инерционности экономических и социальных систем нужно предъявлять жесткие требования к нынешним темпам и масштабам модернизации, чтобы иметь возможность смягчить потенциальную остроту экономических проблем в 2030—2040-е годы. Так, модернизация 1990-х годов принесла свои плоды только в «нулевых». Модернизация, которую еще только предстоит осуществить, даст основной эффект в 2020-е годы. Поэтому важно знать масштаб долгосрочных проблем, чтобы оценить адекватность нынешних усилий для их решения. Анализ долгосрочных перспектив несет в себе много неожиданностей. Первые исследования появились, но их еще мало¹².

Сценарные условия анализа

Основными экзогенными параметрами модели выступают численность занятых, объемы добычи нефти и газа, а также первичной переработки нефти, ее экспортные цены и внутренние цены на природный газ.

Согласно прогнозу ИДЕМ ГУ—ВШЭ, с вероятностью 100% численность населения России в трудоспособном возрасте в 2050 г. будет ниже пика, достигнутого в 2006 г., и с большой вероятностью будет снижаться до 2050 г. в среднем на 0,4—0,9% в год. Более медленное снижение возможно только при условии, что доля мигрантов, приехавших в Россию после 2007 г., и их потомков достигнет в 2050 г. $\frac{1}{3}$, а в 2100 г. составит основную часть населения России. К этому следует добавить мигрантов, которые въехали в Россию до 2007 г. Платой за

¹¹ Результатом многолетней борьбы автора за внедрение концепции единого топливно-энергетического баланса (ЕТЭБ) в процессы анализа и прогноза развития энергетики России стало включение в 2010 г. составленного автором ЕТЭБ в первый правительственный документ — Государственную программу энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2020 года.

¹² The World in 2050. Beyond the BRICs: A Broader Look at Emerging Market Growth Perspectives; Dreaming with BRICs: The Path to 2050 // Goldman Sachs Global Economy Paper. 2003. No 99; Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. 2008. № 5.

такой приток мигрантов может стать существенное обострение межнациональных проблем.

Россия оказалась на пороге самого драматического сокращения численности населения в трудоспособном возрасте: в 2011–2020 гг. она будет ежегодно снижаться примерно на 1 млн человек¹³. Согласно прогнозу РwС, численность населения в России до 2050 г. будет снижаться быстрее, чем в других 30 ведущих странах (на 0,6% в год при росте на 0,3% в год даже в странах «большой семерки»). По их прогнозу, численность населения в трудоспособном возрасте в России будет снижаться еще быстрее: на 1,2% в год¹⁴. В прогнозе МЭА отмечается, что Россия будет единственной из не входящих в ОЭСР стран с сокращающимся населением¹⁵. В рассмотренных ниже сценариях принято допущение, что численность занятых будет снижаться так же, как численность населения России в трудоспособном возрасте: на 0,4 или 0,9% в год¹⁶.

В отношении *добычи сырой нефти* рассматриваются четыре сценария, ограничивающие возможные зоны динамики добычи (см. рис. 1)¹⁷. Во всех сценариях добыча нефти достигает пика на горизонте до 2040 г. и затем снижается.

Проект Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 г. (далее — проект Генсхемы) оценивает возможность снижения добычи нефти к 2030 г. до траектории ее естественной убыли на существующих месторождениях. В нем констатируется, что «ресурсная база нефти Российской Федерации находится в критическом состоянии, ...лицензирование новых участков в ближайшие годы не станет стабилизирующим фактором для падающей добычи нефти в стране»¹⁸. Можно воспринимать такие оценки как «страшилку» с целью оказать давление на правительство в попытке ослабить налоговый пресс. Но даже если отрасль получит запрашиваемые налоговые льготы, добыча нефти после 2017 г. (по оценкам проекта Генсхемы) будет снижаться.

В своих последних прогнозах МЭА отмечает возможность стабилизации добычи нефти в России до 2015 г. с последующим ее снижением

¹³ Население России 2006. 14-й ежегодный демографический доклад / ГУ–ВШЭ. М., 2008.

¹⁴ The World in 2050. Beyond the BRICs: A Broader Look at Emerging Market Growth Perspectives.

¹⁵ По прогнозу МЭА, численность населения России снизится до 126 млн человек в 2035 г. Кроме России, население будет снижаться лишь в Японии и ряде стран Восточной Европы (см.: World Energy Outlook 2010 / OECD/IEA, 2010).

¹⁶ Вся теория производственных функций и теория экономического роста «заточены» на допущения о росте объемов применяемых факторов производства и выпуска. При переходе от теории экономического роста к теории экономической динамики (которая может быть негативной на протяжении многих лет, и это не обязательно будет означать кризис) ряд постулатов первой должны быть пересмотрены.

¹⁷ По сравнению с графиками, приведенными в нашей статье «Низкоуглеродная Россия: перспективы после кризиса», новые графики построены с учетом динамики добычи в 2008–2009 гг., обновленного прогноза сценарных условий МЭР и оценок проекта Генсхемы.

¹⁸ Согласно обзору «Топливо-энергетический комплекс России. 2000–2009 гг.» (М.: ГУ ИЭС, 2010), примерно половина российских запасов нефти характеризуется повышенной плотностью и вязкостью, низкой проницаемостью коллектора, малой мощностью нефтяного пласта, наличием газовой шапки, выработанностью запасов более чем на 80%. Эта нефть трудноизвлекаемая. Ее доля в запасах ежегодно увеличивается из-за преимущественного отбора легкоизвлекаемой нефти.

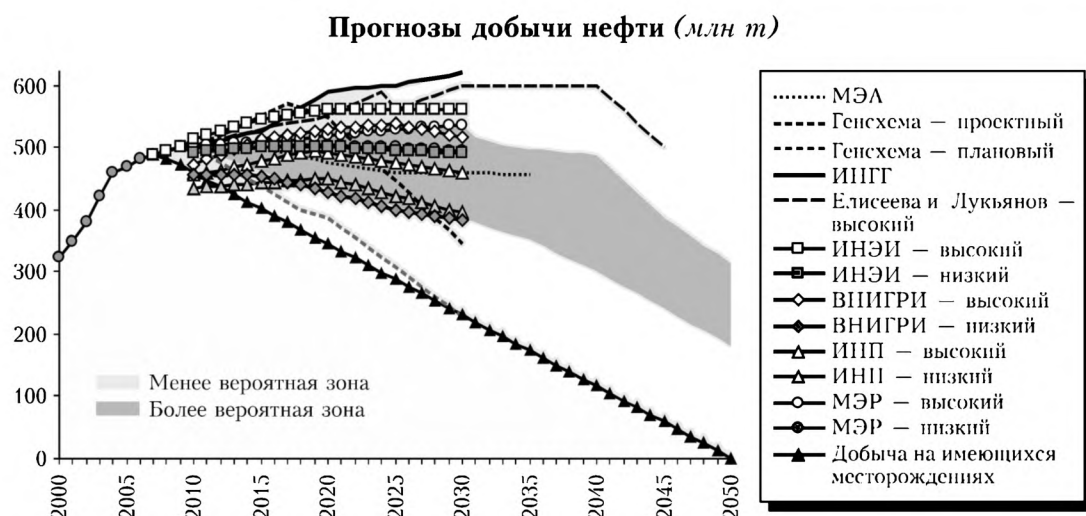


Рис. 1

до 455 млн т в 2035 г. Снижение уровня добычи — не уникальная черта России. МЭА прогнозирует спад добычи сырой нефти в целом для стран, не входящих в ОПЕК¹⁹. Но как отразится снижение поступления нефтедолларов на остальной экономике? По-видимому, именно после появления таких прогнозов в материалах, подготовленных к заседанию Совета безопасности РФ, констатируется, что запасы нефти в стране выработаны более чем на 50%. На этом фоне удивляет оптимизм принятой в 2009 г. Энергетической стратегии РФ до 2030 г., в которой объемы добычи нефти на 2030 г. заданы в крайне узком диапазоне (530—535 млн т). По мнению В. Крюкова и В. Маршака, при существующей организационной структуре и складывающихся институциональных условиях нефтегазовый сектор России не в состоянии обеспечить уровни добычи, определенные Энергетической стратегией²⁰.

Новые прогнозы дают мало оснований для оптимизма в секторе нефтедобычи. В 2050 г. почти вся российская нефть должна быть добыта на открытых, но еще не освоенных или на неразведанных месторождениях. Следовательно, уровни перспективной добычи не определенные, а риски снижения объемов добычи велики. Государство пытается их уменьшить за счет повышения своей роли в управлении недрами. Расходы госбюджета на геологоразведку в 2008 г. составили 22 млрд руб., в 2009 г. — 19 млрд, на 2010—2011 гг. запланировано по 20 млрд, а на 2012 г. — 14 млрд руб. Это происходит на фоне нежелания частных компаний вести разведку при большом риске изъятия обнаруженных месторождений. Они считают, что для удержания добычи нефти и замедления ее падения необходимы равные и прозрачные условия доступа к недрам и устойчивая система правил ведения бизнеса²¹.

¹⁹ World Energy Outlook 2010.

²⁰ Крюков В., Маршак В. Оценка параметров развития российского нефтегазового сектора // Вопросы экономики. 2010. № 7.

²¹ Как отмечает К. Соборнов, менеджер по геологоразведке Shell в России и на Украине, цикл от начала разведки до промышленной эксплуатации достаточно длителен, а в России в таких временных рамках условия очень нестабильны, и инвестировать в долгосрочные проекты решаются немногие (см.: Коммерсантъ. Business Guide. 2010. 1 дек.).

Объем первичной переработки нефти в 2009 г. составил 236 млн т. На 2030 г. МЭР оценило его в 235–285 млн т²², а согласно расчетам Энергетической стратегии, он будет равен 275–311 млн т. В обоих случаях при условии реализации нижней оценки добычи нефти проекта Генсхемы (228 млн т) в 2030 г. России пришлось бы импортировать нефть для нефтепереработки. Видимо, именно поэтому в проекте Генсхемы сценарии динамики нефтепереработки в России до 2020 г. были пересмотрены: по минимальному сценарию она сократится до 205 млн, а по целевому составит 230–240 млн т. В данной работе рассматриваются оба сценария динамики первичной переработки нефти: первый — со стабилизацией объемов на уровне 205 млн т, а второй — с ростом до 300 млн т к 2050 г. В 2011 г. правительство уже предприняло меры по изменению налогового режима в пользу повышения экспорта нефти за счет нефтепродуктов, что может привести к падению их производства²³.

Уровень добычи газа в ближайшие годы будет определяться значительным избытком предложения на международных рынках, который, по оценкам МЭА, в 2011 г. может составить 200 млрд куб. м²⁴. К этому следует добавить возможность стабилизации или очень медленного роста потребления природного газа внутренними потребителями до 2015 г. В результате «Газпром» вынужден пересматривать среднесрочные прогнозы добычи в сторону понижения²⁵.

В отношении *долгосрочных прогнозов* рассматриваются четыре сценария, ограничивающие возможные зоны динамики добычи (см. рис. 2). Последние прогнозные оценки МЭР на 2030 г. (820–960 млрд куб. м) несколько отличаются от более ранних его проектировок и от оценок Энергетической стратегии (885–940 млрд куб. м). Обращает на себя внимание существенное (на 7%) снижение нижней

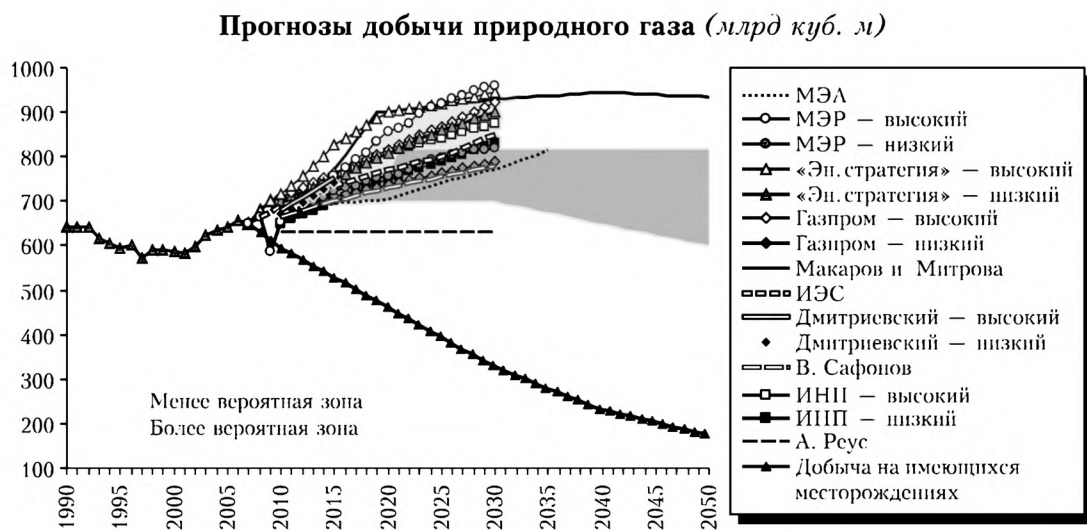


Рис. 2

²² О сценариях социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу / МЭР. М., июль 2008.

²³ Нефтяные пошлины перекачают в бензиновые // Коммерсантъ. 2011. 19 янв.

²⁴ World Energy Outlook 2010.

²⁵ Мордюшенко О. Прогноз по коже. «Газпром» меняет планы на 2015 год // Коммерсантъ. 2010. 22 дек.

границы прогноза. МЭА прогнозирует более умеренный рост добычи газа в России: до 772 млрд в 2030 г. и до 814 млрд куб. м в 2035 г.²⁶ Согласно Энергетической стратегии, в 2030 г. добыча газа на Ямале должна составить 185–220 млрд, а на Штокмановском месторождении — 69–71 млрд куб. м, что в сумме дает 29–31% оценок суммарной добычи на 2030 г. Однако сроки освоения этих месторождений по разным причинам постоянно переносятся²⁷.

В отношении динамики *цен на нефть* приняты три сценария. Они базируются на сценарных условиях, подготовленных МЭР осенью 2010 г., в которых задана циклическая траектория цен до 2030 г. (см. рис. 3). Мы пролонгировали три сценария МЭР до 2050 г. на основе определения тренда и циклических отклонений от него. В их рамках падение цен на нефть в фазах кризиса относительно умеренное. Чтобы точнее оценить степень уязвимости экономического роста России к колебаниям цен на нефть, на тренд среднего сценария (МЭР-E1) накладывается такая же амплитуда колебаний цен, как и в высоком сценарии (МЭР-Inn). Таким образом, получен новый сценарий — Inn+E1, который используется в расчетах вместо сценария МЭР-E1.

В трех сценариях прогноза МЭА задана динамика цен на сырую нефть: в одном сценарии они остаются на уровне 90 долл./барр. в ценах 2009 г. и растут номинально до 112 долл./барр. в 2035 г., а в двух других повышаются в номинальных ценах до 192 и 244 долл./барр. к 2035 г.²⁸ Последний сценарий близок к инновационному сценарию МЭР. В данной работе сохраняется зависимость экспортных цен на газ от цен на нефть. Ослабление этой зависимости в последние годы и ожидаемое МЭА в перспективе снижение соотношения цен на газ и нефть относительно уровня последних 30 лет могут только усилить полученные нами выводы. Внутренние цены на газ до 2030 г. определяются на основе динамики, заданной сценарными условиями МЭР, а затем корректируются на инфляцию в России.

Сценарии динамики цен на нефть марки Urals (долл./барр.)

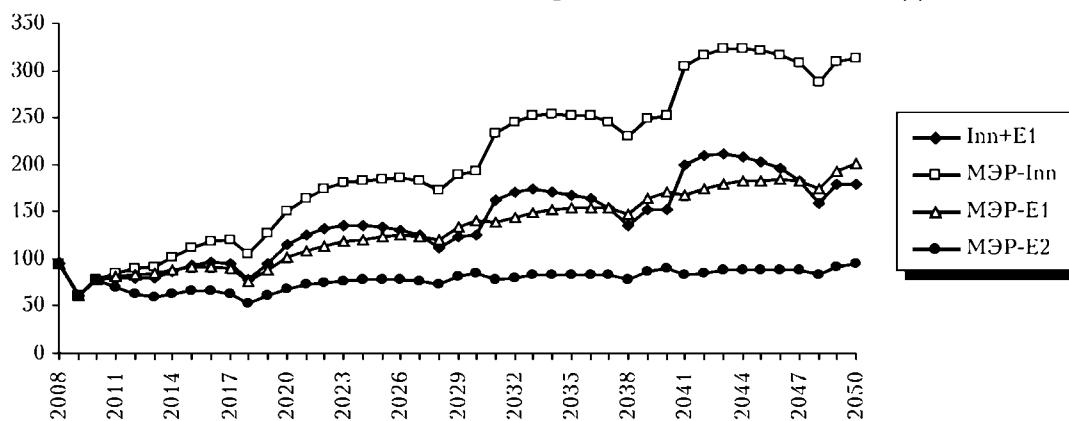


Рис. 3

²⁶ World Energy Outlook 2010.

²⁷ О сложностях освоения и дефиците собственных технологий и опыта освоения арктических шельфовых месторождений см.: Мартынов К. Север оказался крайним // Коммерсантъ. Business Guide. 2010. 1 дек.

²⁸ World Energy Outlook 2010.

Внутренний спрос на газ зависит от соотношения цен на газ и уголь. В 2000—2009 гг. коэффициент эластичности цен на уголь по ценам на газ составил 0,6. Для глобального прогноза МЭА этот коэффициент для двух сценариев принят равным 0,15 и 0,25. В данной работе на перспективу до 2050 г. для России он принят на уровне 0,5.

При фиксированных объемах добычи углеводородов важным фактором, определяющим перспективы их экспорта, выступает внутреннее потребление. Оно зависит от интенсивности реализации политики в области повышения энергоэффективности. Потенциал повышения эффективности использования энергии в России — более 40% ее потребления²⁹, однако реализовать его можно по-разному. Как показано в утвержденной в 2010 г. Государственной программе энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2020 г.³⁰, ни в одном сценарии развития российской экономики не удастся снизить энергоемкость ВВП на 40% только за счет таких факторов, как структурные и продуктовые сдвиги в экономике, рост цен на энергию и реализация автономного технического прогресса. Для этого требуются дополнительные меры, включенные в Государственную программу. Повышение энергоэффективности за счет действия внепрограммных факторов соответствует базовому прогнозу, а успешная реализация мер Государственной программы — высокому. Соответствующие параметры переносятся на период после 2020 г.

Ненефтегазовый ВВП оценивается на производственной функции типа Кобба—Дугласа с использованием параметров загруженного основного капитала и численности занятых. Первый зависит от динамики инвестиций и возможности обеспечить импорт промежуточных продуктов. Для прогнозов до 2050 г. при отсутствии успехов в модернизации используются параметры производственной функции, полученные на динамических рядах за 1995—2009 гг. Модернизация российской экономики должна привести к повышению производительности труда, капитала и энергии. Мы принимаем такое допущение для оценки возможности решить проблему обеспечения динамичного экономического роста за счет модернизации и ускоренного внедрения инноваций.

Для формирования внутренне непротиворечивых сценариев прогноза и сопоставления основных допущений и результатов построена матрица сценариев (см. табл. 1). В ней представлены семь их групп с модификациями для каждого в зависимости от гипотезы о динамике экспортных цен на нефть.

«Россия — любимица богов»?

В сценарии «Россия — любимица богов» приняты самые благоприятные для нашей страны допущения об изменении основных сценарных переменных (см. табл. 2). В этом сценарии добыча нефти снижается только после 2040 г., поэтому темпы прироста нефтегазо-

²⁹ Башмаков И. Российский ресурс энергоэффективности: масштабы, затраты и выгоды // Вопросы экономики. 2009. № 2.

³⁰ Одним из ее основных разработчиков был ЦЭНЭФ.

Т а б л и ц а 1

Матрица сценариев прогноза

Название группы сценариев	Численность занятых ^а	Добыча нефти ^б	Переработка нефти ^а	Добыча газа ^б	Цена на нефть	Повышение энергоэффективности ^а	Производительность факторов производства ^а
Россия — любимица богов	В	В2	В	В2	МЭР-Inn	В	В
Нефтегазовый оптимизм-1	В	В2	В	В2	МЭР-Inn Inn+E1 МЭР-E2	Б	Б
Нефтегазовый оптимизм-2	В	В1	В	В1	МЭР-Inn Inn+E1 МЭР-E2	Б	Б
Углеводородное истощение-1	Н	Н2	Н	Н2	МЭР-Inn Inn+E1 МЭР-E2	Б	Б
Углеводородное истощение-2	Н	Н1	Н	Н1	МЭР-Inn Inn+E1 МЭР-E2	Б	Б
Модернизация с умеренной энергоэффективностью	Н	Н2	Н	Н2	Inn+E1	Б	В
Эффективная модернизация	Н	Н2	Н	Н2	МЭР-Inn Inn+E1 МЭР-E2	В	В

^а Н — низкий; В — высокий.

^б Для добычи нефти и газа (см. рис. 1—2): Н1 — нижняя граница менее вероятной зоны; Н2 — нижняя граница более вероятной зоны; В1 — верхняя граница более вероятной зоны; В2 — самая верхняя граница менее вероятной зоны.

^а Б — базовый уровень; В — высокий.

Т а б л и ц а 2

Параметры развития экономики России
по сценарию «Россия — любимица богов»

Показатель	2011— 2020	2021— 2030	2031— 2040	2041— 2050	2011— 2050
Среднегодовой темп прироста ВВП, %	5,1	3,4	2,6	2,0	3,3
Среднегодовой темп прироста НГВВП, %	1,7	0,7	−0,1	−1,5	0,2
Среднегодовой темп прироста ННГВВП, %	5,8	3,8	2,9	2,3	3,7
Средняя доля НГВВП, %	23,9	23,1	20,5	17,0	21,1
Норма накопления основного капитала, %	21,5	21,9	22,0	22,0	21,8
Среднегодовая численность занятых, млн чел.	67,5	65,0	62,5	60,0	
Среднегодовой темп роста дефлятора ВВП, %	5,8	3,6	3,0	3,8	4,0
Средняя доля расходов бюджета в ВВП, %	36,9	37,0	38,0	38,8	37,7
Среднее отношение сальдо бюджета к ВВП, %	2,0	2,4	1,4	0,7	1,6
Среднегодовой экспорт нефти, млн т	289,6	333,7	311,0	200,7	
Среднегодовой экспорт нефтепродуктов, млн т	121,4	101,7	108,9	130,6	
Среднегодовой экспорт газа, млрд куб. м	404,8	492,5	517,9	555,5	

вого ВВП (НГВВП) в 2041—2050 гг. становятся отрицательными, что сказывается на динамике всего ВВП. Темпы прироста ненефтегазового ВВП (ННГВВП) в среднем за период равны 3,7%. Динамика производительности труда в этом секторе постепенно замедляется — с 5% в 2011—2020 гг. до 2,7% в 2041—2050 гг. Однако на всем интервале она

превышает средние темпы прироста производительности труда в прогнозе РwС для стран «большой семерки» (1,9% в год в 2007–2050 гг.).

В этом сценарии разрыв в уровнях экономического развития со странами-лидерами несколько сокращается. В 2011–2050 гг. российский ВВП увеличивается в 3,8 раза. Среднегодовые темпы его прироста в 2011–2050 гг. равны 3,3%, что выше прогнозных оценок РwС как для России на 2007–2050 гг. (2,5%), так и для стран «большой семерки» (2,2%). Прогноз развития экономики по этому сценарию более благоприятный, чем оценки РwС (см. рис. 4), однако к концу периода темпы прироста ВВП снижаются до 2% в год, что практически равно прогнозным показателям РwС.



Рис. 4

В 2018 г. из-за падения цен на нефть с 120,5 до 105,6 долл./барр. темпы прироста ВВП снижаются на 1,7%. Чтобы в этом году рост ВВП полностью прекратился, цена на нефть должна снизиться до 75 долл./барр. Падение цен на нефть сказывается на остальной экономике — резко снижается спрос в торговле, строительстве и финансовой деятельности³¹. Экономический рост остается уязвимым к резкому падению цен на нефть. Амплитуда их колебаний в прогнозах МЭР в последующих циклах сокращается, поэтому каждый раз при снижении цен на нефть темпы роста ВВП замедляются, однако не сильно (см. рис. 4).

Доля НГВВП в этом сценарии, следуя за циклами изменения цен на нефть, постепенно снижается до 15% в 2050 г. (см. рис. 5). До 2030 г. она колеблется в границах диапазона, характерного для 1995–2009 гг. Сальдо консолидированного бюджета остается положительным на всем горизонте прогноза. Сальдо баланса текущих операций впервые оказывается отрицательным в 2037–2039 гг. из-за падения цен на нефть, но только с 2043 г. эта тенденция становится устойчивой. Таким образом, в 2040-е годы даже в этом довольно оптимистичном сценарии появляются тревожные симптомы.

³¹ Смирнов С. Факторы циклической уязвимости российской экономики // Вопросы экономики. 2010. № 6.

Доля нефтегазового ВВП в сценариях прогноза (в %)

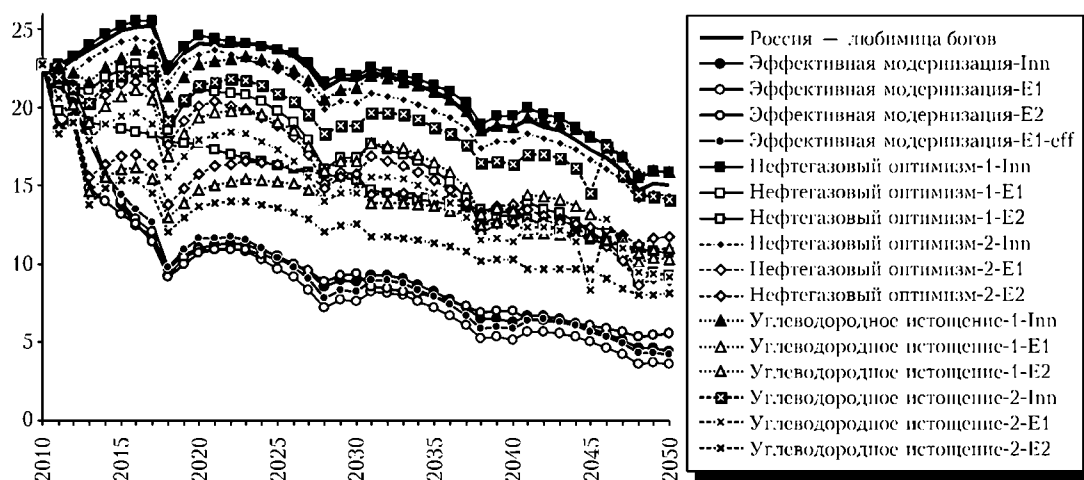


Рис. 5

Вместе с тем возможности реализовать допущения, на которых выстроен данный сценарий, на практике ограничены: здесь одновременно требуются высокие цены на нефть на фоне высокого уровня добычи нефти и газа плюс успешная модернизация. В расчетах на 2011–2015 гг. не учтены ограничения по добыче газа из-за избытка его предложения как на международных рынках, так и на внутреннем. Поэтому потенциальные темпы роста ВВП и доходы бюджета на ближайшую перспективу в этом сценарии выше, чем ожидают МЭР и многие экспертные группы. Но даже в более отдаленной перспективе маловероятно, что емкость мировых рынков газа будет достаточной для ежегодного поглощения 400–500 млрд куб. м российского газа. МЭА оценивает спрос на российский газ на уровне 225 млрд куб. м в 2020 г. и 311 млрд в 2035 г.³²

Можно также оценить вероятность обеспечения высокого уровня добычи нефти и газа.

Компания BP определяет достоверные запасы нефти России в 10,2 млрд т³³. US Geological Survey (USGS) оценивает объем неразведанных запасов нефти в России в среднем в 10,6 млрд т с диапазоном оценок от 3,4 млрд с вероятностью 95% до 9,8 млрд с вероятностью 50% и 20,4 млрд с вероятностью 5%, а объем неразведанных ресурсов газового конденсата — в среднем в 5,2 млрд т с диапазоном оценок от 1,3 млрд с вероятностью 95% до 4,6 млрд с вероятностью 50% и 11,2 млрд с вероятностью 5%³⁴.

Таким образом, суммарно неразведанные запасы нефти и газового конденсата можно оценить от 4,7 млрд т с вероятностью 95% до 14,4 млрд с вероятностью 50% и 31,6 млрд т с вероятностью 5%. С учетом достоверных запасов в размере 10,2 млрд т извлекаемые запасы нефти и газового конденсата равны 14,9 млрд т с вероятностью 95%, 24,6 млрд с вероятностью 50% и 41,8 млрд т с вероятностью 5%. Суммарная добыча нефти в 2011–2050 гг. по этому сценарию составляет 23 млрд т. Для поддержания уровня добычи 2050 г. хотя бы еще в течение 10 лет необходимы дополнительные 4,5 млрд т. Итого: 27,5 млрд т. Вероятность обеспечения такой кумулятивной добычи запасами составляет только 42%.

³² World Energy Outlook 2010.

³³ BP Statistical Review of World Energy. June 2010 (см. также: BP: Статистический обзор мировой энергетики, июнь 2010 года // Вопросы экономики. 2010. № 10).

³⁴ certmapper.cr.usgs.gov/data/we/dds60/wecont/regions/reg1/r1russ.pdf.

По оценке ВР, достоверные запасы газа в России равны 44,4 трлн куб. м, а по оценке USGS, неразведанные запасы газа составляют от 8,8 трлн куб. м с вероятностью 95% до 67 трлн с вероятностью 5%. Итого извлекаемые запасы природного газа оцениваются от 53,2 трлн куб. м с вероятностью 95% до 111,4 трлн с вероятностью 5%. По сценарию «Россия — любимица богов» кумулятивная добыча газа в 2011—2050 гг. равна 36,2 трлн куб. м. Для поддержания уровня добычи газа, достигнутого к 2050 г., на протяжении еще 30 лет суммарные запасы газа должны составить 64,3 трлн куб. м. Вероятность обеспечения прогнозной кумулятивной добычи газа запасами равна 72%. Одновременное обеспечение заданных уровней добычи нефти и газа по этому сценарию не превышает меньшей вероятности, то есть 42%.

Какова вероятность, что на разведку и освоение месторождений нефти и газа будут выделены адекватные ресурсы? Согласно Энергетической стратегии России, инвестиции в разведку и добычу нефти, транспортировку и переработку в 2009—2030 гг. должны составить 609—625 млрд долл., а в газовую промышленность — еще 565—590 млрд долл. (в ценах 2007 г.). Схожую оценку по нефти на 2010—2035 гг. — 676 млрд долл. (в ценах 2009 г.) — дает МЭА. Оценка МЭА потребности в инвестициях для газовой промышленности несколько выше: 792 млрд долл. на 2010—2035 гг. Итого для выхода на высокие уровни добычи углеводородов инвестиции в нефтегазовый сектор российской экономики в 2010—2030 гг. должны составить 1174—1215 млрд долл. в ценах 2007 г. или в 2010—2035 гг. — 1468 млрд долл. в ценах 2009 г.

Как показала вторая половина «нулевых», высокие цены на нефть совсем не гарантируют активизации разведочного бурения и существенного прироста запасов и добычи нефти. Если допустить, что вероятность мобилизации указанных объемов инвестиций не более 70%, то вероятность реализовать сценарий «Россия — любимица богов» не выше 30%, а с учетом возможности продажи больших объемов природного газа на международных рынках по высоким ценам — не более 15—25%. На таком зыбком фундаменте нельзя построить светлое будущее.

«Нефтегазовый оптимизм»

В модификациях сценариев под общим названием «нефтегазовый оптимизм» заложены такие же оптимистичные допущения об уровнях добычи нефти и газа, как и в рассмотренном выше. Переход к устойчивому сокращению НГВВП происходит только после 2040 г. (см. рис. 6). В отношении ненефтегазового сектора экономики приняты менее оптимистичные гипотезы о производительности факторов производства и достижении целей в области повышения энергоэффективности (см. табл. 1). Для обоих сценариев — «нефтегазовый оптимизм-1» и «нефтегазовый оптимизм-2» — допускается три модификации в зависимости от динамики цен на нефть.

Для сценария «нефтегазовый оптимизм-1» с высокой траекторией роста цен на нефть среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011—2050 гг. равны 2,8%, а ННГВВП — 3,1%. В итоге ВВП в 2011—2050 гг. вырастет уже не в 3,8, а в 3,1 раза. Темпы прироста ВВП в 2040-е годы снижаются до 1,5% в год. Устойчивый дефицит бюджета формируется после 2033 г., а счета текущих операций — начиная с 2047 г. При

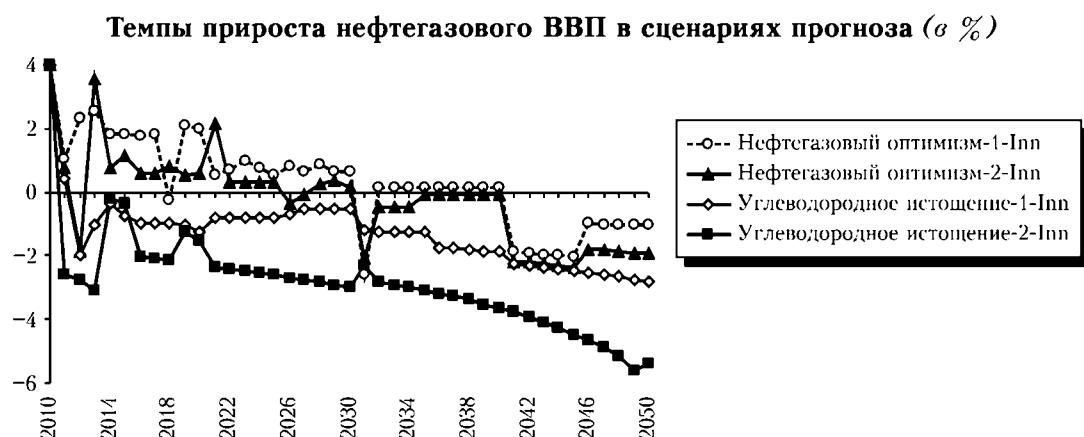


Рис. 6

средней траектории роста цен на нефть среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011–2050 гг. снижаются до 2,6% (см. рис. 7), а ННГВВП — до 3% (см. рис. 8). Устойчивый дефицит бюджета формируется после 2032 г., а счета текущих операций — в 2034 г. В 2041–2050 гг. темпы прироста ВВП снижаются до 1,3% в год. Наконец, при низких ценах на нефть они снижаются до 1,9% в 2011–2050 гг., а темпы прироста ННГВВП — до 2,2%. Устойчивый дефицит бюджета формируется после 2017 г., а счета текущих операций — в 2012 г.

В этом сценарии на удвоение ВВП уходит почти 40 лет, и Россия постепенно переходит в режим простого воспроизводства: в 2041–2050 гг. ВВП растет ежегодно только на 0,6%. После 2025 г. темпы роста ВВП оказываются устойчиво ниже прогноза РwС. За счет разницы между высокой и низкой траекториями динамики цен на нефть даже при допущении о самых высоких уровнях добычи нефти и газа темпы роста ВВП снижаются в среднем на 0,8% в год, а масштабы роста — на треть.

Семейство сценариев «нефтегазовый оптимизм-2» отличается от предыдущего более низкими уровнями добычи нефти и газа. Пик добычи нефти достигается в 2030 г. При высоких ценах на нефть

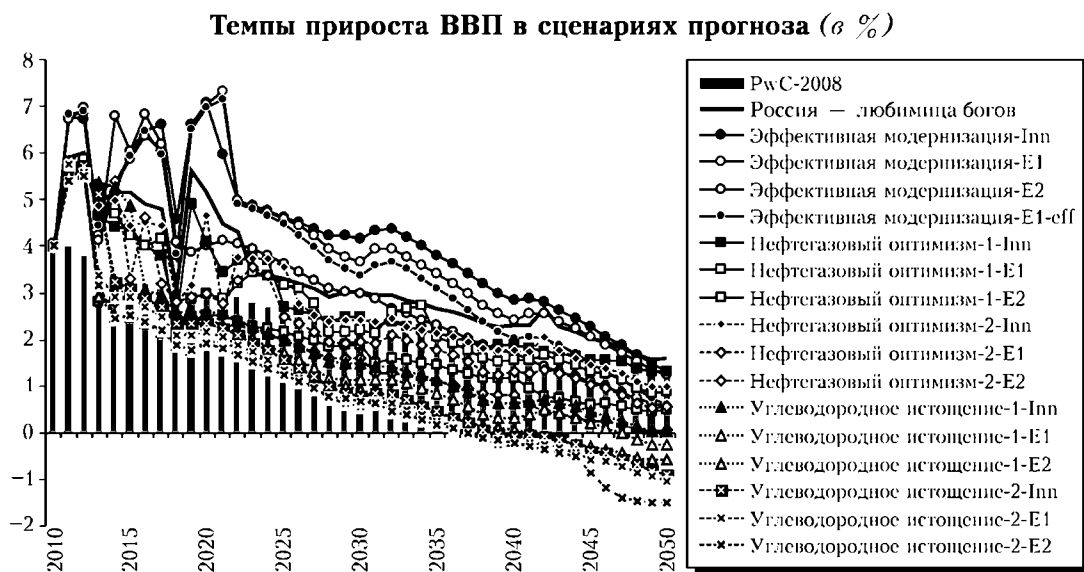


Рис. 7

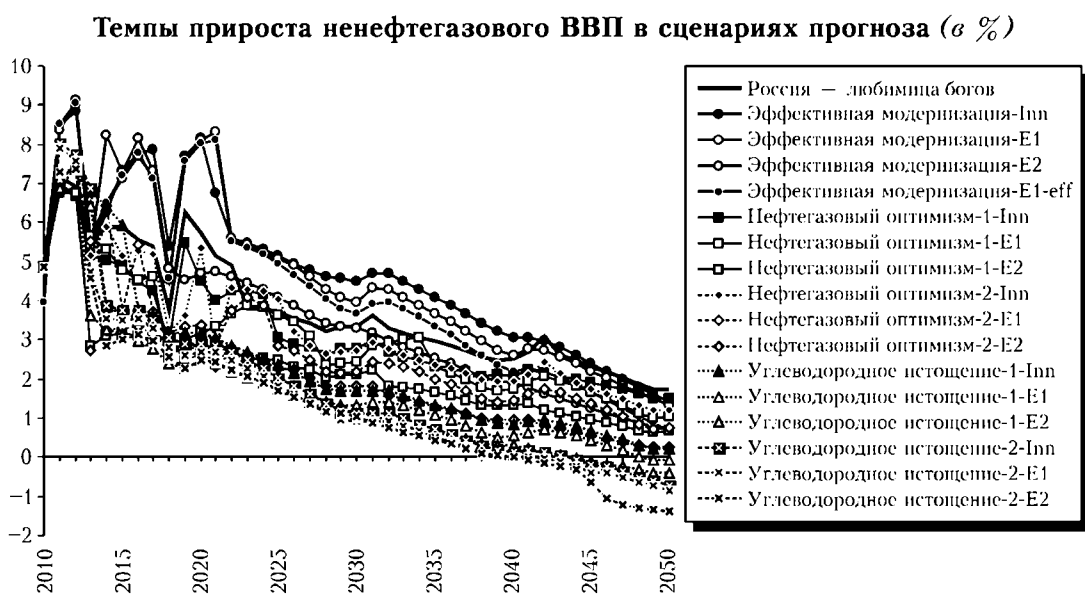


Рис. 8

среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011–2050 гг. составляют 2,7%, и за этот период он увеличивается в 3,1 раза. Таким образом, большие объемы добычи нефти и газа в сценарии «нефтегазовый оптимизм-1» по сравнению со сценарием «нефтегазовый оптимизм-2» не обеспечивают дополнительного экономического роста. Для повышения добычи нефти и газа до верхних диапазонов дополнительно требуется 811 млрд долл. капитальных вложений в нефтегазовый сектор в 2011–2050 гг., что ограничивает развитие других секторов экономики: среднегодовые темпы прироста ННГВВП равны 3,2%.

При средней динамике цен на нефть среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011–2050 гг. равны 2,3%, а ННГВВП — 2,7%. Устойчивый дефицит бюджета формируется после 2030 г., а счета текущих операций — в 2024 г. К концу периода, в 2041–2050 гг., среднегодовые темпы прироста ВВП снижаются до 0,7%. При самой низкой динамике цен на нефть темпы прироста ВВП в 2011–2050 гг. падают до 1,6%, а ННГВВП — до 2,0%. Таким образом, за счет разницы в динамике цен для этого семейства сценариев среднегодовой прирост ВВП снижается на 1,3%. Другими словами, экономический рост остается весьма уязвимым к динамике цен на нефть.

Только некоторые сценарии рассматриваемого семейства с довольно высокими ценами на нефть внушают хоть какой-то оптимизм. При низких ценах на нефть в сценарии «нефтегазовый оптимизм-1» Россия в конце 2040-х годов сталкивается с риском практической остановки экономического роста. На заседании Совета безопасности РФ в декабре 2010 г. Д. А. Медведев отметил, что «Россия заинтересована не в монопольно высоких ценах на энергоносители, а в ценах в стабильных предсказуемых границах». Это не совсем так. Россия не контролирует мировые цены на нефть, но в отсутствие серьезных эффектов от модернизации будет остро нуждаться не только в стабильных, но и одновременно в высоких ценах (см. рис. 9), причем рынок должен быть достаточно емким для поглощения всего объема экспортируемых из России углеводородов.

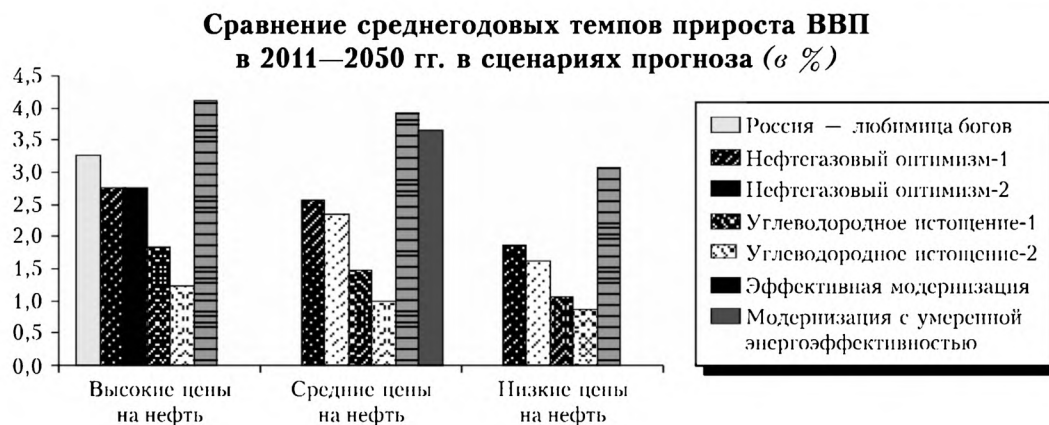


Рис. 9

В этом плане Россия очень уязвима к ценовой политике ОПЕК. МЭА прогнозирует рост доли стран — членов этой организации, в первую очередь ближневосточного ядра картеля, на мировом рынке нефти³⁵. Резкое снижение цен на нефть в середине 1980-х годов, когда страны ОПЕК (главным образом Саудовская Аравия) временно отказались от регулирования добычи нефти и цен, стало началом конца Советского Союза, который не спасла «перестройка». Еще два падения цен на нефть в 1998 и 2008 г. вызвали серьезные кризисы в экономике России.

«Углеводородное истощение»

Может ли быть хуже? К сожалению, да. В семействе сценариев под общим названием «углеводородное истощение» заложены пессимистические допущения о динамике добычи нефти и газа (см. табл. 1). Кроме того, предполагается, что численность занятых будет снижаться не на 0,4%, а на 0,9% в год.

В сценариях «углеводородное истощение-1» допускается, что траектории добычи нефти и газа будут соответствовать нижним границам наиболее вероятной зоны. Добыча нефти достигнет пика в 2011 г., а газа — в 2016—2030 гг. В этом случае при высоких ценах на нефть среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011—2050 гг. составят 1,8%, а ННГВВП — 2,3%. Устойчивый дефицит бюджета формируется после 2027 г., а счета текущих операций — с 2016 г. По сценарию со средними ценами на нефть Россия вступает в период суженного воспроизводства в 2048 г., а с низкими — в 2042 г.

Сценарии «углеводородное истощение-2» базируются на самых пессимистичных оценках динамики добычи нефти и газа. В отношении нефти именно так (практически вплоть до траектории естественной убыли добычи на существующих месторождениях) оценивает перспективы добычи к 2030 г. проект Генсхемы (при условии сохранения нынешней системы налогообложения).

В случае с высокими ценами на нефть среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011—2050 гг. составляют 1,2%, а ННГВВП — 1,7%. ВВП

³⁵ Доля стран — членов ОПЕК на рынке нефти вырастет с 41% в 2009 г. до 52% к 2035 г.

достигает пика в 2038 г., а затем снижается в среднем на 0,4% в год на фоне абсолютного сокращения инвестиций в основной капитал начиная с 2041 г., резкого замедления его роста, нехватки валютных ресурсов для импорта промежуточных продуктов и устойчивого снижения загрузки производственных мощностей. Сначала это ведет к замедлению роста ННГВВП, а после 2044 г. — к абсолютному снижению выпуска продукции и в этом секторе экономики на 0,2% в среднем за год в 2041—2050 гг. При средней траектории роста цен на нефть среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011—2050 гг. составляют 1%, а ННГВВП — 1,5%. ВВП и ННГВВП достигают пиковых значений в 2037 г. При низких ценах на нефть ВВП достигает пика в 2038 г., а затем снижается на 8% к 2050 г.

Другими словами, углеводородное истощение сводит на нет экономический рост, и российская экономика начинает катиться под гору. В сценариях «нефтегазовый оптимизм» даже с низкими ценами на нефть темпы роста ВВП более высокие, чем в сценарии «углеводородное истощение-2» с высокими ценами (см. рис. 7). Неспособность удерживать уровень добычи нефти в диапазоне более вероятной зоны (см. рис. 1) влечет за собой риск полной остановки экономического роста даже при благоприятной ценовой конъюнктуре.

В этих сценариях доля НГВВП существенно снижается (см. рис. 5), поэтому для поддержания динамичного роста ВВП в целом ННГВВП должен расти быстрее. Но для его ускорения на основе традиционной модели роста сначала просто ощущается недостаток финансовых ресурсов, поступающих от нефтегазового сектора, а затем последний перестает быть донором. При динамичном снижении добычи нефти складывается ситуация (в сценарии «углеводородное истощение-2» в зависимости от динамики цен на нефть — с 2032—2037 гг., а в сценарии «углеводородное истощение-1» при средних и низких ценах на нефть — с 2045—2048 г.), когда Россия будет вынуждена импортировать либо нефть для переработки, либо готовые нефтепродукты, либо и то и другое.

С этого момента высокие цены на нефть перестают быть однозначным благом для нашей страны. При сохранении привязки цен на газ к ценам на нефть рост последних позволяет увеличивать доходы от экспорта газа, но ведет к росту расходов на импорт нефти и нефтепродуктов. Доходы от экспорта природного газа и прочих товаров и услуг не покрывают потребности в валюте для импорта, рубль обесценивается, а часть производственных мощностей простаивает по причине дороговизны комплектующих для сборочных производств, сырья и материалов. Чтобы придать дополнительный импульс экономическому росту, необходимо повысить способность ненефтегазового сектора зарабатывать валюту и снизить потребности экономики в импорте.

При низких уровнях добычи нефти и газа на фоне скромных успехов модернизации нельзя обеспечить ни энергетическую, ни экономическую безопасность России. Сценарий «углеводородное истощение-2» даже при высоких ценах на нефть порождает риск остановки роста ВВП и перехода экономики в режим «шагреновой кожи». Это означает не временное кризисное нарушение роста, а переход на принципиально новую траекторию развития с сокращающимся ВВП в результате

как снижения НГВВП, так и медленного роста или даже уменьшения ННГВВП, что обусловлено сокращением численности занятых, низким ростом производительности труда и снижением уровня использования производственных мощностей.

В составленном компанией PwC прогнозе до 2050 г. подобная траектория развития не предполагается ни для одной страны. Согласно их прогнозу, самые низкие темпы роста ВВП у Японии, но на всем интервале до 2050 г. они выше 1% в год. Очевидно, при снижении численности занятых, сравнительно медленном росте производительности труда, высокой зависимости от импорта, ограниченном потенциале ненефтегазового экспорта и неполном использовании основного капитала возможность остановки экономического роста и риск развития при устойчиво снижающемся ВВП исключать нельзя. Переход к такому развитию потребует обновить теорию экономического роста и создать новую теорию сжимающейся экономики. Возможно, правда, что к тому времени рост ВВП уже перестанет играть роль главного экономического индикатора, и его место займут ненефтегазовый ВВП³⁶, индекс развития человеческого потенциала Программы развития ООН или другие подобные индикаторы.

«Эффективная модернизация»

В семействе сценариев «эффективная модернизация» в отношении объемов добычи углеводородов сохраняются допущения группы сценариев «углеводородное истощение-1», но приняты гипотезы об изменении модели экономического роста за счет повышения производительности основных факторов производства. Для труда и повышения энергоэффективности использованы такие же параметры, как в сценарии «Россия — любимица богов». Для основного капитала в ненефтегазовом секторе параметр производительности повышен за счет переориентации инвестиций на развитие менее капиталоемких отраслей. Кроме того, изменены параметры уравнений внешней торговли для отражения ускоренного роста ненефтегазового экспорта и импортозамещения. Конечно, для проведения «эффективной модернизации» требуется время. Тем не менее указанные изменения вводятся в модель начиная с 2011 г.

Таким образом, оценки темпов роста ВВП на ближайшие 10 лет для этого семейства сценариев отражают потенциал роста при гипотезе о смене его модели уже в 2011 г. (см. рис. 7–8) и отсутствии ограничений на экспорт газа. Поэтому в «десятих» годах они существенно выше, чем во многих последних кратко- и среднесрочных прогнозах. Чтобы выявить влияние ускорения повышения энергоэффективности на параметры экономического роста, реализован сценарий «модернизация с умеренной энергоэффективностью», в котором использованы параметры низкого варианта прогресса в этой области.

Зависимость темпов роста ВВП от динамики цен на нефть для указанной группы сценариев намного слабее (см. рис. 9). Это связа-

³⁶ См.: *Батищев И.* Нефтегазовый ВВП как индикатор динамики российской экономики.

но с существенным снижением доли нефтегазового ВВП до уровня, близкого 10%, уже к 2017–2024 гг. (см. рис. 5). Среднегодовые темпы прироста ВВП превышают 3%. Правда, сохраняется тенденция к падению темпов роста как ВВП, так и ненефтегазового ВВП (см. рис. 7–8). Однако сами темпы роста выше, чем в прогнозе РwС. Ускоренное снижение энергоемкости позволяет повысить среднегодовые темпы прироста ВВП на 0,2%, а ННГВВП — на 0,3%.

В этой группе сценариев Россия начинает импортировать нефть и нефтепродукты в 2046–2048 гг. Чтобы этого избежать, а тенденцию к падению темпов роста ВВП сделать менее выраженной, необходимо не только повышать энергоэффективность, но и замещать жидкое топливо другими видами энергоносителей. Снизить потребность в нем можно за счет производства биотоплива, перевода автомобилей на сжатый газ, широкого использования гибридных и электромобилей. Если в 2040-е годы благодаря этим мерам, а также использованию других возобновляемых и альтернативных источников энергии удастся снизить потребление нефтепродуктов в среднем на 40 млн т, то темпы роста ВВП повысятся в среднем на 0,2% в год.

Зачем России модернизация?

На горизонте до 2020 г. и даже до 2030 г. вырисовывается лишь проблема снижения темпов экономического роста по сравнению с докризисными (см. рис. 7). Только при более долгосрочном анализе правомерно поставить вопрос: будет ли экономический рост в России в середине XXI в.? Положительный ответ на него возможен, если удастся предотвратить обвальное падение добычи нефти. Чтобы в 2040-е годы темпы прироста ВВП превышали в среднем 1% в год, необходимы либо динамичный рост цен на нефть, либо успешная модернизация. При складывающейся демографической ситуации обеспечить в 2040-е годы более высокие, чем 2% в год, темпы прироста ВВП можно при *одновременном* поддержании высоких или средних цен на нефть, предотвращении обвального падения добычи нефти и проведении эффективной модернизации. Первый параметр российское правительство не контролирует. Двумя другими в определенной мере можно управлять.

В дискуссии о необходимости и путях модернизации России не всегда анализируются проблемы, которые могут возникнуть при сохранении нынешних институтов, что делает аргументы в пользу модернизации недостаточно убедительными. Аналитики утверждают, что без нее высокие темпы роста поддерживать не удастся. Проведенный нами анализ дает дополнительные аргументы в пользу этого тезиса, но существенно уточняет его за счет расширения временного горизонта анализа. Платой за неуспешную модернизацию в «десятилетиях» годах станет потеря способности экономики к расширенному воспроизводству в «сороковых», а возможно, и в «тридцатых». Без модернизации нельзя не только сократить разрыв в уровне экономического развития со странами-лидерами и повысить долю России в глобальном ВВП, но и удержать нынешнюю.

Важный аспект модернизации — перенос акцента с внешних факторов роста на внутренние, на формирование основ самоподдерживающегося роста. В фокусе внимания должны быть гарантии не глобальной, а российской энергетической и экономической безопасности. Проблема в том, что нужно предпринимать титанические усилия одновременно по многим направлениям модернизации: повышение рождаемости; снижение смертности и продление активной трудовой жизни россиян; реализация грамотной миграционной политики при обеспечении межнационального мира; коренная модернизация технологической основы производства и существенное повышение на этой базе производительности труда, капиталотдачи и энергоэффективности; предотвращение обвального падения добычи нефти и расширение использования возобновляемых источников энергии; ускоренное развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств.

Для решения проблем отдаленного будущего — снижения темпов экономического роста в России в 2030-е годы и возможной полной его остановки в 2040-е — нужно активно действовать уже сегодня. При этом необходимо формировать коалиции, которые могут, хотят и будут проводить модернизацию. Во всех сценариях доля НГВВП устойчиво снижается (см. рис. 5). Вслед за ней уменьшится и влияние нефтегазовой элиты на жизнь страны, государство окажется в большей зависимости от других сфер бизнеса, и иллюзия его всемогущества и непогрешимости постепенно развеется, на смену декоративной демократии придет реальная. Но все эти процессы будут запаздывать, поскольку нынешняя элита делает все возможное, чтобы сохранить власть и влияние. Модернизация неизбежно связана с существенной потенциально конфликтной политической составляющей.

Многие направления модернизации уже осознаны, озвучены, предпринимаются первые шаги по их реализации. Однако задача в том, чтобы лексический конструктор понятий модернизации превратить в набор правильных действий, которые дадут необходимые результаты. При нынешней культурной традиции России, выраженной формулой *«нацеленность на выживание разобщенных индивидов, ориентированных на решение тактических проблем и плохо представляющих, что их ждет в будущем»*³⁷, и при базовых ценностях, определяемых формулой *«высокая ценность безопасности и защиты со стороны государства при слабой приверженности ценностям новизны, творчества, свободы, самостоятельности и риску»*³⁸, трудно сформировать дееспособные коалиции для своевременного осуществления основных направлений модернизации. Без нее нельзя даже полностью реализовать потенциал догоняющего развития, не говоря уже о переходе к развитию на технологической границе, что требует инновационной среды и культуры, включающих демократизацию, минимизацию коррупции и бюрократизма, развитие конкуренции во всех сферах. Альтернативы нет. Без эффективной модернизации в середине XXI в. в России экономического роста не будет!

³⁷ Башмаков И. Россия 2050 // Вопросы экономики. 2008. № 8.

³⁸ Магун В., Руднев М. Базовые ценности россиян и других европейцев (по материалам опросов 2008 года) // Вопросы экономики. 2010. № 12.

*О. ДМИТРИЕВА,
доктор экономических наук, профессор,
член Комитета по бюджету и налогам
Государственной думы РФ,*

*Д. УШАКОВ,
кандидат экономических наук,
сотрудник Аппарата Государственной думы РФ,
советник государственной гражданской
службы РФ 2-го класса*

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА И ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК: ПРИЧИНЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФОРМЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Количественная теория денег исходит из того, что основной причиной инфляции служит избыток денежной массы по отношению к объему товаров либо превышение спроса над совокупным предложением. При этом инфляция может быть вызвана высоким уровнем государственных расходов и их ростом. Инфляция издержек определяется как общий рост цен, связанный с увеличением издержек на единицу продукции и услуг, что приводит к сокращению совокупного предложения.

Таким образом, теоретически допустимы и инфляция спроса, и инфляция издержек. Однако мало экспериментальных эмпирических исследований специфики инфляции в конкретной стране и в конкретное время. В их числе можно отметить работы В. Ильяшенко, который на данных за 1996–2004 гг. изучил влияние микро- и макроэкономических факторов на развитие инфляционных процессов в России¹, а также работу А. Поршакова и А. Пономаренко, которые на данных за 1999–2007 гг. моделировали взаимосвязь монетарного фактора и инфляции². В нашей статье проанализирована зависимость инфляции от различных факторов в разных странах, а также исследован генезис инфляции издержек на примере России.

Зависимость уровня инфляции от роста государственных расходов и денежной массы в разных странах

Экспериментальная проверка основных экономических гипотез, касающихся инфляции, базируется на тезисе о том, что если причинно-

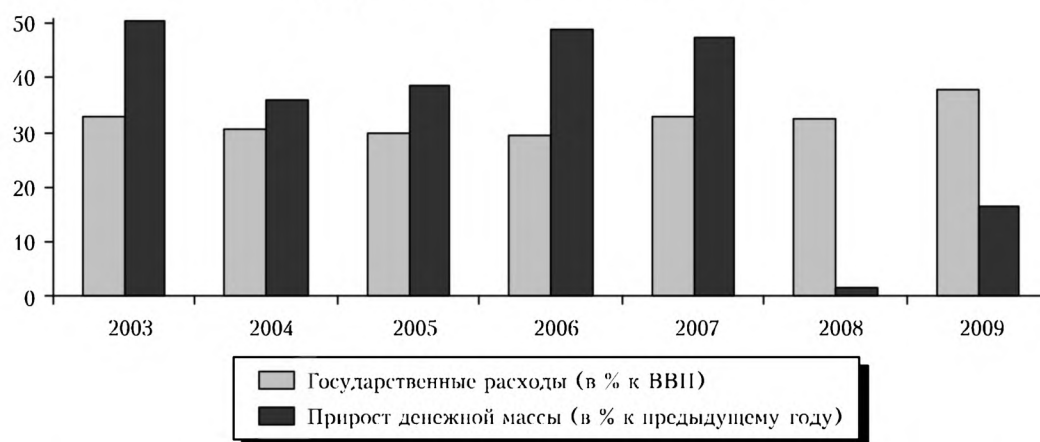
¹ См., например: *Ильяшенко В. В.* Макроэкономические и микроэкономические аспекты инфляции в трансформируемой экономике России. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2006.

² *Поршаков А., Пономаренко А.* Проблемы идентификации и моделирования взаимосвязи монетарного фактора и инфляции в российской экономике // Экономика XXI века: Международный сборник научных трудов. Донецк: ДонНТУ, 2007. С. 25–27.

следственная связь между ростом государственных расходов или денежной массы и уровнем инфляции существует, то, по крайней мере, между этими явлениями должна быть корреляционная связь. Обратное утверждение не верно: существование корреляционной зависимости не означает наличия причинно-следственной связи, а совпадение динамики может быть вызвано иными факторами, общими для разных явлений.

Если верна гипотеза о том, что увеличение государственных расходов приводит к росту инфляции, то должна наблюдаться положительная корреляционная зависимость между ростом государственных расходов и уровнем инфляции. Сначала проверим, насколько динамика государственных расходов определяет рост денежной массы. Проанализируем корреляционную зависимость между долей государственных расходов (расходов консолидированного бюджета) в ВВП и годовым приростом денежной массы в России за 2003–2009 гг. (см. рис. 1).

**Динамика доли государственных расходов в ВВП
и прироста денежной массы в России**



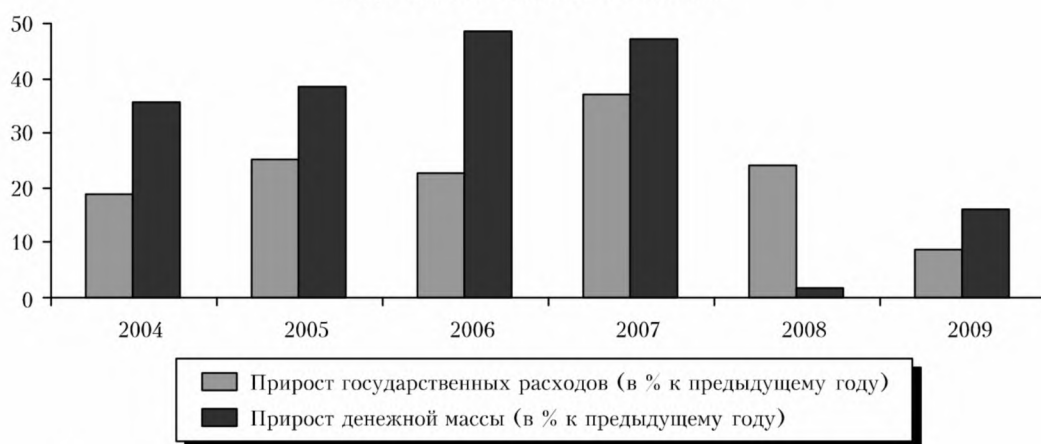
Источник: рассчитано авторами по данным об исполнении консолидированного бюджета РФ Федерального казначейства (www.roskazna.ru), объеме ВВП Минэкономразвития (www.economy.gov.ru) и денежной массе (агрегат М2) Центрального банка РФ (www.cbr.ru).

Рис. 1

Расчеты показали, что коэффициент корреляции этих показателей равен $-0,446$. Это означает, что корреляционной зависимости нет, а если и есть в слабом виде, то только обратная, с отрицательным знаком.

Проанализируем зависимость между ростом государственных расходов и приростом денежной массы, используя другой показатель — прирост первых (см. рис. 2). Коэффициент корреляции равен $0,467$. Такая слабая зависимость объясняется тем, что рост государственных расходов в абсолютном значении коррелирует с ростом ВВП в абсолютном значении, а при тех же уровне монетизации экономики и скорости обращения денег рост ВВП предполагает рост денежной массы. При этом равномерная динамика всех показателей не может служить причиной инфляции ни теоретически, ни, как будет показано ниже, практически.

**Динамика прироста государственных расходов
и денежной массы в России**



Источник: см. рис. 1.

Рис. 2

Аналогичное исследование было проведено по 14 странам за 1999–2008 гг. Значимая корреляционная зависимость между приростом государственных расходов и приростом денежной массы выявлена лишь для Венгрии и Словении (см. табл. 1). Анализ динамики денежной массы для стран, вошедших в зону евро, проведен по периодам до вхождения в нее. Как показано выше на примере России, взаимосвязь этих показателей может быть обусловлена общим фактором роста, когда одновременно увеличиваются все объемные показатели вследствие роста ВВП.

Мы использовали в анализе и другой показатель, который, на наш взгляд, точнее отражает взаимосвязь роста государственных

Т а б л и ц а 1

**Корреляция прироста государственных расходов
и прироста денежной массы (в % к предыдущему году)**

Страна	Период	Коэффициент корреляции
Канада	2000–2006	0,257592
Чехия	2000–2008	0,027256
Дания	2000–2008	–0,3498
Эстония	2000–2008	–0,14469
Венгрия	2000–2008	0,711117
Исландия	2000–2007	–0,30474
Израиль	2000–2008	0,429232
Япония	2000–2007	0,164691
Ю. Корея	2000–2008	0,10478
Норвегия	2000–2003	0,2425
Словакия	2000–2008	–0,0103
Словения	2000–2006	0,896268
Швеция	2002–2008	–0,16738
США	2003–2008	0,304269
Россия (ЦБ)	2000–2009	0,351936
Россия	2000–2009	0,518153

Источники: расчеты авторов по данным Всемирного банка (data.worldbank.org) и ОЭСР (stats.oecd.org/index.aspx); значение денежного агрегата М2 согласно данным ЦБ РФ (www.cbr.ru).

расходов и денежной массы, поскольку элиминирует эффект экономического роста. Корреляция между долей госрасходов в ВВП и приростом денежной массы показывает, в какой мере относительный рост первых приводит к росту последней. Анализ по 14 странам выявил значимую положительную корреляционную зависимость для Словении, а высокую отрицательную — для Швеции (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Корреляция роста государственных расходов (в % к ВВП)
и прироста денежной массы (в % к предыдущему периоду)**

Страна	Период	Коэффициент корреляции
Канада	1999–2006	0,318721
Чехия	1999–2008	–0,38564
Дания	1999–2008	–0,5151
Эстония	1999–2008	–0,3652
Венгрия	1999–2008	–0,00752
Исландия	1999–2007	–0,00015
Израиль	1999–2008	–0,20351
Япония	1999–2007	–0,08207
Ю. Корея	1999–2008	–0,56385
Норвегия	1999–2003	0,251631
Словакия	1999–2008	0,379298
Словения	1999–2006	0,717666
Швеция	2002–2008	–0,71896
США	1999–2008	–0,00263
Россия (ЦБ)	1999–2009	–0,3288
Россия	1999–2009	–0,4325

Источники: см. табл. 1.

Таким образом, по крайней мере в 2000-е годы вне зависимости от особенностей проводимой политики в большинстве стран рост государственных расходов не имел корреляционной, а, возможно, и причинно-следственной связи с инфляцией. Такая зависимость не выявлена в пределах существующих колебаний денежной массы и государственных расходов. Если бы денежная масса увеличивалась ежегодно в десятки раз, а денежная эмиссия использовалась в качестве источника финансирования государственных расходов, как это имело место в отдельных странах при переходе на бумажное обращение в XVIII в. (авантюра Дж. Лоу во Франции) или при массовой эмиссии бумажных знаков в период войн и революций (Гражданская война в США, ситуация в России в 1917–1922 гг.), то зависимость прироста денежной массы и государственных расходов, очевидно, была бы иной. Эмпирические факты, относящиеся именно к таким периодам, подтверждают количественную теорию денег и классическое уравнение обмена.

По-видимому, в определенных пределах можно финансировать государственные расходы (дефицит государственного бюджета) за счет чистой эмиссии, когда прирост денежной массы не будет сказываться на инфляции. Оценить границы безболезненной эмиссии для финансирования государственных расходов — важная задача денежно-кредитной политики.

Проведем корреляционный анализ взаимосвязи роста государственных расходов и уровня инфляции (см. табл. 3). В этом случае фактор экономического роста не действует.

Т а б л и ц а 3

Корреляция роста государственных расходов (за год, прирост по отношению к предыдущему периоду, %) и инфляции (% за год)

Страна	Период	Коэффициент корреляции
Канада	1999–2006	0,14827
Чехия	1999–2008	–0,59335
Дания	1999–2009	–0,28161
Венгрия	1999–2008	–0,76897
Исландия	1999–2009	0,794659
Израиль	1999–2008	0,142911
Япония	1999–2007	–0,79516
Ю. Корея	1999–2008	0,508756
Норвегия	1999–2008	–0,24571
Словакия	1999–2008	0,725831
Словения	1999–2008	0,660315
Швеция	1999–2008	–0,49153
США	1999–2008	0,351063
Россия	1999–2009	–0,14862
Россия (Росстат)	1999–2009	–0,21008

Источники: см. табл. 1; значение инфляции согласно данным Росстата (www.gks.ru); Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001; Цены в России. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010.

Положительная корреляция между ростом государственных расходов и уровнем инфляции выявлена для Словакии и Исландии, более слабая связь — для Словении. Отметим, что это единственная страна из проанализированных нами, для которой корреляционный анализ подтверждает все постулаты классической количественной теории денег. Можно предположить, что в Словении, скорее всего, наблюдается инфляция спроса, поскольку здесь существует положительная корреляционная зависимость между ростом государственных расходов и приростом денежной массы, а также инфляцией. Для Японии и Венгрии выявлена обратная зависимость между ростом государственных расходов и инфляцией.

В России корреляционная зависимость между ростом государственных расходов и инфляцией полностью отсутствует (коэффициенты корреляции $-0,14$ и $-0,21$ в зависимости от источника данных). Это подтверждает неоднократно высказываемое различными экономистами предположение о бессмысленности борьбы с инфляцией в нашей стране путем ограничения государственных расходов.

Рассмотрим корреляционную зависимость между приростом денежной массы и уровнем инфляции (см. табл. 4). Из 14 проанализированных стран значимые коэффициенты корреляции, свидетельствующие о положительной зависимости между инфляцией и приростом денежной массы, были выявлены только для Словении. Таким образом, в некоторых странах существует зависимость между приростом денежной массы и инфляцией, однако это скорее их особенность, чем

Т а б л и ц а 4

**Корреляция прироста денежной массы (в % к предыдущему периоду)
и инфляции (в % к предыдущему периоду)**

Страна	Период	Коэффициент корреляции
Канада	1999–2008	0,264651
Чехия	1999–2008	0,368522
Дания	1999–2008	–0,6023
Венгрия	1999–2008	0,143555
Исландия	1999–2007	0,066165
Израиль	1999–2009	0,4993
Япония	1999–2008	0,27997
Ю. Корея	1999–2009	–0,34567
Норвегия	1999–2003	0,197283
Словакия	1999–2008	0,568073
Словения	1999–2006	0,785882
Швеция	2002–2008	0,127279
США	1999–2008	0,451116
Россия	1999–2009	0,514705
Россия (Росстат)	1999–2009	0,439255

Источники: см. табл. 1 и 3.

общее правило. В подавляющем большинстве случаев аналогичная зависимость не обнаружена, то есть в этих странах нет классической инфляции спроса. Ее отсутствие может быть обусловлено разными причинами. В некоторых странах наблюдается очень низкая инфляция или даже дефляция (Япония) — поскольку инфляции нет, то нет и инфляции спроса. В других странах, возможно, присутствует инфляция издержек либо инфляцию можно объяснить иными причинами. В таблице 5 представлены данные об инфляции за исследуемый период по 14 странам.

В зависимости от используемых данных корреляционный анализ связи между приростом денежной массы и инфляцией в России дает различные результаты. Так, анализ по данным Росстата и ЦБ РФ выявил слабую зависимость между приростом денежной массы и инфляцией (коэффициент корреляции составляет 0,439; см. табл. 4). Если делать расчет по данным Всемирного банка, то коэффициент корреляции равен 0,515, чего все равно недостаточно, чтобы делать вывод о наличии значимой корреляционной зависимости. При этом надо иметь в виду, что прирост денежной массы за весь исследуемый период был существенным — 30–50% в год и лишь в 1999 г. он был меньше уровня инфляции: рост денежной массы составил 56,7% при инфляции 85,7% (см. табл. 5–6). В последующие годы прирост денежной массы в два–четыре раза превышал уровень инфляции.

Отсюда следуют два вывода: во-первых, при высоких темпах роста денежной массы в длительном периоде не обнаружено значимой корреляционной зависимости между ней и инфляцией; во-вторых, уровень инфляции в разы меньше темпов роста денежной массы. Подобная динамика показателей позволяет считать бесперспективным ограничение денежного предложения (сжатие денежной массы) в качестве инструмента подавления инфляции.

Т а б л и ц а 5

Инфляция (в % к предыдущему периоду)

Страна	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Канада	1,73	2,72	2,53	2,26	2,76	1,86	2,21	2,00	2,14	2,37	0,30
Чехия	2,11	3,91	4,75	1,82	0,11	2,80	1,88	2,55	2,98	6,34	1,03
Дания	2,50	2,90	2,35	2,43	2,09	1,16	1,81	1,89	1,71	3,40	1,33
Венгрия	10,00	9,80	9,12	5,27	4,66	6,74	3,56	3,93	7,96	6,04	4,21
Исландия	3,23	5,14	6,41	5,20	2,06	3,16	3,99	6,69	5,05	12,65	12,04
Израиль	5,20	1,12	1,10	5,69	0,72	-0,41	1,33	2,11	0,49	4,59	3,33
Япония	-0,33	-0,71	-0,76	-0,90	-0,25	-0,01	-0,27	0,24	0,06	1,38	1,35
Ю. Корея	0,81	2,26	4,07	2,67	3,61	3,59	2,75	2,24	2,53	4,67	2,76
Норвегия	2,33	3,09	3,02	1,29	2,48	0,47	1,52	2,33	0,73	3,77	2,17
Словакия	10,57	12,04	7,33	3,13	8,55	7,55	2,71	4,48	2,76	4,60	1,62
Словения	6,16	8,87	8,42	7,47	5,58	3,59	2,48	2,46	3,61	5,65	0,86
Швеция	0,46	0,90	2,41	2,16	1,93	0,37	0,45	1,36	2,21	3,44	-0,28
США	2,19	3,38	2,83	1,59	2,27	2,68	3,39	3,23	2,85	3,84	-0,36
Россия	85,72	20,81	21,52	15,79	13,66	10,88	12,68	9,68	9,01	14,11	11,65
Россия (Росстат)	36,50	20,20	18,60	15,10	12,00	11,70	10,90	9,00	11,90	13,30	8,80

Источники: данные Всемирного банка (data.worldbank.org); данные Росстата (см. табл. 3).

Т а б л и ц а 6

**Прирост денежной массы по агрегату М2
(в % к предыдущему году)**

Страна	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Канада	5,4	6,6	121,9	2,7	0,5	5,5	9,8	12,6	-25,3	15,1	-
Чехия	2,6	16,0	11,2	6,9	7,4	4,4	8,4	9,9	12,8	8,6	-
Дания	-0,9	-5,2	3,6	4,2	6,0	11,0	16,1	9,6	12,1	7,8	-
Эстония	23,7	25,7	23,0	11,2	10,9	17,3	41,7	27,8	13,6	6,0	-
Венгрия	15,7	12,6	16,2	14,1	12,5	8,9	13,5	14,1	9,5	9,4	-
Исландия	17,3	10,7	14,9	15,0	22,4	13,5	29,3	60,1	-63,8	-	-
Израиль	15,5	8,0	9,5	6,9	-0,1	3,6	11,2	5,1	8,0	10,9	6,1
Япония	2,8	1,3	-17,1	0,9	0,5	0,6	0,5	-0,7	0,7	0,8	-
Ю. Корея	27,4	25,4	13,2	11,0	6,7	-0,6	3,1	4,4	0,3	15,9	12,2
Норвегия	1,7	8,7	8,8	7,6	3,4	-	-	-	-	-	-
Словакия	11,6	15,2	11,9	4,1	9,7	6,8	3,6	14,5	11,1	5,3	-
Словения	12,2	21,9	32,3	5,5	4,4	-10,5	-2,1	4,8	-	-	-
Швеция	-	-	-	3,8	4,3	2,3	12,2	11,9	11,4	10,1	-
США	9,5	8,1	7,1	4,5	4,4	5,6	8,2	9,4	12,1	8,0	-
Россия	56,7	58,0	36,3	33,8	38,5	33,7	36,3	40,6	44,2	14,6	16,3
Россия (Банк России)	57,5	61,5	39,7	32,4	50,5	35,8	38,5	48,8	47,5	1,7	16,3

Источники: см. табл. 1.

Отметим, что уровень инфляции и прирост денежной массы в России существенно выше, чем во всех проанализированных странах. Таким образом, если классическая инфляция в России как инфляция спроса и имеет место, то в незначительной степени. Поскольку ее уровень остается высоким, следует искать другие причины этого феномена.

Генезис формирования инфляции издержек

Инфляцию издержек определяют рост цен на ресурсы и услуги, а также факторы производства, которые обуславливают рост цен на конечную продукцию. Строгое определение инфляции издержек предполагает, что их повышение ведет к сокращению совокупного предложения, что вызывает одновременно инфляцию и спад производства. К классическим причинам инфляции издержек относят:

- избыточные расходы на заработную плату под влиянием профсоюзов;

- ценовые шоки, вызванные резким ростом мировых цен на какие-либо продукты (сельскохозяйственную продукцию в связи с засухой, углеводороды);

- высокую монополизацию рынков.

В России первый фактор можно считать незначимым вследствие относительно низкого уровня издержек на заработную плату и отсутствия давления профсоюзов в сторону ее повышения.

Второй фактор действует из-за роста мировых цен на сырье и энергоносители, а также иных ценовых шоков. Мировые цены на сырье и энергоносители могли бы не оказывать влияния на внутренние цены, если бы существовали механизмы, компенсирующие разницу мировых и внутренних цен на энергетические ресурсы. Однако в России их нет, и динамика мировых цен сказывается на внутренних.

Третий фактор, безусловно, весьма значим по причине высокой монополизации российской экономики в целом и низкой доли малого бизнеса на отечественных рынках.

Однако главным фактором инфляции издержек выступают избыточные издержки естественных монополий и сверхвысокая рентабельность на естественно монопольных рынках. Наиболее высока доля естественных монополий на рынке коммунальных услуг как ресурсоснабжающих организаций. Специфика инфляции издержек на естественно монопольных рынках заключается в том, что она не приводит к сокращению предложения. Это происходит по двум причинам. Во-первых, спрос на продукцию естественных монополий низко эластичен по цене. Если цена на услуги канализации вырастет, то это не приведет ни к отказу от ее использования, ни к сокращению потребления этой услуги. Более того, в российских городах с многоквартирными домами нет иного варианта или механизма ее обеспечения. Во-вторых, многие виды услуг естественные монополии навязывают не только по цене, но и по объемам. Например, при централизованном снабжении невозможно ни отказаться, ни сократить объем потребления услуг отопления.

Основным фактором инфляции в России выступает рост тарифов ЖКХ, что наглядно видно при сравнении накопленной инфляции и накопленного роста его тарифов за 18 лет. В таблице 7 представлены индекс потребительских цен за 1992—2009 гг., а также индексы тарифов на жилищные и коммунальные услуги.

Чтобы рассчитать рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги с 1992 г. по настоящее время, необходимо перемножить ежегодные

Индексы потребительских цен (тарифов) на отдельные группы услуг
(декабрь к декабрю предыдущего года; в %; до 1996 г. — в размах)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ИПЦ на все товары и услуги	9,399	3,151	2,313	121,8	111,0	184,4	136,5	120,2	118,6	115,1
Услуги	24,1	6,2	3,3	148,4	122,5	118,3	134,0	133,7	136,9	136,2
Жилищно-коммунальные	15,3	10,4	4,9	150,9	131,4	119,1	132,3	142,6	156,8	148,8
жилищные	21,0	13,3	3,8	149,8	134,2	129,2	135,1	138,6	166,7	151,1
коммунальные	12,7	9,9	5,2	151,3	126,2	112,6	131,7	144,7	153,8	148,3
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Суммарное значение, в размах		
ИПЦ на все товары и услуги	112,0	111,7	110,9	109,0	111,9	113,3	108,8	797,91		
Услуги	122,3	117,7	121,0	113,9	113,3	115,9	111,6	10 298,73		
Жилищно-коммунальные	128,7	123,5	132,7	117,9	114,0	116,4	119,6	31 986,36		
жилищные	131,4	129,1	136,1	117,7	112,4	114,9	113,1	51 606,59		
коммунальные	127,7	120,9	131,5	118,0	114,7	117,1	123,0	24 181,38		

Источники: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 587; Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 681; расчеты авторов.

индексы роста тарифов на жилищные и коммунальные услуги. За 2010 г. данные Росстата пока отсутствуют, поэтому мы воспользуемся прогнозным значением индекса роста тарифов на услуги ЖКХ за 2010 г., который использовало Минэкономразвития РФ при рассмотрении федерального бюджета на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг., — 113,0% по отношению к 2009 г.

Перемножив ежегодные индексы роста тарифов с 1993 по 2010 г., получаем:

- рост цен на жилищные услуги составил 58 315 раз;
- рост цен на коммунальные услуги составил 27 325 раз.

Проверим, насколько выросли тарифы на отдельные виды жилищных и коммунальных услуг, используя абсолютные, а не относительные, показатели. Так, квартирная плата в домах муниципального жилищного фонда за 1 кв. м общей площади в 1992 г. составила 0,24 руб.³, а в 2009 г. — 13,14 руб.⁴ Как известно, с 1 января 1998 г. в результате проведенной деноминации российского рубля действует новый масштаб цен: 1 к 1000. Чтобы привести деноминированные рубли в сопоставимый масштаб цен с неденоминированными, стоимость платы за 2009 г. необходимо умножить на 1000. Таким образом, разделив 13 140 на 0,24, получим рост стоимости платы за жилье муниципального жилищного фонда за 1 кв. м общей площади за 1992—2009 гг. — 54 700 раз, что на 6% больше, чем средний рост стоимости жилищных услуг, рассчитанный по индексам тарифов (51 607).

³ Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 589.

⁴ В масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.; Цены в России. 2010.

Плата за водоснабжение и канализацию в месяц с человека в 1992 г. составляла 9,1 руб.⁵, а в 2009 г. — 181,09 руб.⁶ Приведя данные в сопоставимый масштаб цен, рассчитаем рост стоимости водоснабжения и водоотведения за 1992–2009 гг.: 19 900 раз — на 17,7% меньше, чем рассчитанный по индексам тарифов средний рост стоимости коммунальных услуг.

При этом кумулятивный индекс инфляции (роста потребительских цен в целом) за тот же период составил 797,9 раза. Следовательно, рост тарифов ЖКХ в 40 раз превысил кумулятивный индекс инфляции, рост тарифов на жилищные услуги — в 64,7 раза, а на коммунальные — в 30,3 раза. Именно тарифы ЖКХ выступили одним из главных факторов формирования инфляции издержек, что подтверждает анализ помесечной инфляции. Из года в год основной вклад в инфляцию обеспечивает январь, когда вводят новые ставки тарифов на ЖКХ и другие услуги (см. табл. 8).

Т а б л и ц а 8

**Вклад инфляции в январе и декабре
в годовую инфляцию (в %)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Январь	20,5	20,0	15,4	23,9	26,7	14,3	17,3	27,3
Декабрь	9,9	9,2	9,4	7,3	8,9	9,2	5,3	4,5

Источник: расчеты авторов по данным Росстата (www.gks.ru, Социально-экономическое положение России за соответствующие годы).

Примечательно, что вклад декабря в годовую инфляцию намного меньше, хотя именно в этот месяц в экономику поступает основная масса денег в форме заработной платы и годовых премий. Кроме того, в декабре самая высокая доля кассового исполнения государственных расходов.

Проследим генезис формирования инфляции издержек по отраслям, обеспечивающим добычу сырья и энергоносителей. В добыче углеводородов и производстве энергии в России наблюдается сочетанное влияние ценового шока и монополизации рынков на инфляцию издержек. Высокий уровень мировых цен создает большие возможности для присвоения монопольной ренты. При этом она не изымается в должной мере государством в виде налогов или в форме перечисления причитающихся ему прибыли и дивидендов. Рента могла бы перераспределяться между отраслями и населением, если бы в стране были более низкие цены на сырье и энергоносители, что сдерживало бы инфляцию издержек.

Под влиянием совместного воздействия монополизации рынков и ценового шока в соответствующих отраслях сложились сверхвысокие издержки. Рассмотрим только два фактора: численность занятых и заработную плату. В 1990–2004 гг. объем добычи в нефтяной отрасли снизился на 11%, при этом численность занятых выросла более чем вдвое (на 114%), соответственно производительность труда составила 41% показателя конца советского периода (см. табл. 9). При немонотонном ценообразовании либо должном изъятии ренты государством

⁵ Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 589.

⁶ В масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.; Цены в России. 2010.

**Рост производства и числа занятых
в отдельных сырьевых отраслях (в %)**

Отрасль	Темп изменения объема произведенной продукции	Темп изменения числа занятых	Производительность труда
	2004/1990	2004/1990	2004/1990
Нефтедобывающая промышленность	89,0	113,9	41,6
Электроэнергетика	86,1	59,3	57,9
Газовая промышленность	98,8	177,8	35,4
Черная металлургия	82,3	-15,2	97,0

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

через налоги избыточного роста числа занятых и резкого снижения производительности труда можно было бы не допустить. Аналогичная ситуация в газовой промышленности: добыча газа примерно равна показателю 1990 г. (99%), а численность занятых увеличилась почти в три раза (на 178%), соответственно упала производительность труда. Производство электроэнергии составило 86% от уровня 1990 г., численность же занятых в электроэнергетике увеличилась в 1,6 раза (на 59%).

Кроме того, эти данные доказывают бессмысленность приватизации и акционирования естественных монополий. Частный менеджмент не оказался более эффективным, а производительность труда упала в несколько раз.

Другой фактор присвоения монопольной ренты и формирования чрезмерных издержек в сырьевых монополизированных отраслях — сверхвысокая заработная плата. При этом она не вызвана ростом производительности труда, наоборот: рост заработной платы происходил на фоне ее катастрофического падения. Уровень заработной платы в добывающих отраслях на конец советского периода был выше, чем в среднем по стране, что было преимущественно связано с условиями добычи в северных труднодоступных районах, где начислялся северный коэффициент. При этом основной персонал получал более высокую зарплату. К 2004 г. произошел резкий относительный рост заработной платы во всех рассматриваемых отраслях. Так, в нефтяной промышленности по отношению к средней по стране она выросла в 2,15 раза, в газовой — в 2,7, в электроэнергетике — в 1,31 раза (см. табл. 10). Причем в рассматриваемый период рост числа занятых и заработной платы произошел в основном в менеджерском и сервисном звеньях. Таким образом, рост числа занятых и заработной платы не связан в этих отраслях ни с ростом объема производства, ни с повышением производительности труда, ни с какими-либо другими технологическими или производственными факторами.

Рост числа занятых и заработной платы можно считать формой присвоения монопольной ренты, формирование которой обусловлено: ростом мировых цен на углеводороды; высокой степенью монополизации соответствующих отраслей; отсутствием механизмов эффективного изъятия этой ренты государством. Присвоение монопольной

**Заработная плата в сырьевых монополизированных отраслях
по отношению к средней заработной плате по стране (в %)**

Отрасль	Отношение заработной платы в отрасли к средней заработной плате по всей экономике	
	1990	2004
Нефтедобывающая промышленность	165,7	357,7
Электроэнергетика	120,8	159,4
Газовая промышленность	183,2	495,2
Черная металлургия	116,5	140,8

Источник: расчеты авторов по данным Росстата

ренды происходит и через распределение прибыли в соответствующих отраслях при высокой рентабельности, которая во многом выступает частью монопольной ренты. В результате высокий уровень цен навязывается экономике и оплачивается потребителями. В этом случае наглядно иллюстрируется тезис о том, что инфляция — налог на всех потребителей. Однако при этом имеется в виду инфляция спроса; мы же показали, как они оплачивают повышение издержек.

Подчеркнем, что инфляция издержек в случае с углеводородами и электроэнергетикой в России имеет не только и не столько экономические, сколько политические причины. И избыточная численность, и сверхвысокая рентабельность, и сверхвысокая заработная плата служат способом перераспределения ВВП в пользу определенной группы лиц.

К каким же результатам приводит борьба с инфляцией спроса, если в стране имеет место инфляция издержек? Противодействуя инфляции спроса, пытаются ограничить объем платежеспособного спроса, сдерживая государственные расходы и используя другие инструменты удорожания денег. При этом спрос на продукцию естественных монополий и углеводороды низко эластичен по цене. Ограничение платежеспособного спроса не влияет ни на уровень цен, ни на объемы потребления этой продукции. Любые ограничения совокупного платежеспособного спроса в условиях инфляции издержек естественных монополий приводят к росту доли расходов на эти услуги и продукты как в потребительских бюджетах, так и в производственных расходах. Это, в свою очередь, снижает платежеспособный спрос на другие товары и услуги и стимулирует сокращение производства в соответствующих отраслях.

Проиллюстрируем сказанное на примере потребительских бюджетов и роста тарифов ЖКХ. Допустим, заработная плата работника бюджетной сферы заморозена и составляет 10 000 ед. В первый год его расходы на ЖКХ составляли 2000 ед. Во втором году тарифы на ЖКХ увеличились на 25%, в третьем — еще на 30%. Расходы на продукты питания в первом году у работника бюджетной сферы составили 3000 ед. Рост цен на продукты питания равен во втором году 7% и в третьем — 7%. Рассмотрим структуру потребительского бюджета и его влияние на формирование совокупного спроса (см. табл. 11).

Сжатия спроса на услуги ЖКХ из-за роста цен не происходит, поскольку потребление низко эластично по цене. Аналогичная ситуация со спросом на продукты питания. Как следствие, снижается платежеспособный спрос на другие товары

Изменение структуры потребительского бюджета работника бюджетной сферы при замораживании заработной платы (в единицах)

	I год	II год	III год
Совокупный месячный доход	10 000	10 000	10 000
Расходы на ЖКХ	2000	2500	3250
Расходы на продукты питания	3000	3210	3434
Расходы на потребительские товары и услуги	5000	4290	3316

грушпы, в результате сокращается производство в соответствующих секторах. Более того, несырьевые отрасли испытывают давление со стороны и роста издержек на продукцию естественных монополий, и снижения платежеспособного спроса. В итоге равновесие достигается за счет ограничения производства на других рынках, а не по тем продуктам, которые были источником инфляции.

Если для борьбы с инфляцией издержек применять инструменты, направленные на подавление инфляции спроса, то усилятся свойства бимодальности в экономике (концепция впервые разработана Д. С. Чернавским). При нормальном распределении доходов соответствующая кривая имеет один максимум, приходящийся на сегмент среднего класса. В бимодальной экономике она имеет два максимума: для «бедных» и «богатых». Далее формируется два пакета рыночных цен: один для рынка «бедных потребителей», другой — для рынка «богатых». В итоге товарные рынки не пересекаются⁷.

В нашем случае замораживание доходов бюджетников в условиях роста тарифов ЖКХ приводит к резкому сокращению платежеспособного спроса на все товары на эластичных рынках для «бедных потребителей». В то же время рост тарифов ЖКХ и других цен на монополизированных рынках с низкой эластичностью спроса по цене обуславливает образование сверхвысоких доходов у «богатых потребителей». Эта группа предъявляет платежеспособный спрос на определенную группу благ и товаров, например недвижимость. Растущий спрос разгоняет цены на соответствующих товарных рынках, но вход на них для представителей группы «бедных потребителей» практически закрыт, и замораживание их доходов не оказывает влияния на динамику цен на этих рынках.

Неправильное определение источников инфляции, *использование инструментов подавления инфляции спроса для борьбы с инфляцией издержек* вызывают обратную реакцию экономики. Подобная политика приводит не к снижению инфляции, а к ее росту, стимулирует сокращение производства в отраслях, производящих товары для «бедных» и «средних» потребителей, усиливает неравенство в доходах.

⁷ Чернавский Д. С. Базисная модель макроэкономики // Доклады методологического семинара ФИАН: О социально-экономических проблемах России. Вып. 8. М.: Физический институт имени П. Н. Лебедева РАН, 2002. С. 2–23; Грачев И. Д. Строительно-сберегательные вклады: управление финансовыми рисками // Контролинг. 2009. № 3. С. 54–57; Грачев И. Д., Ушаков Д. В. Стройсберкассы: риски незапланированных государственных расходов // Недвижимость и инвестиции. 2008. № 3. С. 27–33.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Модернизация включает составляющие различного системного уровня, например, в качестве обязательной компоненты реиндустриализацию, то есть восстановление и обновление всей системы кооперационных связей товарного производства и обращения, а в качестве главной цели — формирование экономики инноваций, то есть организацию производства, обращения и потребления новых видов высокотехнологичной продукции. Признавать в качестве национального приоритета всестороннюю модернизацию, но видеть в этом создание исключительно инновационной экономики нереально с точки зрения располагаемых финансовых ресурсов, кадрового потенциала и социальных движущих сил модернизации. Объективные ограничения требуют повысить управляемость процессом модернизации за счет целенаправленного снижения уровня рисков. Для этого нужно задействовать в полной мере всю совокупность инструментов государственного управления: госзаказ и контрактную систему, долгосрочные программы и планы развития экономики, ее отраслей и территорий, а также бюджет, суверенные фонды, кредит и др.

Модернизация как фактор развития экономики

При определении целей, задач, этапов и методов модернизации надо иметь точный анализ социально-политической и экономической ситуации в стране по критериям устойчивости и безопасности, определить наиболее опасные угрозы и вызовы. Многие угрозы национальной безопасности известны: сверхвысокая зависимость от внешних факторов, мировых цен на энергоносители и металлы, слабо прогнозируемое состояние фондовых рынков, чрезмерный импорт продовольствия, товаров легкой промышленности, лекарств и оборудования, высокий износ основных фондов, крайне низкая, по международным стандартам, инновационная активность предприятий. Очень высок уровень теневой экономики, которая превратилась в насос, выкачивающий миллиарды рублей из общественного производства в пользу особого слоя предприимчивых людей. Чтобы модернизация не стала модным политическим лозунгом, как в свое время «экономика должна быть экономной» или «перестройка», ее надо превратить в программируемый и контролируемый инструмент комплексного достижения стратегических целей России, обеспечения ее национальной безопасности.

Центром финансовых исследований Института экономики РАН проводится мониторинг предлагаемой системы индикаторов экономической безопасности. С учетом глобального кризиса и актуальных тенденций получены новые экспертные оценки предельных значений

ряда индикаторов, а их состав скорректирован (см. табл. 1). Пороговые значения макроэкономических, социальных и инновационных индикаторов рассчитаны исходя из задачи вхождения России в 2020 г. в пятерку наиболее развитых стран, поставленной в Стратегии национальной безопасности до 2020 г. Финансовые индикаторы определены исходя из Маастрихтских соглашений.

Т а б л и ц а 1

**Параметры пороговых значений, разработанные в 2000 г.
и в 2009 г. и фактические данные за 2010 г.**

Наименование	Пороговые значения		Фактические данные за 2010 г.*
	2000 г.	2009 г.	
Сфера реальной экономики			
объем ВВП, млрд руб.	6000**	48905**	45 200
среднегодовые темпы прироста ВВП, %	—	≥ 6–7	4
ежегодная доля ВВП, выделяемая на национальную оборону, %	3	3	3
расходы на гражданскую науку, % к ВВП	2	2	0,4
ежегодная доля ВВП, выделяемая на национальную оборону и государственную безопасность	—	6–10	6
объем инвестиций в основной капитал, % к ВВП	25	25–35	20
доля производства машин и оборудования, энергооборудования, оптического оборудования и транспортных средств и оборудования в общем объеме отгруженной продукции и услуг, %	25	20	17,3
сбор зерна, млн тонн	70	100–110	60,9
доля инновационной продукции во всей отгруженной продукции, %	15	≥ 30	5
отношение запасов полезных ископаемых к объему их добычи, %	125	≥ 125	н/д
Социальная сфера			
средняя продолжительность жизни, лет			
мужчин	—	≥ 77	61
женщин	—	≥ 85	73
среднее расчетное количество детей на одну женщину	—	≥ 2,2	1,54
соотношение численности людей пенсионного и трудоспособного возраста	—	≤ 0,4	0,5
средства на здравоохранение, образование и культуру, % к ВВП	—	≥ 15	9,0
доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума во всем населении, %	7	≤ 6	13,0
отношение средней пенсии к средней заработной плате, %	—	≥ 40	37,0
коэффициент фондов (соотношение доходов 10% высокодоходного и 10 % населения с низкими доходами), раз	8	4–7	16,8
отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, раз	3,5	—	3,5
уровень безработицы по методологии МОТ, %	5	≤ 4	7,5
площадь жилья на одного жителя, кв. м	—	≥ 30	22,0
Денежно-финансовая сфера			
общий размер золотовалютных резервов, млрд долл.	40	≥ 250	480,0
годовой уровень инфляции, %	125	≤ 106	108,8
уровень монетизации экономики: М2 на конец года, % к ВВП	50	≥ 50	40

Наименование	Пороговые значения		Фактические данные за 2010 г.*
	2000 г.	2009 г.	
уставный капитал банков, % к ВВП	—	≥10	5
инвестиции коммерческих банков за счет заемных средств, % к собственным средствам	—	≤ 50	н/д
инвестиции банков по государственным и гарантированным правительством обязательствам, % к ВВП	—	≤ 20	н/д
объем кредитов, % к ВВП	—	≥40	н/д
невозвраты кредита в общем объеме потребительского и ипотечного кредитов, %	—	≤ 10	н/д
дневные колебания индекса фондового рынка, %	—	≤ 1	н/д
нерезиденты в совокупных активах банковской системы, %	—	≤ 25	н/д
сальдо федерального бюджета, % к ВВП			
дефицит	3	3	4–5
профицит	≤ 3	≤ 4	—
доля расходов на обслуживание и погашение государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета, %	20	—	н/д
Внешиэкономическая сфера			
доля импортного продовольствия, %	25	≤ 20	30
отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга, % к ВВП	60	≤ 60	н/д
внешний корпоративный долг к годовому объему экспорта, %	—	≤ 40	н/д
сальдо внешнеторгового баланса, %			
дефицит	—	≤ 4	н/д
профицит	—	≤ 8	н/д

* Некоторые данные на момент написания статьи не были опубликованы Росстатом РФ.

** Объем ВВП в ценах 1998 г. На последующие годы этот индикатор пересчитывался по индексу-дефлятору. Так, на 2009 г. пороговые значения по этому индикатору были определены с учетом индексов-дефляторов за 1999–2009 гг. в размере 48 905 млрд руб. Фактически объем ВВП составил в 2009 г. 39 016 млрд руб.

Роль финансовой сферы в стратегии модернизации и развития

Нельзя однозначно утверждать, что модернизация экономики первична либо вторична по отношению к экономической политике, модернизации государства и его институтов. Чаще всего это одновременные процессы. Так, финансы — важнейший институт государственной власти, но его модернизация должна охватывать всю сферу финансовых отношений: федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации, внебюджетные фонды, систему страхования, а также корпоративные финансы. В то же время финансовое состояние компаний существенно зависит от эффективности налоговой системы государства и амортизационной политики. Модернизация финансов не может быть осуществлена без преобразования государственной денежно-кредитной политики, так как от ее эффективности зависят целостность всего процесса воспроизводства, достаточность денежной массы для естественного оборота товаров и услуг, совершения

сделок купли-продажи и других платежей, устойчивость и покупательная способность национальной валюты, надежность платежной системы в целом.

Механическая модернизация элементов финансовой сферы, или внесение изменений в финансовую систему, не создает долговременных импульсов развития. Государство должно сформировать общий план модернизации, разработать ее философию, логику, этапы процесса и на этой основе сформулировать стратегию и долгосрочный план модернизации экономики на 10—15 лет. Для этого надо осуществить ряд мер.

Экономическая политика остро нуждается в независимом экспертном анализе состояния экономики России, ее отраслевой структуры, территориальной дислокации производства, товарных рынков, транспортной системы и т. д. На базе регулярных статистических наблюдений следует проанализировать положительные результаты развития отраслей экономики, компании которых лучше других реагировали на сигналы рынка: птицеводство, пищевая, автомобильная, производство резиновых и пластмассовых изделий, телекоммуникационный сектор и др. То же касается и мер государственной поддержки. Крайне необходимо провести инвентаризацию основных фондов и оценить их жизнеспособность в современных условиях; часть списать с баланса и не начислять на них амортизацию, что позволит снизить издержки производства. По другой части основных фондов ввести режим ускоренной амортизации с целью сократить налогооблагаемую прибыль и увеличить финансовые ресурсы предприятий. В бухгалтерской отчетности надо восстановить статус накопительного счета амортизационных отчислений и разработать механизм контроля над его целевым использованием.

Для всего этого необходимо не только сформулировать содержание и направления модернизации, но и определить ее основные контуры в отраслевом и территориальном разрезах, а также подготовить основу для эффективного взаимодействия основных функциональных систем управления (госзаказ, финансы, банки, налоги, экспортно-импортные пошлины и т. д.). Следует разработать долгосрочный стратегический план модернизации развития экономики не только на федеральном уровне, но и в федеральных округах, а также субъектах РФ. Упор должен быть сделан на использование специфических природных, экономических, финансовых и интеллектуальных активов.

Макроиндикаторы развития отдельных сфер финансовых отношений

Возможно, одним из самых главных условий модернизации сферы финансовых отношений станет формирование системы взаимосвязанных и взаимозависимых макроиндикаторов, характеризующих ее отдельные составляющие. Сегодня они не отвечают принципам единства, сбалансированности и управляемости, а складываются по слабо предсказуемым результатам развития экономики. Тем самым

они существенно отличаются от системы аналогичных показателей как развитых экономик, так и стран с переходной экономикой. Вся конструкция финансовых показателей очень неустойчива и напрямую зависит от состояния международной валютно-финансовой системы. Как показали мировые финансовые кризисы 1998 и 2008 гг., достаточно изменения одного-двух параметров глобальных финансов, как российская финансовая система переходит в нестабильное состояние.

Причины в том, что финансовая сфера в России имеет в своей основе слабый производственно-экономический фундамент, где доминирует небольшое число отраслей и видов деятельности (ТЭК, торговля, имущество, посреднические услуги). Низок потенциал разделения и кооперации труда, поэтому не сформировалась система конкурентных товарных рынков, слаба доходная база бюджета и корпоративного сектора. Без развитого товарного производства, увеличения его масштаба, обеспечения согласованности основных показателей экономики нельзя создать сбалансированную систему финансовых индикаторов.

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо провести меры по освоению инструментов и методов стратегического планирования, по гармонизации системы финансовых отношений и обеспечению сбалансированности между отдельными сегментами и индикаторами финансовой сферы. Прежде всего нужно административными и чисто рыночными инструментами сдерживать деструктивные силы фондового рынка. Конечно, без спекулятивного фактора никакой фондовый рынок не может развиваться. Извлечение дохода для участников рынка всегда было и останется основным мотивом их инвестирования. Но важно, чтобы от игры на рынке спекулянтов не страдали компании, ориентированные на инвестиционную деятельность в целях модернизации и развития.

В России по итогам 2009 г. вложения в финансовые активы практически в 2,5 раза превосходили инвестиции в основной капитал. Увеличение объема фондового рынка создает у инвесторов иллюзию высокой насыщенности рынка финансовыми инструментами, их достаточности для обслуживания сделок купли-продажи во всей сложной воспроизводственной цепочке: производство, обращение, распределение и потребление ВВП. Но в действительности обращающиеся на фондовом рынке денежные суррогаты недостаточно ликвидны, а в условиях сбоя в товарном производстве и в инновационном процессе инвесторы стремятся от них избавиться и обменять на более надежную валюту.

Предложение реальных денег, представленное агрегатом М2 в объеме 15,7 трлн руб. на начало 2010 г. по отношению к ВВП (40%), меньше, чем совокупность финансовых вложений организаций к ВВП (46%). Об асимметрии финансовой сферы свидетельствует также сопоставление коэффициента монетизации (М2 в ВВП) России с аналогичным коэффициентом в развитых странах, где он в 2–3 раза выше.

Для сбалансирования финансовой сферы с воспроизводством ВВП необходимо, чтобы М2 рос быстрее ВВП, то есть коэффициент монетизации непрерывно увеличивался. Это позволит избежать гипертрофии фондового рынка и использовать потенциальные возможности для расширения привлечения инвестиций в модернизацию.

Пенсионный фонд

К существенным дисбалансам финансовой сферы относится дисбаланс между общим объемом финансово-банковских ресурсов и размером Пенсионного фонда. Длительные временные разрывы (до 40 лет) между начислением средств в Пенсионный фонд и их использованием при выходе на пенсию делают его размеры, казалось бы, достаточными для выплаты пенсий на более короткий (по сравнению с периодом отчисления) срок дожития пенсионера. Но, судя по дефициту этого фонда, средств не хватает даже на скромные по своим размерам пенсии. И это понятно: в нем не созданы необходимые механизмы эффективного финансового оборота пенсионных накоплений граждан. При значительном дефиците Пенсионный фонд не является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, что резко сужает его возможности в формировании банковских ресурсов в виде длительных пассивов как основы долгосрочных инвестиций.

Причины дефицита Пенсионного фонда многообразны: низкая зарплата работников и невысокая прибыльность многих отраслей экономики, высокий объем теневой экономики, а также низкая финансовая дисциплина и неэффективный контроль, предопределяющие незначительную собираемость пенсионных взносов. В условиях ожидаемого дефицита федерального бюджета на 2011 г. (в размере 1,8 трлн руб.) нарастают трудности в финансировании дефицита Пенсионного фонда. Остается лишь уповать на высокую ценовую конъюнктуру мирового рынка, повышение уровня мировых цен на нефть, газ, металлы по сравнению с параметрами, которые заложены в бюджетные проектировки.

Среди задач Пенсионного фонда следует назвать увеличение размера пенсий в соответствии с международными стандартами (до 40% уровня заработной платы) и гармонизацию его размеров с другими институтами финансовой сферы. Решить эти проблемы можно за счет сокращения избыточной ликвидности других фондов, но не путем механического перераспределения, а на основе сбалансированного развития товарного производства и финансовой системы, делая упор на более высокие темпы роста экономики.

Суверенные фонды — источник долгосрочных инвестиций

В рамках действующего финансового механизма модернизация экономики не может быть реализована. Нужна существенная корректировка совокупности финансовых отношений, таких финансовых институтов, как бюджет, внебюджетные фонды, фонды развития, денежно-кредитный механизм, их показателей и индикаторов.

Перспективным направлением может стать формирование за счет доходов бюджета суверенных фондов модернизационного развития. Организационные механизмы фондов имеют ряд преимуществ перед бюджетным финансированием, поскольку порядок их образования

(нормы, нормативы, условия и т. д.) основан на увязке расходов с доходами. Теми же качествами обладают собственные источники развития корпораций и предприятий.

Для эффективности затрат на модернизацию необходимо использовать и режим ускоренной амортизации. Учитывая, что модернизация в ряде отраслей связана с массовой заменой устаревших технологий и крупным выбытием основных фондов, а по своей масштабности означает реиндустриализацию, ошибочно исключать или резко сужать роль бюджета как источника и генератора модернизации, переложив всю тяжесть финансирования на корпорации.

Важно пересмотреть роль таких суверенных фондов, как Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Суверенные фонды могут стать одним из финансовых источников осуществления как крупномасштабных проектов индустриализации, так и чисто инновационных преобразований. Эта форма основывается на критериях долгосрочного развития, планирования, эффективной деятельности правительства, социальной ответственности, международного взаимодействия, благосостояния для всех.

На состоявшейся в Колумбийском университете (США) дискуссии «Суверенные фонды и долгосрочные инвестиции: новая форма капитализма?» главным преимуществом этих фондов признана их ориентация на долговременные социально-ответственные инвестиции, а также выход за рамки критериев максимизации текущей прибыли исходя из постоянно меняющихся оценок рыночной стоимости компаний. По мнению Дж. Стиглица, гигантские ресурсы суверенных фондов, которые в ближайшие годы вырастут с 3,8 трлн долл. до 10–12 трлн, могут стать инструментом долгосрочных планируемых инвестиций сроком на 20–30 лет и в будущем застраховать мир от потрясений, связанных с паникой и утратой доверия на фондовых рынках. Из материалов дискуссии можно сделать вывод, что суверенные фонды — новая форма капитализма, она отличается от всех ранее используемых форм финансирования: бюджета, самофинансирования и кредита.

Возрастающая роль суверенных фондов вовсе не означает снижения значимости известных механизмов финансирования модернизации. При ухудшении экономической конъюнктуры и сохранении устойчивого роста фактором стабильности остается бюджет, поэтому он должен располагать определенными резервами на случай техногенных катастроф, природных аномальных явлений и т. д.

Модернизация и федеральный бюджет (2011—2013 гг. — опыт независимой экспертной оценки)

Между модернизацией и бюджетом существует взаимная зависимость. На основе бюджета обеспечивается взаимодействие различных сфер жизнедеятельности российского общества, сбалансированное развитие которых через государственное финансирование создает основу для успешной модернизации.

Во-первых, сложные задачи модернизации, учитывая многообразие ее форм — от новой индустриализации до создания инновационных отраслей, невозможно решать только за счет собственных и заемных средств корпораций и предприятий без государственной поддержки вследствие длительности сроков окупаемости капитальных

вложений. В источниках финансирования инвестиций в основной капитал средства консолидированного бюджета составили в 2009 г. 21,8% (11,3% — федеральный бюджет, 9,1% — бюджеты субъектов РФ). Во-вторых, бюджетное финансирование оказывает существенное влияние на изменение структуры экономики через госзаказ, национальные проекты, федеральные целевые программы, поддержку экспортных отраслей обрабатывающей промышленности. В-третьих, бюджет оказывает больше косвенное влияние на воспроизводство общественного продукта. Социальные расходы в нем составляют 39,5%, расходы на государственные вопросы, оборону и правоохранительную деятельность 31%. Расходы бюджета также играют важную роль в формировании денежной программы правительства РФ, поскольку от их величины зависит количество денег в обращении. Контрольным ограничителем здесь выступает предельный уровень инфляции.

В настоящее время нет целостной концепции формирования доходов и расходов бюджета. Они существуют автономно, и их взаимосвязь обнаруживается только при масштабном сопоставлении, то есть при определении дефицита бюджета. На самом деле общий дефицит есть результат дефицита по отдельным видам деятельности. Минфин РФ несколько лет выделяет доходы нефтегазового и ненефтегазового бюджетов. Нефтегазовые доходы составят в 2011 г. 4,8 трлн руб., расходы бюджета на развитие ТЭК — сотые доли процента ко всем расходам бюджета, ненефтегазовые доходы составят 4,1 трлн руб., а расходы — 2,1 (экспертная оценка). Из этих данных видно, что ТЭК относится к бюджетно эффективным сферам экономики, это самая развитая по своим масштабам и самая конкурентоспособная на мировом рынке группа отраслей экономики. Почти все расходы на развитие ТЭК финансируются корпоративным капиталом. В соответствии с экспертной оценкой на 1 руб. инвестиций (за счет всех источников финансирования в нефтегазовый комплекс) федеральный бюджет получает 3 руб., а ненефтегазовый дает 95 коп. Рентабельность нефтегазового сектора в 2,5 раза выше, чем в среднем по стране.

На наш взгляд, надо, насколько это методически возможно, дезагрегировать дефицит бюджета по более широкому перечню расходов. Такой способ позволит разграничить наиболее и наименее доходные и дефицитные виды деятельности. И именно на этой основе следует разрабатывать программы повышения эффективности экономики вместо применяемого метода механического сокращения расходов. При оценке дефицита бюджета нельзя его рассматривать как результат простого арифметического действия. Нужно учитывать активную роль расходов как инструмента выбора диверсифицированной, эффективной и «доходоемкой» структуры экономики, которая и будет формировать доходную часть бюджета. Слабо диверсифицированная экономика резко сужает число отраслей и видов деятельности, обеспечивающих доходы бюджета и источники развития корпораций.

Формирование доходной базы бюджета в 2011—2013 гг. усложняется из-за нарастания экономических, финансовых, ценовых, технологических и природных рисков. Риски заложены в чрезмерно быстром увеличении совокупного национального долга и его отдельных

частей — государственного внешнего и внутреннего долгов, долгов корпораций и банков и т.п. Приняв в 1990-х годах за основу финансовой стратегии ошибочную идею ухода государства из экономики, Минфин РФ в итоге резко сузил источники формирования доходной базы бюджета за счет налоговых поступлений из обрабатывающих отраслей промышленности, машиностроения, легкой промышленности.

Место и роль бюджета в решении задач модернизации и устойчивого развития экономики определяется прежде всего достаточностью бюджетных средств и структурой их использования для активного воздействия на характер развития экономики. О степени достаточности бюджетных средств можно судить по главным параметрам проекта федерального бюджета на 2011—2013 гг. (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Основные характеристики федерального бюджета

	2010	2011	2012	2013
<i>Доходы, всего</i>				
млрд руб.	7860,9	8844,6	9503,5	10379,9
% к ВВП	17,4	17,6	17,0	16,8
<i>Расходы, всего</i>				
млрд руб.	10232,8	10658,6	11237,9	12175,6
% к ВВП	22,7	21,2	20,1	19,7
% к предыдущему году				
в номинальном выражении	5,9	4,2	5,4	8,3
в реальном выражении	-1,9	-2,2	-0,5	2,7
<i>Дефицит</i>				
млрд руб.	2371,9	1814,0	1734,4	1795,7
% к ВВП	5,3	3,6	3,1	2,9

Обращает на себя внимание прежде всего снижение объемов главных параметров бюджета, их темпов роста в процентах к ВВП и предыдущему году. Нельзя согласиться с мнением разработчиков проекта федерального бюджета о сохранении тенденции к сокращению доходной и особенно расходной частей бюджета относительно ВВП.

В проекте федерального бюджета на 2011 г. и на плановый период 2012—2013 гг. предусмотрена следующая структура расходов с учетом расширения межбюджетных трансфертов по соответствующим разделам расходов (табл. 3).

Укрупненная структура расходов федерального бюджета такова: расходы на государственные вопросы, оборону и правоохранительную деятельность составляют по годам от 31 до 33,8%, на обслуживание государственного и муниципального долга — от 2,7 до 4,9%; на национальную экономику — от 13,5 до 16,5%, на блок социальных расходов, включая расходы на развитие отраслей социальной сферы, — от 39,5 до 46,0%. Судя по структуре затрат, развитие национальной экономики возложено на бизнес, а не на государство. Однако инновационная модернизация — это национальный интерес государства, требующий его активного участия, в том числе и бюджетными средствами.

В расходных статьях бюджета практически невозможно выделить даже условные расчетные расходы на модернизацию и инновационные

Структура расходов федерального бюджета по разделам
(в % к итогу)

	2010	2011	2012	2013
Расходы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Общегосударственные расходы	7,8	8,1	7,1	6,3
Обслуживание государственного и муниципального долга	2,7	3,7	4,6	4,9
Национальная оборона	12,5	14,2	14,7	17,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	10,8	11,4	10,6	9,7
Национальная экономика	15,6	16,5	15,6	13,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	2,2	2,0	0,8	0,6
Образование	4,3	4,8	4,6	4,3
Охрана окружающей среды	0,1	0,2	0,2	0,1
Культура, кинематограф и СМИ	1,3	1,3	1,3	1,1
Здравоохранение и спорт	4,5	4,8	4,5	3,8
Социальная политика	32,4	27,5	28,3	28,2
Межбюджетные трансферты общего характера	5,7	5,4	3,9	3,6
Условно утвержденные расходы	—	—	3,7	6,6

проекты. Между тем в докладе Минэкономразвития РФ о прогнозе социально-экономического развития сделана попытка их выделить. Расходы на обеспечение инновационного развития федерального бюджета и поддержку высокотехнологичных секторов экономики в прогнозный период составят в среднем 4,5—5,2% всех расходов бюджета, или около 0,9—1,1% к ВВП. Расходы же на диверсификацию экономики и развитие инфраструктуры составят 3,7—4,7% всех расходов бюджета, или около 0,8—0,9% к ВВП. Таким образом, на эти цели из федерального бюджета предусматривается направить 8,2—9,9% всех расходов, или 1,7—2,0% ВВП. Если исключить из этого расходы на создание инфраструктуры, то останется примерно 6—7% всех расходов бюджета, а этого крайне мало.

По прогнозу Минэкономразвития РФ, в России до 2013 г. сохранится деформированная (в сторону преобладания топливных отраслей промышленности) экономика (см. табл. 4). Доля ТЭКа останется на докризисном уровне. Крайне медленно будет расти доля потребительского

Доля отдельных отраслей промышленности

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промышленность, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ТЭК	40,1	45,5	43,7	42,6	41,3	39,8
Потребительский комплекс,	12,1	14,0	13,5	13,6	13,6	13,5
в том числе:						
легкая промышленность	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
пищевая промышленность	11,4	13,2	12,7	12,7	12,7	12,6
Отрасли инвестиционного комплекса,	18,9	15,8	17,2	18,0	19,2	20,7
в том числе машиностроение	14,5	12,6	14,0	14,8	15,9	17,3
Отрасли промежуточного спроса,	27,0	23,5	24,1	24,3	24,4	24,6
в том числе:						
химический комплекс	7,2	6,5	6,9	6,9	7,0	7,0
металлургия	14,1	11,1	11,4	11,6	11,7	11,8

комплекса. Несколько быстрее, но также недостаточно возрастет доля машиностроения. Экономика России еще долгое время будет зависеть от негативных внешних воздействий. Для преодоления этой зависимости требуется существенно увеличить государственные инвестиции.

Еще хуже обстоит дело с инновационной активностью, отражаемой индексом доли инновационной продукции во всей промышленной продукции. Минэкономразвития РФ прогнозирует увеличение этого индикатора до 5,5—6% в 2013 г. против 5,1% в 2008 г. В таком случае сохранится длительное техническое отставание России от развитых зарубежных стран, где этот индекс составляет 30—40%.

Увеличение кредитных ресурсов модернизации

Ухудшение динамики и качества роста отечественного кредитно-денежного рынка в посткризисный период во многом связано со структурными диспропорциями: чрезмерной зависимостью от зарубежных заимствований, слабостью капитальной и ресурсной базы отечественных кредитных институтов, крайне низким уровнем развития финансового посредничества в регионах, неразвитостью механизмов государственно-частного партнерства в финансово-банковской сфере.

Для развития денежно-кредитной сферы необходимо максимально полное и эффективное использование внутренних источников финансовых ресурсов. В противном случае кредитные возможности национальных финансовых институтов попадают в зависимость от конъюнктуры глобальных рынков капитала, которая не всегда стабильна. По оценкам экспертов, до кризиса 2008 г. дефицит внутренних источников фондирования кредитных операций российских банков превышал 3 трлн руб. Наибольшие трудности банки испытывали с привлечением длинных пассивов для финансирования инвестиционных и ипотечных ссуд, что приводило к активным внешним заимствованиям. Так, за счет имеющихся в стране источников фондировалось менее половины всех кредитов сроком более 3 лет, остальные обеспечивались иностранными пассивами.

Кризис, вызвавший резкое снижение ссудной активности отечественных банков, несколько сгладил проблему нехватки внутренних источников финансирования их ссудных операций. Но по мере восстановления кредитного рынка и повышения спроса предприятий и населения на ссуды российская банковская система снова может столкнуться с дефицитом внутренних финансовых ресурсов, особенно долгосрочных.

Ограниченность этого вида финансовых источников относится к факторам, сдерживающим рост капитализации отечественной банковской системы. Из-за слабой капитальной базы только каждая пятая кредитная организация способна выдать ссуду объемом более 300 млн руб. исходя из норматива риска на одного заемщика. Хотя многие российские корпорации по своим размерам сопоставимы с зарубежными компаниями и, следовательно, нуждаются в таком же уровне банковского кредитования.

Ключевой задачей государства в посткризисный период становится формирование условий для всемерного укрепления ресурсной

и капитальной базы отечественного банковского сектора, прежде всего за счет вовлечения в кредитно-денежный оборот неорганизованных частных сбережений и временно свободных средств государства. По оценкам экспертов, сегодня на руках населения находится более 1,5 трлн руб. и 35 млрд долл. сбережений в наличной форме, которые могли бы стать важным источником пополнения пассивов банков. В числе мер, способствующих увеличению притока средств граждан на банковские счета и депозиты, можно назвать следующие:

- формирование системы долгосрочных (не менее 5 лет) жилищных накопительных вкладов, которая давала бы возможность гражданам накапливать в течение нескольких лет средства на банковском депозите, а по истечении срока вклада в дополнение к его сумме получать льготный ипотечный кредит и совершать необходимую покупку;
- создание условий для расширения выпуска ведущими банками страны ценных бумаг для населения (сберегательных сертификатов, облигаций), в том числе за счет распространения на них действующих правил государственного страхования банковских вкладов;
- закрепление в законодательстве правового режима договоров металлического счета и банковского вклада драгоценных металлов;
- реализация общегосударственной программы развития системы безналичного денежного обращения в стране, предусматривающей, в частности, организацию ведущими российскими банками национальной карточной платежной системы, стимулирование использования населением банковских карт для повседневных расчетов и повсеместное оборудование предприятий розничной торговли и сферы услуг терминалами безналичных платежей;
- введение обязательной системы страхования пенсионных взносов граждан в негосударственные пенсионные фонды.

По оценке экспертов, реализация указанных мер позволит повысить ежегодные темпы прироста банковских пассивов в стране на 1,5–2 п. п., обеспечив включение в экономический оборот значительной части сбережений, хранящихся сегодня у населения.

Более активному вовлечению в кредитно-денежный оборот временно свободных ресурсов государства может способствовать всемерное развитие практики инвестирования в финансовые инструменты (депозиты, облигации, ипотечные ценные бумаги, акции) государственных корпораций и институтов развития, Фонда национального благосостояния, Инвестиционного фонда РФ, Пенсионного фонда РФ. Государство может сыграть важную роль в укреплении капитальной базы российских банков, в частности путем создания правовых условий для выпуска так называемых бессрочных долговых бумаг и иных гибридных финансовых инструментов, которые могли бы включаться в их добавочный капитал.

Как показывает зарубежный опыт, добиться значительного прироста объемов кредитования национальной экономики невозможно без увеличения числа крупных, финансово устойчивых банковских институтов. Перспективы существенного расширения кредитной активности банков напрямую будут зависеть от устранения одного из наиболее серьезных структурных недостатков отечественного банковского сектора — чрезмерной распыленности национального банковского капитала.

*А. РУБИНШТЕЙН,
первый замдиректора ИЭ РАН,
профессор Московской школы экономики
МГУ им. М. В. Ломоносова,
профессор Панъевропейской Высшей школы
права и экономики*

К ТЕОРИИ ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ. НЕЭФФЕКТИВНЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ РАВНОВЕСИЯ*

Экономическая история демонстрирует множество примеров особых продуктов человеческой деятельности, производство и потребление которых не вписываются в стандартные границы рыночных отношений и сопровождаются регулярными интервенциями государства. В разных странах и исторических эпохах существовали различные виды этих товаров и услуг — «опекаемых благ»¹. Наверное, каждый может привести немало таких примеров, и многие задаются вопросом: почему государство и раньше, и теперь расходует весьма значительные средства на финансирование опекаемых благ²?

При этом если в стандартной теории и сформулирован ответ на данный вопрос, то лишь для *отдельных видов* опекаемых благ, связанных с провалами рынка или этическими мотивами, но целостного описания таких рынков там нет. Для построения же общей концепции опекаемых благ нужно ответить как минимум на следующие вопросы: какие товары и услуги следует относить к классу опекаемых благ; какова мотивация общественной опеки; как меняются условия равновесия для рынков таких благ; посредством каких механизмов реализуется общественная опека?

* Автор выражает глубокую признательность О. И. Ананьину, И. А. Болдыреву, Р. Н. Евстигнееву, Л. П. Евстигнеевой, А. М. Либману, В. И. Маевскому, Ю. Я. Ольсевичу и Ю. Г. Павленко за ценные замечания и содержательные комментарии к данной работе.

¹ *Рубинштейн А. Я.* К теории рынков «опекаемых благ» / Научный доклад на Секции экономики Отделения общественных наук РАН, 2008.

² В качестве примера приведем баумолевский расчет объема общественного финансирования Дионисийских театральных фестивалей в древней Аттике. Затраты на фестиваль составляли более 5% годовых расходов бюджета государства (Baumol's Cost Disease: The Arts and other Victims / R. Towse (ed.). Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 1997). Другой пример: более $\frac{2}{3}$ современного бюджета США расходуется на общественно полезные мероприятия, не имеющие отношения к исправлению ошибок рынка (*Эрроу К.* Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 22).

Если первый и третий вопросы в какой-то мере уже обсуждались³, то мотивации общественной опеки и механизмы ее реализации требуют дополнительных изысканий. Некоторым аспектам таких исследований — взаимосвязи опекаемых благ с процессами «выхода» из Парето-оптимума (генерирование неэффективных равновесий) и его восстановления (формирование эффективных равновесий) в результате институциональных трансформаций — посвящена настоящая работа.

Эффективные и неэффективные равновесия

«Если каждый будет преследовать свой корыстный интерес, то „невидимая рука“ провидения приведет к всеобщему благосостоянию» — примерно так определил Адам Смит действие конкурентного рынка и соответствующий ему телеологический механизм экономической координации. После публикации его классического «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) многие экономисты, математики и социальные философы искали и продолжают искать подходящую трактовку понятия «всеобщее благосостояние» и соответствующие ему предпочтения общества, отражающие нормативные интересы последнего. Оставляя в стороне историю таких поисков, варьирующих различные подходы к агрегированию индивидуальных предпочтений⁴ или отстаивающих существование автономных интересов общества наряду с предпочтениями индивидов⁵, рассмотрим два фундаментальных

³ Рубинштейн А. Я. К теории рынков «опекаемых благ». Ст. I: Опекаемые блага и их место в экономической теории // *Общественные науки и современность*. 2009. № 1; Рубинштейн А. Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. М.: Экономика, 2010.

⁴ Пройдя путь от утилитаристской теории «суммарного счастья» (Бентам И. Введение в основание нравственности и законодательства. М.: РОССПЭН, 1998; *Edgeworth F. Y. Mathematical Psychics*. L.: C. Kegan Paul and Co., 1881; *Pigou A. C. The Economics of Welfare*. L.: Macmillan, 1920) до «новой экономической теории благосостояния», ограничившей поиски «всеобщего благосостояния» недопустимостью межличностных сравнений полезности и декларирующей зависимость предпочтений общества от индивидуальных предпочтений его членов (Бергсон А. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // *Quarterly Journal of Economics*. 1938. Vol. 52, No 2. P. 310—334; *Самуэльсон П.* Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002. С. 205—256), экономическая наука столкнулась с трудно преодолимым барьером «теоремы о невозможности» (Ароу К. Social Choice and Individual Values. N. Y.: Wiley, 1951), определившей развитие теории общественного выбора (Нисканен, W. A. Bureaucracy and Representative Government. Chicago: Aldine-Atherton, 1971; Алескеров Ф., Ортегук П. Выборы. Голосование. Партии. М.: Академия, 1995; Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995; *Mueller D. C. Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003) и ее современного продолжения — «новой политической экономии» (Перссон Т., Табеллини Г. Political Economics: Explaining Economic Policy. Cambridge, MA: MIT Press, 2000; *Persson T., Tabellini G. The Economic Effects of Constitutions*. Cambridge, MA: MIT Press, 2005).

⁵ Такова особенность германской традиции «финансовой науки» (Герман Ф. В. W. Staatswirthschaftliche Untersuchungen. 2. Aufl., München: Ackermann, 1874; *Schäffle A. E. F. Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft*. 3. Aufl. Bd. 1. Tübingen: Laupp, 1873; *Wagner A. Grundlegung der politischen Ökonomie*, 3. Aufl., 1. Theil, 2. Leipzig: Halbband, 1893; *Menger C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. 2. Aufl. Wien; Leipzig: Hölder-Pichler-Tempsky A. G., 1923). К этим же поискам восходит и современная «концепция экономической социодинамики» (КЭС), основанная на предположении о комплементарности, допускающей существование предпочтений общества, несводимых к предпочтениям индивидов (Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. Экономическая социодинамика. М. ИСЭПРЕСС, 2000; *Grinberg R., Rubinstein A. Economic Sociodynamics*. Berlin: Heidelberg; N. Y.: Springer, 2005).

понятия, близких к этой линии развития экономической науки. Речь идет о Парето-оптимуме и равновесии по Нэшу.

Оптимум по Парето, как известно, это такое состояние экономической системы, когда невозможно повысить благосостояние ни одного ее участника, не снизив благосостояния других. Однако если есть возможность улучшить положение хотя бы одного индивида без ущерба для других, то такие действия называют Парето-улучшением. Благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится Парето-оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного агента⁶. Впоследствии было доказано (первая теорема экономической теории благосостояния), что при выполнении ряда предпосылок установившееся на конкурентном рынке равновесие оптимально по Парето⁷. С учетом данного факта равновесие, в котором достигается Парето-оптимум, можно считать эффективным.

Другой вопрос — всегда ли при децентрализации, в условиях которой индивиды, действуя по Смиту, принимают решения, исходя лишь из собственных интересов, возникает эффективное равновесие и соответствующий ему экономический оптимум? Один из наиболее общих ответов на него дает теоретико-игровая трактовка Парето-оптимальности⁸. Однако и в этом случае наличие множества оптимумов сохраняет неоднозначность результата, которую связывают обычно с нейтральностью данного критерия по отношению к распределению богатства между индивидами. Но дело не только в дистрибутивном безразличии оптимума по Парето. Не менее важно и другое обстоятельство: это, в сущности, критерий максимизации общественного благосостояния лишь в «предлагаемых обстоятельствах». Данное утверждение нуждается в пояснениях.

Известно, что в модели Эрроу—Дебре конкурентный рынок формирует эффективное равновесие. Тем самым, с точностью до распределения благосостояния между индивидами, он обеспечивает выбор лучшего варианта использования имеющихся ресурсов, но *безотносительно к качеству сложившейся институциональной среды*⁹. Иными словами, анализ Парето-эффективности, основанный на рациональном поведении и конкуренции, не дает подсказок в отношении целесообразности изменения «предлагаемых обстоятельств» — экзогенных переменных рыночных отношений. При этом вторая теорема

⁶ Pareto V. Cours d'économie politique. Vol. 2. Lausanne: Rouge, 1897.

⁷ Arrow K. Social Choice and Individual Values; Arrow K., Debreu G. The Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // Econometrica. 1954. Vol. 22, No 3. P. 265–290.

⁸ В ее основании, с одной стороны, лежит нормальная форма представления игры (Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970), с другой — возможность кооперативного поведения игроков, координирующих свою деятельность. Заметим, что лишь в редких случаях подобная координация может обойтись без внешнего вмешательства (Коуз Р. Проблема социальных издержек // Фирма, рынок и право. М.: Новос издательство, 2007; Бьюкенен Дж. М. Сочинения. М.: Таурус Альфа, 1997).

⁹ Анализируя модель Эрроу—Дебре, не следует думать, что в ней вообще отсутствуют институты. Достаточно сказать, что кроме институтов, представленных в латентной форме — защита частной собственности и ряд других законов, образующих среду, без которых рынок существовать не может, весомую роль в этом равновесии играют институты, обеспечивающие условия конкуренции. Говоря же о качестве институциональной среды, мы имеем в виду лишь внешние параметры рыночного обмена — действующие налоги, налоговые льготы, субсидии, трансферты и ряд других элементов экономической политики.

экономической теории благосостояния свидетельствует о том, что любое Парето-оптимальное состояние рынка может быть реализовано как конкурентное равновесие, то есть и для других внешних условий существует свое эффективное равновесие.

Кроме индифферентности теории общественного благосостояния к внешним условиям функционирования рынка, нельзя упускать из поля зрения еще одно обстоятельство. Дело в том, что экономика довольно часто сталкивается с невыполнением базовых предпосылок модели Эрроу—Дебре, предопределяя существование неэффективных равновесий — равновесий с неоптимальным распределением ресурсов¹⁰. Одну из моделей такого равновесия еще в XIX в. предложил А. Курно¹¹. Современную и, главное, общую концепцию указанного равновесия для *некооперативного поведения* индивидов разработал Дж. Нэш в середине XX столетия.

Равновесием по Нэшу называют состояние, когда у каждого рационально действующего игрока нет оснований изменять собственное поведение при неизменном поведении других индивидов¹². Таким образом, речь идет о ситуациях, в которых никакой индивид не может повысить свое благосостояние, если остальные участники придерживаются выбранной ими стратегии. Заметив здесь некоторое содержательное сходство, имеет смысл протестировать равновесие по Нэшу и Парето-оптимум на предмет наличия между ними «родственных уз». Уместным поэтому выглядит следующий вопрос: может ли существовать такое равновесие по Вальрасу, которое было бы оптимальным по Парето, не будучи одновременно равновесием по Нэшу, и, наоборот, существует ли равновесие по Нэшу, неэффективное по Парето?

Формулируя эти вопросы и допуская возможность сопоставления результатов Эрроу—Дебре и Нэша, мы исходим из существования дефинитивных отличий между *экономическим* «равновесием по Вальрасу» (с его методом «нащупывания» цен) и *теоретико-игровым* равновесием в математической теории формирования норм поведения агентов с учетом действий их партнеров. В самой теории игр нет ничего специфичного для экономики, ее инструменты, включая и равновесие по Нэшу, могут с успехом применяться (и применяются) в других науках. В этом смысле Парето-оптимальное равновесие по Вальрасу (теорема Эрроу—Дебре) и равновесие по Нэшу — это два «разных мира». Но ситуация меняется, когда теоретико-игровой подход и равновесие по Нэшу используются в экономическом анализе и, в частности, для исследования проблем рыночного равновесия.

В этом случае два «разных мира» стремительно сближаются. Во-первых, можно предположить, что максимизирующие свою полезность индивиды в равновесии Вальраса и участники некооперативной

¹⁰ Фелдман А. М. Экономическая теория благосостояния // The New Palgrave. Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2004.

¹¹ Cournot A. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. P.: Hachette, 1838.

¹² Nash J. Non-Cooperative Games // Annals of Mathematics. 1951. Vol. 54, No 2. P. 286—295; Nash J. F., Jr. Equilibrium Points in n-Person Games // Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA. 1950. Vol. 36, No 1. P. 48—49; Нэш Дж. Бескоалиционные игры // Матричные игры. М.: Физматгиз, 1961.

игры — это одни и те же субъекты рынка, продающие и покупающие товары и услуги. Во-вторых, правомерной выглядит гипотеза и о том, что внешняя среда, в которой осуществляется игра и формируется равновесие по Нэшу, определяется экзогенными переменными рыночных отношений, обуславливающими формирование равновесия по Вальрасу. Судя по всему, можно найти еще многое, включая вектор цен на продаваемые и покупаемые товары, что свидетельствует о допустимости сопоставлений. Однако сказанного, по-видимому, достаточно для постановки общей задачи — исследования условий и возможности совпадения или несовпадения Парето-эффективных равновесий Вальраса с равновесиями в некооперативных играх Нэша. Частичное решение этой задачи содержится в следующем утверждении: *всякое Парето-эффективное равновесие по Вальрасу одновременно будет равновесием по Нэшу*.

Будем рассуждать от противного. Предположим, что рынок находится в равновесии по Вальрасу, которое, будучи Парето-эффективным, не является равновесием по Нэшу. Допуская такую ситуацию и опираясь на концепцию некооперативных игр, можно утверждать, что в этом случае хотя бы у одного индивида есть основания изменить поведение с целью повысить свое благосостояние. Однако подобные действия индивида автоматически приводят к нарушению оптимума по Парето и тем самым — к искажению исходных условий. Учитывая это, можно считать доказанным, что всякое вальрасовское равновесие, эффективное по Парето, будет одновременно и равновесием по Нэшу¹³.

На вторую часть поставленного выше вопроса ответ дал Нэш. Среди примеров применения теории некооперативных игр он продемонстрировал игры с разными типами равновесий, в том числе «дилемму заключенных», иллюстрирующую существование равновесия, неэффективного по Парето¹⁴. С точки зрения настоящей работы, посвященной теории опекаемых благ, этот вид равновесий особенно интересен. Дело в том, что, в соответствии с концепцией Нэша, любые выявленные потери благосостояния (неэффективное равновесие) можно объяснить недостатками институциональной среды¹⁵. Иными словами, неэффективные равновесия по Нэшу сами по себе «сигнализируют» о целесообразности изменения «предлагаемых обстоятельств», чтобы мотивировать игроков к выбору такой доминирующей стратегии, которая привела бы к оптимальному распределению ресурсов. Реформирование институциональной среды с целью достижения Парето-оптимального равновесия по Нэшу для опекаемых благ — это и есть та тема, нематематические аспекты которой обсуждаются в данной работе.

Исследуя в указанном контексте опекаемые блага, имеет смысл более широко взглянуть на природу неэффективных равновесий, не

¹³ Данное утверждение, по-видимому, можно рассматривать в качестве следствия из теоремы Эрроу—Дебре. Так, согласно Э. Р. Вайнтраубу, при доказательстве существования конкурентного равновесия была использована категория равновесия, достигаемого в игре с n участниками. (Вайнтрауб Э. Р. Теория общего равновесия // Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1981). Схожий анализ был предложен и в работах современных авторов (Hervés-Beloso C., Moreno-García E. Walrasian Analysis Via Two-player Games // Games and Economic Behavior. 2009. Vol. 65, No 1. P. 220–233; Hervés-Beloso C., Moreno-García E. Large Economies and Two-player Games // Journal of Mathematical Economics. 2009. Vol. 45, No 9–10. P. 603–608).

¹⁴ Nash J. Non-Cooperative Games.

¹⁵ Майерсон Р. Равновесие по Нэшу и история экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 29.

ограничивая анализ лишь нарушением базовых предпосылок теорем благосостояния. Как уже говорилось, предложенный Парето критерий эффективности, несмотря на его *ценностную природу*, нейтрален к распределению богатства между индивидами, что порождает известную альтернативу «эффективность — справедливость»¹⁶. Иными словами, даже при выполнении исходных условий модели Эрроу—Дебре нетрудно допустить, что возникшее равновесие может быть оценено обществом как этически неудовлетворительное. Однако негативная оценка равновесия возникает и в более общей ситуации.

Так, всякий раз, когда в сложившемся равновесии формируется нормативный интерес общества¹⁷ (не только по поводу справедливости) и соответствующее благо попадает под общественную опеку, возникает неудовлетворительная оценка этого равновесия, обуславливающая необходимость перераспределения ресурсов. В результате существовавшее ранее эффективное равновесие по Нэшу трансформируется в *неэффективное*. Обратный же переход требует институциональных изменений, что согласуется с замечанием самого Нэша о зависимости данного типа равновесия от условий внешней среды — экзогенных переменных рыночных отношений.

Именно под этим углом зрения мы рассматриваем институт опекаемых благ. И хотя данное понятие звучит не очень привычно, ибо термин «опекаемый» применяется чаще к отдельным людям или группам, его использование вызвано желанием раскрыть мотивацию изменения внешних условий функционирования рынка. В соответствии с дефиницией *опекаемых благ*, к ним относятся товары и услуги, по поводу которых имеется нормативный интерес общества, направленный на увеличение (уменьшение) объема этих благ по отношению к его рыночной величине, сложившейся в «предлагаемых обстоятельствах».

Из данного определения почти автоматически следует, что для опекаемых благ характерно неэффективное равновесие, а сам механизм общественной опеки сродни институциональной трансформации условий функционирования их рынка. Учитывая это, нетрудно заметить явные параллели между опекаемыми благами и неэффективным равновесием по Нэшу. Причем, согласно Р. Майерсону, изучение равновесий по Нэшу плодотворно «для критического анализа общественного института почти *любого* типа»¹⁸.

¹⁶ И хотя теоремы благосостояния демонстрируют разделение эффективности и справедливости, выбор справедливого решения всегда носит ценностный характер, требующий нормативных решений самуэльсоновского «эксперта по этике» (*Самуэльсон П.* Чистая теория общественных расходов // Вехи экономической мысли. Т. 4. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 374).

¹⁷ В отличие от агрегата предпочтений индивидов, в соответствии с которыми формируется рыночное равновесие, нормативные интересы отражают потребности общества как такового (*Рубинштейн А. Я.* К теории рынков «опекаемых благ» / Научный доклад на Секции экономики отделения общественных наук РАН, 2008). При этом нормативный интерес общества не сводится к предпочтениям индивидов, имеющим позитивную природу. Это следует из утверждения, восходящего к Д. Юму и получившего благодаря М. Блэку (*Black M.* Margins of Precision. Essays in Logic and Language. Ithaca: Cornell University Press, 1970. P. 24) запоминающееся название — «гильотина Юма»: *невозможно вывести то, что должно быть, из того, что есть*.

¹⁸ *Майерсон Р.* Равновесие по Нэшу и история экономической науки. С. 29.

Рассмотрим некооперативную игру в форме «дилеммы заключенных» с двумя участниками X и Y , каждый из которых может использовать свои ресурсы в производстве только одного продукта, выбирая между A и H ¹⁹. При этом A относится к классу опекаемых благ.

Введем теперь «предлагаемые обстоятельства», то есть экзогенные переменные рыночной среды. Если продукт A производится только одним игроком X или Y , то при полном использовании ресурсов его выгода составляет 40 единиц: $B^x(A) = B^y(a) = 40$. Похожая ситуация и с продуктом H , когда он производится только одним производителем: его выгода при полном использовании ресурсов может составить 70 единиц: $B^x(h) = B^y(h) = 70$. Если же оба участника будут производить этот продукт, то их выгода (по отношению к варианту с одним производителем) снизится на 20 единиц: $B^x(h) = B^y(h) = 50$. И наоборот, если оба участника будут производить A , то выгода каждого (по отношению к варианту с одним производителем) повысится на 20 единиц: $B^x(A) = B^y(a) = 60$. Указанные условия (предлагаемые обстоятельства) отражены в платежной матрице (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Платежная матрица (предлагаемые обстоятельства)

		Производитель Y	
		«Предлагаемые обстоятельства»	
		A	H
Производитель X	A	$B^x(a) = 60$ $B^y(a) = 60$	$B^x(a) = 40$ $B^y(h) = 70$
	H	$B^x(h) = 70$ $B^y(a) = 40$	$B^x(h) = 50$ $B^y(h) = 50$

Анализ данной таблицы показывает, что лишь один вариант оптимален по Парето: когда оба индивида производят продукт A . Однако этот эффективный для общества вариант не равновесен по Нэшу, ибо, отказавшись от A в пользу H , один из участников мог бы увеличить свою выгоду с 60 до 70 единиц. Равновесие по Нэшу достигается лишь тогда, когда оба участника производят продукт H . При этом решение производить данный продукт будет для каждого из игроков доминирующей стратегией, так как останется неизменным при любых действиях партнера. Односторонняя смена продукта в «предлагаемых обстоятельствах» привела бы к потерям для ее инициатора с 50 до 40 единиц. Нетрудно заметить также, что равновесие по Нэшу в данном случае не оптимально по Парето.

Рассмотренный пример свидетельствует о том, что в «предлагаемых обстоятельствах» может формироваться неэффективное равновесие, обуславливающее необходимость институциональной трансформации, которая обеспечивает реализацию нормативного интереса общества в увеличении объема опекаемого блага и переход к Парето-оптимальному равновесию по Нэшу. Говоря об институциональной трансформации, будем исходить из возможности государства так изменить внешнюю среду рыночных отношений, чтобы доминирующие стратегии индивидов привели к выбору оптимального варианта. При этом без ограничения общности можно предположить, что государство располагает как прямыми, так и косвенными инструментами с использованием бюджетных и сугубо институциональных форм внешнего воздействия.

¹⁹ Вместо выбора игроками производства только одного из продуктов A или H ($A = 1; H = 0$) или ($A = 0; H = 1$) можно рассмотреть и более общий случай — отношение предпочтения, когда выбор игроков осуществляется для альтернативы $A > H$ или $A \leq H$.

Речь идет, во-первых, о субсидиях производителям опекаемых благ и трансфертах потребителям этих товаров и услуг, в основе которых лежат так называемые «налоги и субсидии Пигу», предложенные еще в начале XX в. Во-вторых, это законы и нормативные акты, имеющие принудительную силу. В-третьих, к числу таких инструментов следует отнести методы информационного воздействия с целью формирования установок, полезных для общества. Продолжая пример, рассмотрим возможности перехода от неэффективного равновесия к Парето-оптимальному равновесию по Нэшу с использованием четырех типов институциональной трансформации (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Матрица институциональных трансформаций*

		Y			
		Институциональная трансформация-1		Институциональная трансформация-2	
		субсидии производителям		трансферты потребителям	
		A	H	A	H
X	A	$B^x(a) = 95$ $B^y(a) = 95$	$B^x(a) = 75$ $B^y(h) = 70$	$B^x(a) = 100$ $B^y(a) = 100$	$B^x(a) = 80$ $B^y(h) = 70$
	H	$B^x(h) = 70$ $B^y(a) = 75$	$B^x(h) = 50$ $B^y(h) = 50$	$B^x(h) = 70$ $B^y(a) = 80$	$B^x(h) = 50$ $B^y(h) = 50$

		Y			
		Институциональная трансформация-3		Институциональная трансформация-4	
		законодательное ограничение производства		формирование общественно полезных установок	
		A	H	A	H
X	A	$B^x(a) = 60$ $B^y(a) = 60$	$B^x(a) = 40$ $B^y(h) = 30$	$B^x(a) = 60$ $B^y(a) = 60$	$B^x(a) = 40$ $B^y(h) = 35$
	H	$B^x(h) = 30$ $B^y(a) = 40$	$B^x(h) = 20$ $B^y(h) = 20$	$B^x(h) = 35$ $B^y(a) = 40$	$B^x(h) = 15$ $B^y(h) = 15$

* Нетрудно заметить, что все институциональные трансформации в данном примере ведут к двум сценариям: к росту выгоды от производства опекаемого блага А для каждого игрока или к сокращению выгоды для каждого из них при производстве конкурентного продукта

Субсидии производителям (Трансформация 1). Предположим, что государство, обеспечивая общественную опеку, использует бюджетные субсидии и компенсирует производителям опекаемого блага часть их расходов. В этом случае издержки производства продукта А снижаются, а выгода производителей опекаемого блага возрастет на 35 единиц.

Трансферты потребителям (Трансформация 2). Допустим, что государство решило воспользоваться другим инструментом — стимулирование платежеспособного спроса на опекаемое благо в результате предоставления трансфертов его потребителям. В этом случае цены на продукт А при прочих равных условиях вырастут, также увеличивая выгоду его производителей, скажем, на 40 единиц.

Законодательное ограничение производства (Трансформация 3). В этом случае законодатель устанавливает для продукта *H* штраф (налог), уменьшающий выгоду его производителей, пусть па те же 40 единиц.

Формирование общественно полезных установок (Трансформация 4). В отличие от законодательного принуждения есть более мягкая форма воздействия на выбор производителей — проведение соответствующей информационной кампании о «вреде» продукта. Такого рода акции способны «обвалить» рынок, вызвав падение спроса и снижение цп. В этом случае выгода от производства продукта *H* снижается, предположим, на 35 единиц.

Во всех рассмотренных случаях механизм общественной опеки и связанные с ним институциональные трансформации порождают доминирующие стратегии производителей, которые формируют Парето-оптимальное равновесие по Нэшу.

Подведем итоги. Все представленные в нашем примере варианты институциональной трансформации обеспечивают решение поставленной задачи — переход к Парето-эффективному равновесию²⁰. В этом случае при использовании инструментов изменения «предлагаемых обстоятельств» у производителей появляется стимул принять решения, которые без вмешательства государства были бы недостижимы. Можно утверждать также, что трансформационные усилия государства непосредственно связаны с институтом общественной опеки и направлены на увеличение производства и потребления благ, в которых заинтересовано общество. К сказанному остается добавить, что понятие «заинтересованность общества», имеющее нормативную природу, требует специального обсуждения.

Мотивация институциональной модернизации

Один из самых изученных, но все-таки частных случаев заинтересованности общества в изменении сложившихся условий рыночных отношений — неэффективность использования ресурсов. В наиболее заметной форме этот феномен проявляется в видах опекаемых благ, которые возникают в результате «провалов рынка». Рассмотрим в связи с этим еще одну дефиницию. Провалом рынка называют обычно такое его равновесие, при котором существует хотя бы одна возможность перераспределения ресурсов, обеспечивающего Парето-улучшение. Очевидно, что наличие подобных возможностей, не реализуемых в автоматическом режиме рыночной координации, непосредственно мотивирует государственную активность.

Рассматривая Парето-неэффективные равновесия по Нэшу и феномен провалов рынка, можно предположить, что мы сталкиваемся с различными характеристиками одного и того же подмножества состояний рынка. В одну сторону обоснование этой гипотезы не вызывает трудностей. Действительно, если мы имеем дело с неэффективным равновесием по Нэшу, то налицо и соответствующий определению провал рынка, что непосредственно следует из существования Парето-улучшения.

²⁰ Экономическая практика допускает применение любых комбинаций внешнего воздействия на сложившуюся институциональную среду, включая одновременное использование всех рассмотренных инструментов государственного вмешательства.

Иначе выглядит обратная ситуация, когда неэффективные равновесия по Нэшу мы хотели бы идентифицировать через провалы рынка. В качестве примера такой связи можно назвать равновесие по Курно для дуополии, то есть комбинацию объемов выпуска каждой из двух фирм, составляющих рынок, при которой у них нет стимулов для изменений: прибыль каждой фирмы максимальна при условии сохранения конкурентом величины своего выпуска неизменной. В этой ситуации равновесная цена, которая ниже монопольной, но выше конкурентной, не обеспечивает оптимального распределения ресурсов, а возникшее равновесие по Курно есть частный случай равновесия по Нэшу.

Другой пример провалов рынка, порождающих неэффективные равновесия по Нэшу, — общественные блага. Для демонстрации подобных связей можно вновь воспользоваться «дилеммой заключенных», применив данную модель для общественных благ. Приведем в связи с этим платежную матрицу, предложенную А. Хиллманом (см. табл. 3), где рассмотрены условия поведения потребителей общественных благ, каждый из которых должен решить для себя — платить за общественное благо или уклоняться от этой платы, выбирая стратегию «безбилетника»²¹.

Т а б л и ц а 3

«Дилемма заключенных» для общественных благ

		Потребитель Y	
		A	H
		Платить	Вводить в заблуждение
Потребитель X	A	$B^x(a) = 3$ $B^y(a) = 3$	$B^x(a) = 1$ $B^y(h) = 4$
	H	$B^x(h) = 4$ $B^y(a) = 1$	$B^x(h) = 2$ $B^y(h) = 2$

Из анализа матрицы следует, что доминирующей стратегией каждого игрока будет «вводить в заблуждение», то есть уклоняться от оплаты общественных благ. Когда оба индивида независимо друг от друга (одновременно или последовательно) принимают решение уклониться от оплаты общественного блага, формируется неэффективное равновесие по Нэшу: $B^x(h) = B^y(h) = 2$.

Наверное, можно привести и другие примеры провалов рынка, вызванных нарушением предпосылок модели Эрроу–Дебре, указывающие на наличие связей между несостоятельностью рынка и неэффективными равновесиями по Нэшу²². Однако подобного рода проверки сформулированной выше гипотезы не могут служить заменой ее доказательства в виде следующего утверждения: *всякое неэффективное по Парето равновесие Вальраса сводится к равнове-*

²¹ Хиллман А. Л. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2009. С. 94.

²² Построение подобного рода примеров для разного вида опекаемых благ представляет самостоятельный интерес и позволит глубже понять природу этих особых товаров и услуг.

сию по Нэшу²³. Не имея такого доказательства, воспользуемся более слабым утверждением о соответствии подмножества неэффективных равновесий по Нэшу совокупности провалов рынка, обусловленных нарушением предпосылок модели Эрроу—Дебре.

Возникающие в этом случае системные сбои, стандартный, но не исчерпывающий перечень которых включает экстерналии, монополию, информационную асимметрию и общественные блага, мотивируют государственную активность²⁴. Подобных взглядов придерживаются большинство авторов, общую позицию которых можно сформулировать так: «При наличии... фундаментальных видов несостоятельности рынка необходимо смириться с тем, что субъекты руководствуются собственным интересом, и воспользоваться нерыночными вариантами решения проблемы»²⁵.

При этом ссылку на нерыночные решения можно трактовать как вмешательство государства, направленное на реализацию нормативных интересов общества и применение механизмов общественной опеки. Заметим, что стремление к «правильному» функционированию рынка — очевидный мотив общественной опеки товаров и услуг, производство и потребление которых приводит к провалам рынка. И главной задачей здесь становится изменение условий поведения потребителей и/или производителей с учетом нормативных интересов общества.

В качестве еще одной иллюстрации рассмотрим механизмы реализации общественной опеки с точки зрения отдельных видов провалов рынка, используя уже рассмотренные выше типы трансформации (1—4).

Экстерналии. В ситуации с внешними эффектами под общественную опеку попадают товары и услуги, производство и/или потребление которых порождают внешнюю экономию или внешние издержки. Иными словами, при наличии положительных (например, образовательные услуги) или отрицательных (например, загрязнение среды обитания) экстерналий одни товары производятся в меньшем, другие — в большем объеме, нежели это соответствует эффективному распределению ресурсов²⁶. Нормативное стремление общества к оптимизации объема производства, собственно, и превращает товары и услуги, порождающие экстерналии, в опекаемые блага. При этом

²³ В более строгой формулировке это утверждение выглядит так: если при нарушении хотя бы одной из предпосылок модели Эрроу—Дебре существуют цены, при которых максимизирующие свою полезность индивиды действуют так, что формируется неэффективное по Парето равновесие Вальраса, то существует игра, в которой эти же цены будут реализованы как результат равновесия по Нэшу.

²⁴ Провалам рынка и их различным классификациям посвящен огромный массив научной и учебной литературы. Приведем в качестве примера учебник «Микроэкономика в контексте», заявленный авторами как учебник для России в XXI в. В нем выделены три вида дефектов рыночного механизма: внешние эффекты и отсутствующие рынки; выход за пределы частных благ (общественные блага, ресурсы неограниченного доступа, естественные монополии); множественные равновесия и «эффекты тропы» (Гудвин Н. Р., Вайскопф Т., Аккерман Ф., Ананьин О. И. Микроэкономика в контексте. Учебник. М.: РГГУ, 2002. С. 572—599).

²⁵ Ледьярд Д. Несостоятельность (провалы) рынка // The New Palgrave. Экономическая теория. С. 507—508.

²⁶ Случай с «несуществующими рынками» можно рассматривать как предельный случай экстерналий, когда результаты труда проявляются лишь в косвенном воздействии на благосостояние общества (Гудвин Н. Р., Вайскопф Т. Э., Аккерман Ф., Ананьин О. И. Микроэкономика в контексте. С. 577—578).

общественная опека соответствующих товаров и услуг может быть осуществлена посредством трансформации-1 и/или трансформации-2.

Монополия. Случай с монополией имеет определенное родство с общественными благами. Речь идет о товарах и услугах, которые, подобно частным благам, делимы и исключаемы, но аналогично общественным благам неконкурентны в потреблении. Производство таких товаров и услуг отличается сочетанием высоких постоянных и низких (вплоть до нулевых) переменных затрат, формирующих рыночные цены выше предельных издержек и, как следствие, неэффективное распределение ресурсов²⁷. Поэтому, как и в предыдущем случае, продукты монополий, порождая нормативный интерес общества, становятся предметом общественной опеки. Что касается механизма ее реализации, то здесь, как правило, государство пользуется своим правом вводить штрафные санкции (трансформация-3).

Неполнота информации. Товары и услуги, несущие в себе потенциал информационной асимметрии, способствуют формированию рынков с неблагоприятным отбором. В подобных обстоятельствах «естественной формой поведения информированного субъекта является монополистическое поведение в информационной сфере»²⁸, негативно влияющее на эффективность распределения ресурсов. Кроме того, в подобных обстоятельствах, как известно, ценность дополнительной единицы товара для покупателя превышает ее ценность для продавца²⁹. С учетом сказанного ясно, что товары и услуги, обладающие потенциалом информационной асимметрии, можно рассматривать в качестве разновидности «опекаемых благ». Здесь также можно воспользоваться уже рассмотренным инструментом реализации механизма общественной опеки — проведение соответствующей информационной кампании, «информационная атака» (трансформация-4).

Общественные блага. Одна из самых известных разновидностей опекаемых благ — общественные блага, особые свойства которых (неисключаемость и несоперничество) определяют мотивацию государственной активности. Нулевые предельные издержки производства и отсутствие положительной цены обуславливают нежелание потребителей платить за общественные блага (феномен «фрирайдерства») и нежелание субъектов рынка производить подобные товары (эффект «самоочищения» рынка). Указанные обстоятельства, собственно, и вынуждают государство брать на себя поставку общественных благ, компенсируя свои издержки введением соответствующих налогов (трансформация-1). Уместны здесь и такие инструменты внешнего воздействия, как законодательное принуждение индивидов к оплате общественных благ (трансформация-3) или формирование социальных установок добровольного участия индивидов в такой оплате (трансформация-4).

²⁷ Гудвин Н. Р., Вайскопф Т. Э., Аккерман Ф., Ананьин О. И. Указ. соч. С. 590 — 594.

²⁸ Ледьярд Д. Несостоятельность (провалы) рынка. С. 507.

²⁹ Akerlof G. The Market for Lemons // Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84, No 3; Wilson C. The Nature of Equilibrium in Markets with Adverse Selection // Bell Journal of Economics. 1980. Vol. 11, No 1; Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. 1981. Vol. 71, No 3.

Мериторные блага. Помимо стандартных провалов рынка экономика сталкивается еще с одним видом опекаемых благ. Речь идет о мериторных благах, спрос на которые со стороны частных лиц, по определению, отличается от нормативных установок общества³⁰. При этом и сам Масгрейв, и другие исследователи мериторики отождествляют эти установки общества с некими «правильными» предпочтениями индивидов, не выявляемыми рыночными механизмами³¹. Иными словами, выделение группы мериторных благ напрямую увязывается с существованием разрыва между «правильными» и фактическими потребностями частных лиц. При этом цель общественной опеки любых мериторных благ состоит в создании условий для коррекции поведения индивидов в сторону нормативно «правильного» выбора. Что касается механизмов реализации этой цели, то они также входят в стандартный арсенал институциональной трансформации — субсидии производителям мериторных благ (трансформация-1) и/или трансферты их потребителям (трансформация-2).

«Баумолевская экономика». Особый вид опекаемых благ представляют товары и услуги, для которых несостоятельность рынка проявляется в «неправильной» динамике издержек и цен. Суть этого феномена, названного «болезнью цен», заключается в том, что в некоторых ситуациях издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт³². Аналог этой болезни можно обнаружить в случае, когда предельные издержки падают медленнее цен — «парадокс НТП Петракова»³³. В качестве примера можно привести инновационные продукты с повышенным риском разработок, а также многие товары и услуги, для начальных стадий производства которых характерны повышенные расходы и пониженные доходы от их рыночной реализации. Во всех подобных случаях имеющие место нормативные интересы общества превращают соответствующие товары и услуги в опекаемые блага. Говоря о мотивации общественной опеки продуктов «баумолевской экономики», надо ясно понимать, что без соответствующей государственной поддержки вероятность «самоочищения» рынка от этих особых благ резко возрастает. Именно поэтому в современных условиях общественная опека продуктов «баумолевской экономики» рассматривается в качестве императива экономической политики всех развитых государств. Механизм реализации общественной опеки здесь такой

³⁰ Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. N. Y.; L.: McGraw-Hill, 1959; Musgrave R. A. Merit Goods // The New Palgrave / J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.). L.; Basingstoke: Macmillan, 1987; Musgrave R. A. Public Finance and Finanzwissenschaft Traditions Compared // Finanzarchiv. 1996. Vol. 5, No 2. P. 145–193.

³¹ Brennan G., Lomasky L. Institutional Aspects of «Merit Goods» Analysis // Finanzarchiv. 1983. Vol. 41. P. 187; Head J. G. On Merit Wants // Finanzarchiv. 1988. Vol. 46. P. 30; Koboldt C. Ökonomie der Versuchung: Drogenverbot und Sozialvertragstheorie. Tübingen: Mohr/Siebeck, 1995. S. 13.

³² Baumol W. J., Bowen W. G. Performing Arts: The Economic Dilemma. N. Y.: The Twentieth Century Fund, 1966; Rubinstein A., Baumol W., Baumol H. On the Economics of the Performing Arts in the Soviet Union and the USA: a Comparison of Data // Journal of Cultural Economics. 1992. Vol. 16, No 2; Экономика культуры: Учебник / Отв. ред. А. Я. Рубинштейн. М.: СЛОВО, 2005. С. 111–116.

³³ Петраков Н. Я. Кибернетические проблемы управления экономикой. М.: Наука, 1974. С. 126; Петраков Н. Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М.: Экономика, 1998. С. 36.

же, как в ситуации с мериторными благами: субсидии производителям (трансформация-1) и/или трансферты потребителям (трансформация-2).

Немонетарная инфляция. Еще один случай касается «неправильной» динамики другой пары показателей — потребительских цен и доходов населения, ситуации, когда по отдельным жизненно важным товарам и услугам наблюдается рост потребительских цен, опережающий рост доходов населения. Этот случай немонетарной инфляции обусловлен часто внешними факторами, скажем, когда наблюдается резкий рост мировых цен на импортируемый товар, играющий в потреблении на внутреннем рынке весьма заметную роль. В таких случаях подорожавшие товары и услуги попадают в группу опекаемых благ, и формируется нормативный интерес общества, направленный на обеспечение социальной защиты бедной части населения. Механизм реализации общественной опеки таких товаров и услуг здесь такой же, как и в предыдущих случаях.

Какие же выводы можно сделать из анализа семи видов опекаемых благ — четырех стандартных случаев рыночной несостоятельности и трех видов провалов рынка, которые обычно остаются за пределами внимания экономистов? Из приведенной таблицы (см. табл. 4) видно, что экономика довольно часто сталкивается с ситуациями, требующими вмешательства государства. И многие из них стали предметом «разбирательства» теории, объясняющей эти ситуации и нередко подсказывающей необходимые меры по модификации рынка, направленные на его эффективное функционирование и реализацию социальных интересов. При этом в каждом отдельном случае решается своя задача — интернализация экстерналий, устранение монополий, поставка общественных благ, поддержание спроса на те или иные блага, обеспечение производства продуктов «баумолевской экономики» и т. п. В этой теоретической мозаике обнаруживаются две особенности: с одной стороны, речь идет о разновидностях товаров и услуг, попавших под общественную опеку, с другой стороны, стандартная теория, рассматривая их всякий раз как специальный случай, не дает целостного описания рынка опекаемых благ.

Т а б л и ц а 4

Опекаемые блага и провалы рынка

Опекаемые блага	Отличительные признаки	Мотивация общественной опеки	Институциональная трансформация
Экстерналии	Экстерналии	Эффективное использование ресурсов	Субсидии и налоги Пигу
Монополия	Монополия	Эффективное использование ресурсов	Законы и нормативные акты
Неполнота информации	Информационная асимметрия	Эффективное использование ресурсов	«Информационная атака»
Общественные блага	Неисключаемость, несоперничество	Преодоление фрирайдерства	Поставка общественных благ государством
Мериторные блага	Нормативно «неверное» поведение индивидов	Коррекция поведения индивидов	Субсидии производителям мериторных благ
«Баумолевская экономика»	«Болит цен», «парадокс Петракова»	Поддержка продуктов «баумолевской экономики»	Субсидии и налоговые льготы производителям
Немонетарная инфляция	Внешние факторы роста цен	Социальная защита населения	Трансферты потребителям

Глобальный кризис 2008 г. невольно актуализировал тему провалов рынка. Собственно, сам кризис и связанный с ним экономический спад, а также сопутствующее ему неэффективное распределение ресурсов рассматриваются часто как такой провал. Но так ли уж верно это суждение? Осведомленному читателю такой вопрос может показаться странным. Казалось бы, все ясно: именно неэффективное распределение ресурсов и возможность Парето-улучшений посредством их перераспределения принято называть провалом рынка. Так что же заставляет сомневаться в этом утверждении?

Надо сказать, что в данном вопросе у теоретиков нет общего мнения. И это можно понять. Например, обнаруженная Кейнсом неполная занятость — это провал рынка или нет? Как быть с привычным для многих авторов примером монополии? Насколько нам известно, представители Чикагской школы в 1960-70-е годы вынесли ей «оправдательный приговор». Поэтому «треугольником Харбергера» и потерей благосостояния здесь уже не обойдешься. Что можно сказать об информационной асимметрии, составляющей основу предпринимательской активности, без которой рынок и возникнуть-то не может? Как, наконец, быть с теоремой Коуза? Вполне возможно (хотя далеко не всегда), что четкое определение прав собственности позволит ликвидировать экстерналии. Но до момента разделения таких прав — это провал рынка или нет? Как рассматривать бедность, которая, по Масгрейву, ведет к нерациональному поведению индивидов и, как следствие, к неэффективному распределению ресурсов? Это уже не просто этические проблемы. Неясным остается и другой вопрос: как оценить, что лучше для общества — прямые потери благосостояния от неэффективного использования ресурсов при отсутствии бедности или отсутствие таких потерь при высоком уровне бедности? Куда поместить ряд других случаев, которые разные авторы оценивают по-разному — и как рыночный изъян, и как существование «плохих» институтов?

Размышляя над этими вопросами, следует обратить внимание на то общее, что экономисты соотносят с «провалами рынка»: в соответствии с их дефиницией речь всегда идет о ситуациях, которые *оцениваются* как неудовлетворительные. И в этих оценках неизбежно присутствует субъективный элемент, не имеющий отношения к самому рыночному механизму. Более того, «провал рынка» — это лишь привычная метафора, маскирующая нейтральность механизма саморегулирования. Результаты его действия не могут быть ни «ошибочными», ни «правильными». Таковыми они становятся *лишь в ценностных суждениях людей*. И в данном контексте «несостоятельность рынка» ничем не отличается от других ситуаций, которые признаются неудовлетворительными. Например, если монополия не одобряется обществом, то этот случай можно считать идентичным конкурентному равновесию, которое также оценивается как нежелательное из-за усиления неравенства в распределении богатства. В обоих случаях речь идет исключительно о ценностных суждениях, и использование категории «провал рынка» представляет собой попытку придать объективный характер субъективным оценкам той или иной экономической ситуации. Собственно, это и порождает сомнения в правомерности использования этой категории.

Учитывая эти соображения и исходя из природы рыночного механизма как нерукотворного феномена, можно сформулировать следующий вывод. *Провал рынка — это ценностное суждение, указывающее на неудовлетворительность сформировавшегося равновесия.* Иными словами, если возникшее равновесие не одобряется обществом и обнаруживается заинтересованность в его коррекции, то это означает, что появился нормативный интерес общества, который не учтен в указанном равновесии. Именно такое равновесие можно называть *неэффективным*.

Итак, феномен несостоятельности рынка, во-первых, проявляется лишь в ценностных суждениях, во-вторых, он влечет за собой формирование нормативного интереса в отношении опекаемых благ, обусловивших рыночные провалы, и, наконец, в-третьих, данный интерес превращает установившееся равновесие в неэффективное. Иными словами, то, что обычно принято называть провалом рынка, является, по сути, неэффективным равновесием, сотворенным «невидимой рукой провидения». Такие хрестоматийные случаи, как монополия, информационная асимметрия, положительные и отрицательные экстерналии, а также множество иных ситуаций, оцениваемых неудовлетворительно, объединяют не какие-то особые свойства товаров и услуг, а факт неэффективного равновесия, вызванного появлением нормативных интересов общества в отношении этих благ. И там, где такой интерес возникает, обычные товары и услуги трансформируются в опекаемые блага, обуславливающие целесообразность государственного вмешательства.

Теперь о связи государственного вмешательства с провалами рынка. И здесь мнения разделились. Одни авторы считают, что государственное вмешательство может быть желательным и при отсутствии провалов рынка. Другие же, наоборот, обосновывают и ограничивают государственную активность лишь провалами рыночной каталаксии. Так, один из наиболее ярких представителей этого мировоззрения М. Олсон писал: «Если рыночные механизмы никогда не дают сбоев, тогда нет и нужды в государственных структурах, поэтому необходима концепция ошибок рынка для соответствующей нормативной теории государства»³⁴. Однако Олсон рассматривал провалы рынка не в традиционном смысле (наличие монополии, экстерналий, общественных благ и т. п.), а буквально, имея в виду любое неэффективное распределение ресурсов. Попытки построить теорию опекаемых благ привели нас к такому же пониманию феномена рыночных провалов.

Используемый подход хорошо согласуется и с дефиницией опекаемых благ, предполагающей наличие нормативного интереса, который основан на ценностных суждениях в отношении этих товаров и услуг, и с ключевым положением разрабатываемой нами концепции экономической социодинамики о существовании нормативного интереса общества, не выявляемого рыночными механизмами. Государственное вмешательство в данном контексте можно рассматривать как деятельность, направленную на реализацию нормативных интересов общества. Очевидно, это вполне соответствует и представлениям Олсона

³⁴ Olson M. Toward a More Theory of Governmental Structure. Budget Reform and Theory of Fiscal Federalism // AEA Papers and Proceedings. 1986. Vol. 76, No 2. P. 120.

о нормативной теории государства. Итак, в предлагаемом нами подходе провалы рынка непосредственно обусловлены *нормативной оценкой* неэффективности сформировавшихся равновесий, требующей институциональной модернизации.

Некоторые аспекты социальной политики

Принимая во внимание универсальный характер взаимосвязей опекаемых благ и нормативных интересов общества, а также тот факт, что эти интересы мотивируют активность государства, которое в концепции экономической социодинамики считается автономным субъектом рынка, следует с иных позиций взглянуть на институциональный переход к эффективному равновесию. Имеются в виду не сами институциональные трансформации, а связанные с ними расходы государства: субсидии, трансферты, налоговые льготы, другие виды бюджетных трат, которые необходимо учесть в анализе равновесия. Решение этого вопроса основано на обобщенной модели Викселля—Линдаля применительно к опекаемым благам, в соответствии с которой равновесие формируется с учетом как индивидуальных предпочтений, так и общественной опеки³⁵.

Данная модель устанавливает связь между нормативным интересом общества в отношении частного товара или услуги, его превращением в опекаемое благо и изменением в связи с этим условий Парето-оптимального равновесия в результате добавления еще одной составляющей, которая отражает расходы государства, направленные на обеспечение институциональной трансформации. Собственно, это и есть общее решение для любых видов опекаемых благ. Появление среди субъектов рынка государства, стремящегося максимизировать функцию социальной полезности, в состав которой входят различные опекаемые блага, приводит в действие один и тот же экономический механизм. Речь идет об обмене бюджетных средств на социальную полезность, извлекаемую из реализации нормативных интересов. Таким образом, общим условием Парето-эффективного равновесия будет равенство предельных издержек сумме предельной индивидуальной и предельной социальной полезности опекаемого блага: $MC_R = MU_I + MU_S$.

Введение тех или иных исходных предпосылок позволяет определить частные условия равновесия для соответствующих разновидностей опекаемых благ (см. рис.). Так, при отсутствии явно выраженного интереса индивидов («фрирайдерство») в потреблении общественных товаров ($MU_I = 0$) бюджетные расходы, необходимые для их производства в заданном объеме, определяются социальной полезностью этих опекаемых благ ($MC_R = MU_S$). В этом же контексте следует рассматривать и социальные блага, которые в отличие от общественных не предназначены для потребления индивидами; не имея индивидуальной полезности, они в соответствии с КЭС обладают социальной полез-

³⁵ Рубинштейн А. Я. Общественные интересы и теория публичных благ // Вопросы экономики. 2007. № 10. С. 106–113; Рубинштейн А. Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. С. 81–86.

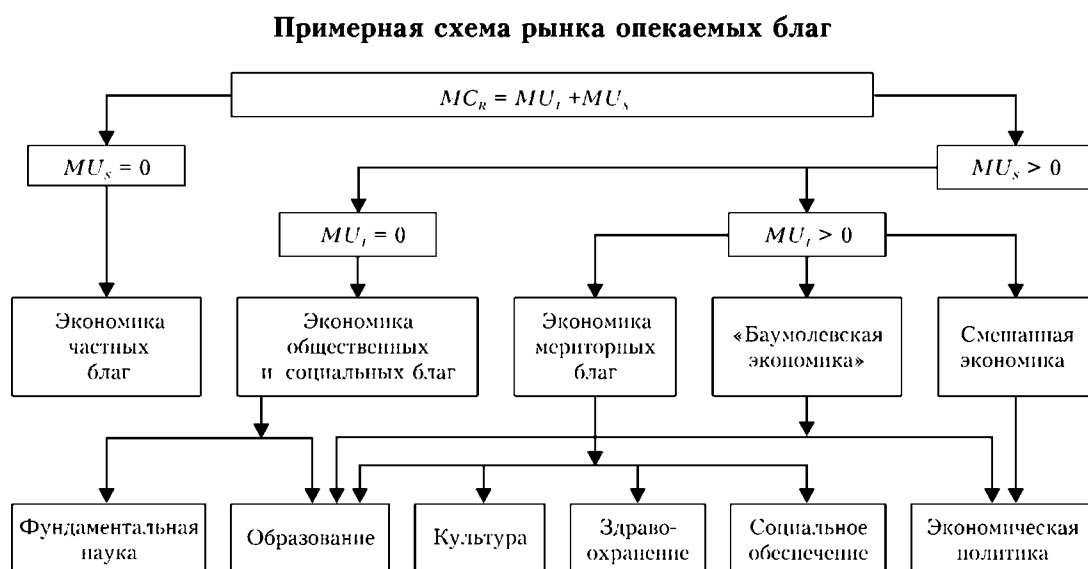


Рис.

ностью³⁶. В частности, большинство социально полезных продуктов фундаментальной науки может обмениваться на основе уже приведенного равенства $MC_R = MU_S$. Такая же «судьба» характерна для части культурных благ (например, культурного наследия).

При этом результаты культурной деятельности выступают еще в двух номинациях опекаемых благ. Будучи мериторными благами (например, услуги библиотек) и продуктами «баумолевской экономики» (например, театральные услуги), они участвуют в рыночном обмене с учетом государственных субсидий производителям этих товаров и услуг, исходя из равенства $MC_R = MU_I + MU_S$. На основе этого же равенства происходит обмен основной массы опекаемых благ, производимых в отраслях образования, здравоохранения и социального обеспечения, которые по природе своей также мериторные.

Для продуктов «баумолевской экономики» и мериторных благ, попавших под опеку общества, затраты государства определяются, как уже отмечалось, комбинацией индивидуальной и социальной полезности опекаемого блага. В случае же прекращения общественной опеки ($MU_S = 0$) и трансформации этих благ в обычный частный товар затраты на их производство соответствуют стандартным условиям равновесия ($MC_R = MU_I$).

Наконец, товары и услуги — объекты экономической политики, направленной на устранение провалов рынка, обеспечение макроэкономической стабильности, модернизацию экономики и развитие производства инновационных продуктов, также попадают под общественную

³⁶ Рубинштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. СПб.: Алетейя, 2008. С. 93–114. Здесь надо обратить внимание на работы Ч. Тейлора, в которых обосновано существование «неразложимо социальных благ» (*Taylor Ch. Cross-Purposes: The Liberal-Communitarian Debate // Liberalism and Moral Life / N. Rosenblum (ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989. P. 159–182 (рус. пер. см. в: Современный либерализм. М.: Дом интеллектуальной книги, 1998); Тейлор Ч. Неразложимо социальные блага // Неприкосновенный запас. 2001. № 4. С. 7–18*). В сущности, речь идет о социальных благах в КЭС-классификации, способных удовлетворять несводимые (неразложимые) потребности общества.

опеку, предполагающую бюджетные субсидии, которые удовлетворяют приведенному выше равенству $MC_R = MU_I + MU_S$ (см. рис.).

Очевидно, что все рассмотренные случаи «конкурируют» друг с другом за бюджетные ресурсы. При этом вопрос о распределении указанных средств между различными направлениями общественной опеки (между опекаемыми благами) обсуждается в литературе, как правило, в комбинации с трактовкой «социального оптимума». Это легко обнаружить в функции общественного благосостояния Бергсона³⁷, в «Чистой теории общественных расходов» Самуэльсона, в классическом труде Масгрейва «Теория общественных финансов», в уже упоминавшейся теории общественного выбора и в новой политической экономии³⁸.

Говоря о социальном оптимуме в КЭС-версии модели Викселля—Линдаля, следует отметить, что данная категория обусловлена нормативными представлениями о «лучшем состоянии мира». Это непосредственно вытекает из самой функции социальной полезности, устанавливающей порядковые соотношения для всей совокупности опекаемых благ. В этом случае потребность в услугах «эксперта по этике»³⁹ сохраняется. Но в отличие от Самуэльсона, опиравшегося на бергсоновскую традицию, в обобщенной версии модели Викселля—Линдаля «эксперту по этике» надлежит заниматься уже не межличностными сравнениями полезности, а сопоставлением интересов общества как такового, то есть определением весов для набора опекаемых благ, входящих в функцию социальной полезности. Иными словами, речь идет о ключевом элементе экономической политики — о предпочтениях общества в расходовании бюджетных средств.

Оставляя за пределами данной работы проблемы формирования экономической политики в целом, остановимся на некоторых аспектах политики государства в социальном секторе, где опекаемые блага представлены в наибольшей степени⁴⁰. Начнем с фундаментального положения о невозможности согласовать интересы различных групп общества при определении бюджетных приоритетов. После публикации известных результатов Эрроу перспективы демократического решения данного вопроса стали вызывать большие сомнения. Следует отметить также, что если в недавнем прошлом доминировала концепция «благожелательного государства», активность которого

³⁷ Bergson A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics.

³⁸ В последнее время данная тема стала едва ли не главным вопросом этой быстро развивающейся теории, в круг проблем которой попали наиболее «чувствительные» аспекты построения эффективной системы налогообложения, определения размера бюджетного дефицита, перераспределения доходов, а также объемов финансирования практически всех видов опекаемых благ, включая программы образования, медицины, культуры и т.п. Подробнее об этом см.: Либман А. М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития. М.: ИЭ РАН, 2007; Либман А. М. Политико-экономические исследования и современная экономическая теория. М.: ИЭ РАН, 2008.

³⁹ Самуэльсон П. Чистая теория общественных расходов.

⁴⁰ Заметим, что в основе экономической и социальной политики лежат одинаковые механизмы формирования бюджетных приоритетов. Лишь для удобства изложения эта проблема рассматривается здесь применительно к социальной политике, которая обсуждалась, в частности, в: Рубинштейн А. Я. Экономика социального сектора: проблемы теории // Экономическая наука современной России. 2005. № 2; Человек в мире экономики / Под ред. А. Я. Рубинштейна, М.: ИЭ РАН, 2007; Рубинштейн А. Я. Экономика общественных предпочтений.

направлена на реализацию общественного интереса, то к концу XX в. все бóльшую роль начинает играть тезис о *смещении общественного выбора и связанных с ним политических решений в сторону интересов правящей партии*⁴¹.

Соглашаясь с наличием такого тренда, нельзя все же исходить из того, что для каждой конкретной ситуации существует единственно возможная или объективно лучшая социальная политика с соответствующими бюджетными приоритетами. Она всегда находится в поле нормативных решений, где главную роль играют ценности, характерные для данного общества и данного времени. Мы исходим из того, что нормативный интерес общества — это некий идеал. В реальной практике принятия политических решений его всегда подменяет иной нормативный интерес, который формулирует группа людей, имеющая на это право. Скажем, правящая партия, составляющая большинство в парламенте, или соответствующая коалиция. Так или иначе, но мы всегда сталкиваемся с определенным произволом в определении нормативного интереса.

Противостоять этой тенденции — при отсутствии развитых институтов гражданского общества, соответствующих каналов выражения мнений и требований различных общественных групп, законных возможностей отстаивать их права — очень сложно, если вообще возможно. В таких условиях ничего не остается, кроме призрачных надежд на разумные решения властвующих элит и веры в их способность вопреки своим интересам отстаивать интересы всего общества. Но, даже страдая избыточным оптимизмом, нельзя не думать о социальной политике, опирающейся на широкомасштабную демократизацию, на построение институтов гражданского общества, обеспечивающих контроль над государственным аппаратом и приближение правительственных решений к реальным общественным предпочтениям.

И дело не в том, хорошо или плохо организован парламент. В силу неоднородности общества сформулированный правящей партией (коалицией) нормативный интерес всегда будет отличаться от интереса общества как такового. Относится это и к бюджетным приоритетам, которые определяют структуру опекаемых благ. В связи с этим можно сформулировать еще одну задачу: как уменьшить правительственный произвол, как в условиях неопределенности интереса общества как такового минимизировать отклонение от него общественного интереса, сформулированного политиками? Частичный ответ предложил Ж.-Ж. Лаффон в рамках подхода «с позиции полной конституции»⁴². Именно конституционные ограничения и связанные с ними конкретные меры рассматриваются в последней части нашей работы. Это, конечно, *не механизмы формирования нормативных общественных интересов, а лишь ограничения в принятии решений от имени общества*.

⁴¹ На это обращает внимание Ж.-Ж. Лаффон, рассматривая «аутентичного советника» правящей партии, который предлагает программу действий, увеличивающую ее выгоды в данной экономической и политической ситуации (Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политэкономия. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2007).

⁴² Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политэкономия. С. 29. В этом контексте интерес представляют и работы Жана Тироля, предложившего модель с «надзорными технологиями».

Разделяя присущие многим экономистам сомнения в отношении возможности политических решений, адекватных общественным предпочтениям, мы все же исходим из того, что бюджетные приоритеты формируются в процессе работы парламента, который настолько демократичен, насколько демократична политическая система в целом. На этом поле, собственно, и формируется общественный выбор, определяются субсидии, трансферты и налоги, объем производства и структура опекаемых благ, которые лишь до некоторой степени отражают интересы различных общественных групп и обусловлены имеющимися институтами гражданского общества⁴³. Немалое влияние на формирование бюджетных приоритетов оказывает и общий объем средств, находящихся в ведении государства.

Испытывая нехватку таких средств, практически все страны сталкиваются с ситуацией, которую можно определить следующей общей формулой: усиление противоречия между потребностью в увеличении объема опекаемых благ и необходимостью сокращения всегда ограниченных бюджетных средств. Как решается данное противоречие? Это и есть компетенция социальной политики⁴⁴ со всеми присущими ей проблемами, дефинитивной свободой правящей партии и правом ее «аутентичных советников» интерпретировать общественный интерес. И если есть определенная возможность общественного контроля над их действиями, то она непосредственно связана с конституционными ограничениями, уменьшающими произвол возможных решений.

Обсуждая данную тему, следует обратить внимание на несколько принципиальных вопросов. Во-первых, насколько устанавливаемые правительством бюджетные приоритеты отражают фактические предпочтения общества? Во-вторых, существуют ли границы допустимых изменений в структуре опекаемых благ, обусловленные траекторией предшествующего развития (*path dependence*)?

Анализ динамики объема и структуры опекаемых благ, их сопоставление с советским временем и зарубежными странами вызывают у специалистов серьезные претензии к проводимой в России социальной политике. В ее основе лежат установки правительства, опирающиеся на известную философию «меценатствующего государства». При этом надо ясно понимать, что благотворительность чиновника отдаляет правительственный выбор от общественных предпочтений. Государство не должно тратить общественные ресурсы, имитируя благотворительность частного лица, расходующего личные средства. Будучи важнейшим институтом общества, оно выступает в качестве «ответственного» за коллективные интересы, реализация которых требует бюджетных ресурсов. Речь идет именно об общественном институте, а не о персонифицированном субъекте, принимающем «государственные решения». Удовлетворение потребностей

⁴³ Posnett J. Trends in the Income of Charities, 1980 to 1985 // Charity Trends 1986/87 / J. McQuillan (ed.). Tonbridge: Chanties Aid Foundation, 1987. P. 23–39; Rose-Ackermann S. Altruism, Nonprofits, and Economic Theory // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34, No 2. P. 701–728; Salamon L., Hems L., Chinnock K. The Nonprofit Sector: For What and for Whom? // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. No 37. Baltimore, The Johns Hopkins Center for Civil Society, 2000; Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. 2005. № 5.

⁴⁴ При этом практика ряда недемократических режимов и стран с ограниченной демократией, имеющих значительные природные ресурсы при низком уровне производства, свидетельствует о действиях государства, сравнимых по своей социальной направленности с демократическими странами, обладающими развитой экономикой и институтами гражданского общества.

общества, достижение поставленных целей превращает государственные расходы в инвестиции, хотя не все общественные интересы можно выразить в терминах экономического роста. *Переход от «государства-мецената» к «государству-инвестору» должен стать доминантой модернизации социальной политики.*

Не следует забывать, что, в отличие от других стран с аналогичным и даже большим подушевым ВВП, нам достались в наследство развитая инфраструктура науки и культуры, высокий уровень образования — не меньшее, чем углеводородные ресурсы, богатство России. Обладая такой предысторией, нельзя допускать бездумное сокращение государственных расходов на производство опекаемых благ в этих отраслях. Учитывая гуманитарные традиции и необходимость ограничения самопровозглашенных полномочий бюрократии, имеет смысл обратиться к стратегии «социального императива», в основании которой лежат конкретные бюджетные обязательства государства⁴⁵. Иными словами, вместо остаточного принципа и щедрот чиновников следует восстановить существовавшие в российском законодательстве нормативы минимальной доли расходов бюджета на науку, культуру и образование. По мере развития демократических институтов и сокращения разрыва между приоритетами правительства и общественными предпочтениями значение таких нормативов будет снижаться. *В условиях же несформировавшегося гражданского общества указанные нормативы имеют защитные функции и отражают зависимость развития страны от ее предыдущей истории.*

Отговорки, согласно которым Россия якобы еще не созрела до формирования институтов гражданского общества, некорректны. Совсем не обязательно, а иногда и просто вредно решать все проблемы сразу. Можно и нужно искать возможности внедрения «промежуточных институтов»⁴⁶, обеспечивающих приближение выбора власти к общественным предпочтениям. Назовем лишь некоторые из таких институтов: снятие процентных барьеров для политических партий и создание условий для формирования эффективной оппозиции в парламенте, способной отстаивать альтернативные взгляды; создание профсоюзов западного типа, обеспечивающих защиту интересов работников; создание институтов реализации «политики вытянутой руки» наподобие существующих в науке РФФИ и РГНФ; обеспечение участия населения в выборе приоритетов производства опекаемых благ посредством предоставления возможности перечислять до 3% подоходного налога в конкретные отрасли социальной сферы; использование возможностей Интернета и социальных сетей для выявления реальных предпочтений населения и т. п. Речь не о том, что необходимы именно эти конкретные меры, но нет сомнений, что в чем-то подобном остро нуждается российское общество. Только в этом случае можно рассчитывать на эффективную модернизацию социальной политики.

* * *

Использование понятия «опекаемое благо» потребовало изменения стандартной методологии исследования и переосмысления таких категорий, как «общественный интерес» и «всеобщее благосостояние». Это ока-

⁴⁵ Рубинштейн А. Я. Стратегия «социального императива» // Вопросы экономики. 2008. № 3.

⁴⁶ Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. С. 87–130, 136–138.

залось важным и с точки зрения общего социального анализа⁴⁷, поскольку их неоклассическая интерпретация, «замешанная» на индивидуализме и утилитаризме, породила явно «зауженный» измеритель — ВВП⁴⁸.

Можно лишь солидаризироваться с Дж. Стиглицем в том, что абсолютная и относительная величины ВВП не дают реальных представлений об общественном благосостоянии и смещают общественный интерес, во главу угла которого ставится рост ВВП, в сторону от фактических интересов общества. Можно дополнить список приводимых им примеров, рассмотрев культуру, образование и фундаментальную науку, результаты деятельности которых измеряются в ВВП лишь затратами и никак не учитывают обусловленный ими прогресс общества. Нетрудно показать также, что уровень ВВП может быть одинаковым при совершенно разных объемах и структуре опекаемых благ, отражающих интересы общества.

Но речь не только об этом. Расширение границ стандартного экономического анализа, причем не только в результате междисциплинарных исследований, но и посредством изменения предпосылок собственно неоклассической теории и ее «пятого постулата» — строго индивидуалистической парадигмы, должно стать, на наш взгляд, магистральным направлением развития экономической науки. Хочется надеяться, что свое место на этом пути найдет и теория опекаемых благ, многие вопросы которой еще ждут своих исследователей.

⁴⁷ Полтерович В. М. Становление общего социального анализа. 2010. www.econorus.org/sub.phtml?id=118.

⁴⁸ «В качестве примера вводящих в заблуждение стандартных измерений можно привести средний показатель ВВП на душу населения, который может расти даже тогда, когда не только большинство людей в нашем обществе чувствуют, что их материальное положение ухудшается, но оно и на самом деле становится хуже ...мы не действуем сообща при решении наших общих потребностей, что отчасти происходит потому, что грубый индивидуализм и рыночный фундаментализм подрывают любую общность интересов и приводят к усилению социального разделения... но если ВВП — плохая мера общественного благосостояния, то из этого следует, что мы стремимся к достижению неправильной цели» (Стиглиц Дж. В долгу у будущего // Огонек. 2011. № 5).

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕРХОВЕНСТВА ПРАВА: СТОИМОСТЬ УСЛУГ ГАРАНТОВ И ОШИБКИ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ*

В новейшей российской экономической литературе вопрос о верховенстве права (или закона¹) если и обсуждался, то вскользь. О нем упоминали под влиянием мировой моды на данный термин, прежде всего в контексте объяснения последствий системной трансформации, особенно в части приватизации². Цель данной статьи — показать в терминах новой институциональной экономической теории (НИЭТ)³ важность соблюдения принципа верховенства права для организации системы экономических обменов.

Верховенство права: варианты определения и подходы к изучению

В обобщающей статье С. Войгта⁴, посвященной обзору подходов к изучению принципа верховенства права, дано описание трех традиций: английской, американской и германской.

В *английской традиции* принцип верховенства права можно описать с помощью шести основных характеристик:

— отсутствие практики создания специальных судов, или *ad hoc* судов (не следует путать с практикой учреждения специализированных судов), для вынесения решения и применения санкций к отдельным индивидам;

* Статья подготовлена при поддержке проекта Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ «Активные и защитные методы конкурентной политики: взаимосвязь и взаимодополняемость».

¹ На наш взгляд, более корректно использовать термин «верховенство права», поскольку наряду с законами институциональная среда экономической деятельности формируется указами президента, постановлениями правительства. При прочих равных условиях близость заменителей основана на идее непротиворечивости различных нормативных актов и приоритете законов над другими нормативными правовыми актами.

² Hoff K., Stiglitz J. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-communist Societies // The World Bank Policy Research Working Paper. 2002. No 2934; Hoff K., Stiglitz J. The Transition from Communism: A Diagrammatic Exposition of Obstacles to the Demand for the Rule of Law // The World Bank Policy Research Working Paper. 2004. No 3352; Hoff K., Stiglitz J. The Creation of the Rule of Law and the Legitimacy of Property Rights. The Political and Economic Consequences of Corrupt Privatization // The World Bank Policy Research Working Paper. 2005. No 3779.

³ Об элементах нового институционального подхода подробнее см.: Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. СПбГУ, 2005; Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: Теис, 2010.

⁴ Voigt S. How to Measure the Rule of Law // MAGKS, Joint Discussion Paper Series in Economics. 2009. No 38-2009.

- независимость судов как от законодательной, так и от исполнительной ветвей власти;
- разделение властей, сопряженное с наделением каждой ветви особыми (специфическими) властными полномочиями, что фактически означает их исключительность (неотъемлемое условие формирования системы сдержек и противовесов);
- запрет на объявление противозаконными и соответственно наказуемыми деяний, во время совершения которых не действовал закон, запрещающий их;
- законодательное ограничение сферы административного усмотрения (дискреционных действий должностных лиц);
- применение законов на постоянной основе с целью повысить уровень определенности (предсказуемости) для участников экономических обменов. Данный принцип содержит, по сути, требование ограничивать возможности не только приостановки действия закона, но и частоты его изменения⁵.

Американская традиция делает акцент на четырех важных аспектах этого принципа:

- конституционализм, ограничивающий возможность произвольно формировать законодательство путем установления критериев, соблюдение которых позволяет признавать закон имеющим силу. Важнейшее свойство конституционализма — более жесткие требования к изменению конституционных норм по сравнению с прочими формальными нормами;
- определение основных прав, обеспечивающих защищенность отдельного человека от вмешательства со стороны государства, включая запрет на обратную силу закона и двойное наказание за одно нарушение⁶;
- судебная оценка конституционности законов (если законодатель принимает закон, не соответствующий конституции, суд может объявить его недействительным);
- законодательство связано общими правилами, отражающими основополагающие убеждения людей (иными словами, доминирующую идеологию).

Наконец, в *германской традиции* в определении содержания принципа верховенства права важны возможность оспаривать законность административных действий и связанные с этим принципы обеспечения доверия и минимального вмешательства.

С исторической точки зрения все упомянутые традиции можно в большей или меньшей степени квалифицировать как разновидности процедуралистского подхода к интерпретации содержания верховенства права. Он отличается от подхода, основанного на идее естественных прав: в соответствии с ним верховенство права в части использования власти (силы) производно от базовых, исходящих от Бога моральных стандартов⁷.

⁵ В свою очередь, частота изменения закона тесно связана с качеством его проектирования. Если оно низкое, то скорее всего практически сразу после вступления закона в силу придется готовить поправки в него ввиду выявленных изъянов.

⁶ Вопрос о двойном наказании, хотя формулировка данного принципа довольно тривиальна, при ближайшем рассмотрении не так прост. Действительно, если ребенок напугал, то один из вариантов наказания — поставить его в угол. Но тогда недопустимо отлучать его от телевизора, если это не было оговорено заранее. Однако если известно, что за определенный проступок ребенок будет не только поставлен в угол, но и отлучен на какое-то время от телевизора, то такое наказание уже не будет двойным. С экономической точки зрения это две части одной санкции. Аналогично в случае нарушения антимонопольного законодательства. Например, уплата компанией штрафа за установление монопольно высокой цены совсем не обязательно должна освобождать от возврата в бюджет незаконно полученного дохода. Принципиально важно в данном случае установить правило *ex ante*: *что* будет происходить, если вскрыется то или иное нарушение. Несоразмерность санкций (чрезмерный объем) в этом контексте — другой вопрос, так как в некоторых случаях и двойного наказания может быть мало за совершенное правонарушение.

⁷ Colombatto E. It Was the Rule of Law. Will It Be the Rule of Judges? // International Center for Economic Research Working Paper. 2007. No 41. P. 8.

Рассмотренные традиции и подходы нашли выражение в конструкции Индекса верховенства права (ИВП), который включает 4 принципа, 16 факторов первого уровня, раскрывающих их содержание, и 68 факторов второго уровня⁸. В числе этих принципов: подотчетность правительства; публикуемые и стабильные законы, защищающие основные права граждан; доступный, справедливый и эффективный процесс; доступ к правосудию⁹.

Практика составления международных рейтингов, в которых так или иначе учитывается проблематика верховенства права, сложилась довольно давно. Так, среди шести компонентов Всемирного индекса управления (ВИУ) есть верховенство права, которое определено как доверие к установленным обществом правилам (что важно для объяснения связи верховенства права и легитимности существующих норм) и их соблюдение действующими лицами, включая качество гарантий соблюдения контрактов и прав собственности, эффективность полиции и судов, а также вероятность совершения преступлений и применения (необоснованного законом) насилия¹⁰. Отметим, что при построении индекса используются данные 33 международных рейтингов, каждый из них интерпретирован в терминах ВИУ, в 24 случаях индексы содержали аспекты, которые можно отнести к проблематике верховенства права¹¹.

Выделяют два варианта исследования принципа верховенства права — на базе узкой и соответственно формальной версии его определения и на основе широкой и содержательной, субстантивной¹². Однако, строго говоря, обе версии — вариации в рамках процедуралистского подхода к анализу верховенства права. На первый взгляд ему соответствует подход, основанный на применении инструментария НИЭТ. Отметим, что в экономической литературе верховенство права иногда рассматривают как один из трех важнейших общественных институтов наряду с отсутствием коррупции и демократией¹³.

⁸ *Agrast M. D., Botero J. C., Ponce A. The Rule of Law Index. Measuring Adherence to the Rule of Law around the World / World Justice Project. Washington, 2009. P. 6–7.*

⁹ Подотчетность правительства означает: ограничение его власти конституцией; наличие правительственных и неправительственных сдержек; подотчетность должностных и официальных лиц; подотчетность должностных лиц военного, полицейского ведомств, а также ведомств (организаций), отвечающих за исполнение наказания; соблюдение международных норм права. Публикуемость и стабильность законов, защищающих основные права, означает: законы ясны, публикуемы и стабильны; они защищают фундаментальные права, личную безопасность и безопасность объектов собственности. В структуре фактора «доступный, справедливый и эффективный процесс» выделяют два компонента: доступный процесс; справедливое и эффективное администрирование. Наконец, принцип доступа к правосудию расшифровывается в терминах беспристрастности и подотчетности судебной системы; ее эффективности, доступности и действенности; компетентности и независимости адвокатов и присяжных; справедливого и эффективного разрешения споров во внесудебном (досудебном) порядке; справедливого и эффективного обычного (традиционного) судопроизводства.

¹⁰ *Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. Governance Matters VIII. Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996–2008 // The World Bank Policy Research Working Paper. 2009. No 4978. P. 6.*

¹¹ *Ibid. P. 29.*

¹² *Voigt S. Op. cit. P. 6.*

¹³ *Licht A. N., Goldschmidt Ch., Schwartz S. H. Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance // Journal of Comparative Economics. 2007. Vol. 35. P. 660.* Подчеркнем, что такая интерпретация не вполне точная. Корректнее говорить о возможности интерпретировать демократию и коррупцию в терминах институтов.

Из-за указанных различий в подходах выбор между ними обуславливает отход от консенсуса относительно содержания данного понятия и обеспечения его удовлетворительной операциональности в рамках внутридисциплинарного (в экономической теории¹⁴) и тем более междисциплинарного (включая право, политические науки, социологию) дискурса. Как справедливо отмечает Войгт, можно рассматривать в терминах верховенства права такие аспекты, как право и порядок, степень уважения законов населением (легитимность формальных норм), демократию, рыночную экономику, права человека¹⁵. Однако платой за расширительную трактовку становится сравнительно низкая операциональность данной конструкции. Это может проявляться не только в изменении ее содержания в зависимости от контекста применения без соответствующих указаний, но и в сложностях квалификации отдельных характеристик верховенства права и их интегрирования в общие количественные оценки, с помощью которых сопоставляются ситуации в одной стране в разные периоды, а также в разных странах.

Неизбежность столкновения интересов в мире ограниченных ресурсов и действующих в соответствии с собственными (неальтруистическими) интересами людей — один из основополагающих тезисов исследовательского подхода, в котором единицей анализа выступает не изолированный индивидуальный выбор, а, перефразируя термин Маркса об общественно определенном индивиде, общественно определенное действие. В этом случае общей предпосылкой анализа индивидуальных действий становится контекст взаимодействия экономических субъектов (участников экономических обменов) с учетом трех типов отношений, формирующих любую транзакцию по Коммонсу¹⁶: конфликта, взаимозависимости и порядка¹⁷.

Принципиальное значение имеют способы урегулирования конфликтов между людьми по поводу ограниченных ресурсов, а также прав, возникающих в связи с их использованием. Здесь действуют режимы добровольного или вынужденного обмена, каждый из них в плане результатов может в разной степени соответствовать критерию Парето-оптимальности¹⁸. Именно множество способов урегулирования таких распределительных конфликтов содержит подмножество, которое можно квалифицировать в терминах верховенства права.

Принятие решения по урегулированию столкновений конфликтующих интересов и согласования намерений может осуществляться

¹⁴ В частности, Э. Коломбатто (см.: *Colombatto E.* Op. cit. P. 8–9) трактует процедуралистский вариант верховенства права в исполнении неоклассической экономической теории в терминах результата технократической игры по поводу социальной эффективности и провала рынка, тогда как неоавстрийский подход (по Хайеку) в определении верховенства права основан на концепции спонтанного порядка, в рамках которого свобода выбора объединяется с процедурной эффективностью. Наконец, в соответствии с подходом Дж. Бьюкенена соблюдение принципа верховенства права эквивалентно социальному контракту, где процедурное измерение существует без потери моральной легитимности.

¹⁵ *Voigt S.* Op. cit. P. 7.

¹⁶ *Commons J. R.* Institutional Economics // *American Economic Review.* 1931. Vol. 21. P. 656.

¹⁷ Подробнее о классификации транзакций по Коммонсу см.: *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. С. 224–232.

¹⁸ Согласно такому же принципу можно обсуждать степень соответствия критериям Калдора–Хикса, Калдора–Хикса–Зербе (см., например: *Zerbe R.* Should Moral Sentiments Be Incorporated into Benefit-cost Analysis? An Example of Long-term Discounting // *Policy Sciences.* 2004. Vol. 37. P. 305–318; *Zerbe R., Bauman Y., Finkle A.* An Aggregate Measure for Benefit-cost Analysis // *AIE Brookings Joint Center for Regulatory Studies Working Paper.* 2005. No 05-13; *Шаститко А. Е.* Указ. соч. С. 734–742).

в разных формах — «дискреционное» (от случая к случаю) vs. «на основе правил», регламентирующих способы согласования и урегулирования конфликтов, а также в различных комбинациях при сложных конфликтах. Верховенство правил — приоритет второго способа над первым (особенно в случае применяемых к конкретным обстоятельствам места и времени так называемых императивных норм¹⁹). Не случайно некоторые авторы трактуют верховенство права как ограничение в отношении действующих лиц принимать по своему усмотрению решения о применении силы путем установления формальных (легальных) правил (в отличие от коррупции как механизма трансформации власти в частный выигрыш и демократии как механизма с обязательной подотчетностью, раскрытием информации и консультациями)²⁰.

Верховенство права — частный случай верховенства правил. Такой подход позволяет в большей степени опираться на позитивный, а не на идеологически ориентированный подход, абсолютизирующий значение одного из вариантов урегулирования распределительных конфликтов. С этой точки зрения суть верховенства права состоит в том, что в целом приоритет имеют формальные правила²¹, однако теперь уже по отношению не только к отдельным произвольным (дискреционным) действиям, отражающим большой потенциал осуществления насилия, но и к неформальным правилам. Последнее нуждается в уточнении, поскольку реальное соотношение формальных и неформальных правил многообразно и допускает, в частности, как замещение первых вторыми (что можно считать признаком нарушения верховенства права), так и компенсацию неполноты формальных правил дополняющими неформальными правилами, не противоречащими первым²².

Другой аспект — возможность расширительно трактовать сферу права с учетом некоторого набора неформальных правил, которые могут быть закодированы в терминах типа «обычай делового оборота», широко используемых в российском законодательстве.

В частности, в ст. 5 ГК РФ указано, что обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Правда, в той же статье устанавливается приоритет законодательства, то есть формальных правил над неформальными: в случае несоответствия применяются формальные правила. Однако из этого императивного тезиса еще не следует прогноз, что именно формальные правила будут доминировать в конкретных обстоятельствах времени и места.

¹⁹ Если императивные нормы содержат предписание о совершении действий (или бездействии) в соответствующих ситуациях, то диспозитивные указывают лишь на возможность (но не обязательность) совершения тех или иных действий. Отметим, что с точки зрения экономического анализа все нормы диспозитивны, поскольку рассматриваются в контексте модели индивидуального выбора, в которой ключевым элементом выступают ограничения.

²⁰ Licht A. N., Goldschmidt Ch., Schwartz S. H. Op. cit. P. 663.

²¹ С точностью до соблюдения условия отсутствия коллизии в самой системе формальных правил.

²² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997; Шаститко А. Е. Указ соч. С. 145–155.

Для ответа на вопрос о соблюдении любого из указанных принципов права требуется оценить действенность соответствующего механизма. Причем в данном случае он даже важнее правила. Кроме того, нужно учитывать, что механизм, обеспечивающий соблюдение правил, состоит из двух взаимосвязанных компонентов: принуждения (создания издержек для нарушителей) и адаптации к непредвиденным обстоятельствам²³, поскольку сформулировать полные правила для различных ситуаций обмена крайне сложно.

Институт обладает двумя аспектами-следствиями — координационными и распределительными. Распределительные свойства связаны с интересами подмножества групп интересов или подмножества индивидов, интересы которых так или иначе представлены в рассматриваемой ситуации (включая возможные побочные эффекты экономических обменов).

Если применяемые правила — следствие снятия распределительного конфликта с определенными координационными свойствами как побочным эффектом²⁴, то результаты их применения скорее всего будут обусловлены соотношением переговорной силы (потенциала насилия), которые определяют распределение выгод, издержек и рисков по группам. Таковы институты с *предсказуемыми* распределительными последствиями и неравномерно распределенным потенциалом насилия (принуждения) между группами, вовлеченными в создание и применение данного правила.

Отметим, что не все концепции верховенства права учитывают «координационно-распределительную связку» в объяснении институтов. В частности, Т. Цивицки трактует право безотносительно к каким-либо целям лишь как ресурс для принятия индивидуальных решений, что соответствует не только конституционалистскому подходу и принятию решений на основе правил, но и приверженности набору нейтральных принципов, включая федерализм, разделение властей и текстуализм²⁵. Такое понимание верховенства права, сформулированное в рамках неоавстрийского подхода в экономической теории, означает (с позиций новой институциональной исследовательской традиции) акцент на координационных характеристиках институтов.

Исследователи относят повышение предсказуемости (организации экономических обменов) к числу ключевых экономических эффектов верховенства права²⁶. Однако, как показал Д. Норт, снижение неопределенности не означает автоматического повышения (достижения) эффективности²⁷. Таким образом, нормативные выводы, основанные на смешении данных понятий, могут привести к действиям, ухудшающим координационные характеристики институтов и их эффективность²⁸.

²³ Шаститко А. Е. Указ соч. С. 189–190.

²⁴ Knight J. Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

²⁵ Zywicki T. The Rule of Law, Freedom, and Prosperity // Supreme Court Economic Review. 2003. Vol. 10. P. 4–6.

²⁶ Voigt S. Op. cit. P. 20–21.

²⁷ Норт Д. Указ. соч.

²⁸ В связи с этим можно отметить, что если транзакционные издержки равны нулю, то вынужденный обмен, как и добровольный, может привести к Парето-оптимальному результату. Единственное отличие в том, что для некоторых участников такого обмена результирующий уровень полезности будет ниже первоначального.

Ниже мы рассмотрим случай с примерно одинаковым распределением потенциала насилия, так что выигрыши участников игры «дилемма заключенных» зависят исключительно от выбранной ими стратегии. В простейшей двусторонней версии модели предполагается следующее: а) действуют два субъекта, максимизирующих свои полезности; б) каждый знает размер выигрыша, который он может получить при любой комбинации стратегий игроков; в) у каждого игрока есть два варианта выбора — «соблюдать правила» или «не соблюдать правила»; г) игра не повторяется; д) решения принимаются одновременно, отсутствует возможность предварительно обмениваться информацией для обеспечения достоверности обязательств.

В соответствии с выбранной каждым игроком стратегией формируется платежная матрица.

		Субъект В	
		Соблюдать	Не соблюдать
Субъект А	Соблюдать	A_1, B_1	A_2, B_2
	Не соблюдать	A_3, B_3	A_4, B_4

Соотношение выигрышей для участников игры в зависимости от комбинации стратегий обладает свойством единственности с точностью до монотонного преобразования как минимум для одного участника: $A_3 > A_1 > A_4 > A_2$; $B_2 > B_1 > B_4 > B_3$. Результатом выступает равновесие по Нэшу, которое соответствует набору $(A_4; B_4)$ и не является Парето-оптимальным. Указанный порядок предпочтения стратегий для одного участника игры не зависит от соотношения выигрышей другого участника. С этой точки зрения, строго говоря, не имеет значения, знает, например, А о вариантах выигрыша для В или нет. Такая информация в принципе может понадобиться, если есть возможность предварительно обмениваться информацией и решить вопрос о компенсациях или взаимных гарантиях.

Отметим, что в рассматриваемой гипотетической ситуации гарант прав в явном виде отсутствует. В то же время отдельные признаки верховенства права (в узком смысле) можно обнаружить даже в случае с долго живущим стационарным бандитом, по Олсону, поскольку в его интересах обеспечить добровольный обмен между производящими единицами, чтобы увеличить размер собственной ренты, и соответственно лояльность правилам (в том числе со своей стороны), предсказуемость их применения, включенность в систему действующей власти, хотя и предусматривающую их ограниченное действие при принятии стационарным бандитом индивидуальных властных решений.

Отношения между производящими единицами и стационарным бандитом могут иметь некоторые признаки верховенства права — наличие формальных правил, обеспечение их соблюдения, поскольку на стороне последнего есть определенные стимулы. Однако в данном случае следует учитывать несколько ограничений: государство выступает дискриминирующим монополистом, по Норт²⁹, не случайно, так как

²⁹ Норт Д. Указ. соч. С. 70.

сами производящие единицы (особенно объединенные в группы) могут обладать различной переговорной силой, что позволяет снизить для некоторых групп цену «обмена» со стационарным бандитом: лояльность и налоги в обмен на порядок, включая безопасность ведения бизнеса. С этой точки зрения вопрос о недискриминационности норм и механизмов их применения имеет два аспекта: желательность и выполнимость.

Другие ограничения при придании принципу верховенства права свойств всеобщности и устойчивости следуют из новой институциональной теории государства, в частности подхода, предложенного Нортом.

Верховенство права как всеобщий (пусть не абсолютный) принцип возможно, если соблюдается принцип равенства не только перед законом, но и в самом механизме формирования законов, а роль распределительных аспектов институтов эффективно ограничена механизмами, ориентированными на их координационные аспекты. В этом можно согласиться с представителями неоавстрийского подхода к исследованию институтов, которые, по сути, делают ставку именно на их координационные характеристики.

В модели политического устройства, где безоговорочно действует принцип иерархии, в которой нет действенных механизмов подотчетности высших звеньев перед низшими и тем более эндогенной сменяемости высших звеньев низшими по установленным правилам (а не насильственно), ограничителем может выступать внешняя среда в лице множества потенциальных конкурентов, круг которых не всегда можно определить с высокой точностью. Это компенсирует верховенство человека верховенством права в части достоверных обязательств *по обеспечению (сохранению) делегированности* некоторого набора прав³⁰.

Даже в условиях асимметричного распределения потенциала насилия субъекту с широким временным горизонтом принятия решений³¹, имеющему преимущество в его применении (не только объективно, но и по оценкам самих действующих лиц), может быть выгодно ограничить использование насилия через достоверные для других действующих лиц обязательства. Это связано с двумя моментами: сравнительными преимуществами других субъектов в создании стоимости; невозможностью устранить проблему асимметричного распределения информации (такое распределение можно корректировать с помощью настройки стимулов, далеко не всегда основанных на страхе — производном от достоверных угроз применения насилия). Второй аспект критически важен с точки зрения стимулирования интеллектуальной творческой деятельности, направленной на создание стоимости, а не на ее перераспределение.

Стоимость услуг гарантов — фактор «конкурентоспособности» верховенства права

Угрозу войны всех против всех можно использовать как аргумент против перехода от частичного, фрагментарного и несистематического

³⁰ Шаститко А. Е. Указ. соч.

³¹ В данном случае это означает незначительное дисконтирование будущих выгод/издержек относительно текущих.

применения принципа верховенства закона к всеобщей презумпции верховенства права, а именно: независимая (беспристрастная) и профессиональная судебная власть; подконтрольность правительственных должностных лиц закону; отношение ко всем гражданам в духе доктрины равных возможностей; уважение политических и гражданских прав. В данном аргументе есть доля правды, поскольку вариант «война всех против всех» действительно может быть хуже фрагментарного применения принципа верховенства закона в иерархически организованных обществах.

Рассмотрим варианты обеспечения соблюдения прав собственности (относительных, или обязательственных, и абсолютных) посредством привлечения третьей стороны — государства как организации со сравнительными преимуществами в применении насилия³². В таком случае ее можно представить как агента (исполнителя) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Назовем его первичным. Тогда контракт (соглашение³³) между участниками обмена и гарантом — вторичный.

Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Однако здесь возникает несколько типичных проблем.

Присутствие третьей стороны, осуществляющей контроль и применяющей санкции, приводит к изменению платежной матрицы для хозяйствующих субъектов — сторон контракта. Это можно проиллюстрировать на примере из теории игр, в основе которой лежит платежная матрица, соответствующая двусторонней одноходовой игре «дилемма заключенных», рассмотренной выше. Однако в данном случае структура платежной матрицы скорректирована³⁴.

		Субъект В	
		Соблюдать	Не соблюдать
Субъект А	Соблюдать	$A_1 - X; B_1 - X$	$A_2 - X + Z; B_2 - X - Y$
	Не соблюдать	$A_3 - X - Y; B_3 - X + Z$	$A_4 - X - Y + Z; B_4 - X - Y +$

В отсутствие третьей стороны равновесие по Нэшу не будет соответствовать критерию Парето-оптимальности, так как $X, Y, Z = 0$, где $2X$ — стоимость услуг третьей стороны по обеспечению соблюдения правил; Y — абсолютная величина санкций, применяемых к нарушителю; Z — сумма возврата (компенсаций) пострадавшей стороне. Отметим, что стоимость услуг (в данном случае $2X$) не обязательно совпадает с величиной расходов на поддержание порядка, так что $R = 2X - G > 0$, где G — расходы на поддержание порядка, а R — рента, или часть стоимости услуг для действующих лиц (обладающих преимуществом в применении насилия), направляемая на непроизводительное потребление (в том числе поскольку отдельные лица или группы используют свое положение в иерархии власти в личных целях).

³² North D. C. Structure and Change in Economic History. N. Y.; L.: Norton, 1981. P. 21.

³³ В данном случае различие между контрактом и соглашением несущественно.

³⁴ Подробнее описание игры с участием третьей стороны — гаранта см.: Шаститко А. Е. Указ. соч. С. 205–209.

Оплата стоимости услуг третьей стороны по обеспечению соблюдения правил — лишь часть полной стоимости гарантий прав собственности и восстановления нарушенных прав. Строго говоря, в нее следует включить и разницу между потерями законного правообладателя в случае нарушения прав и компенсацией ему при их восстановлении.

Чтобы каждая сторона рассматривала в качестве доминирующей стратегию «соблюдать правила», нужно внести изменения в структуру платежной матрицы. Это, в свою очередь, соответствует другому набору правил, наличию механизма, обеспечивающего соблюдение (относительных) прав собственности. В частности, должно выполняться соотношение:

$$Y > A_3 - A_1 = B_2 - B_1,$$

причем в целях упрощения анализа мы использовали предпосылку о равенстве разниц выигрышей (между вариантами «не соблюдать» и «соблюдать» при условии выполнения условий контракта контрагентом) для каждого игрока.

Отметим, что при установленных допущениях стоимость услуг третьей стороны (до определенного момента) не влияет на эффективность результата. Но если

$$X > A_1 - A_4 = B_1 - B_4,$$

то равновесие по Нэшу, соответствующее одноходовой игре «дилемма заключенных», будет лучше, чем Парето-оптимальное равновесие при участии государства, с одной оговоркой: функции полезности не зависят от представленных структурных альтернатив и/или применяется инструментарий кардиналистской версии функций общественного благосостояния³⁵.

Таким образом, в данном примере аналитически определены границы государства как более эффективного средства гарантирования соглашения, чем его (гарантирования) отсутствия. В связи с этим напомним об одном методологически важном тезисе: одна реалистичная институциональная альтернатива, включенная во множество альтернатив слабой формы отбора, по Уильямсону³⁶, по определению не может быть эффективнее другой, что вытекает из тезиса о сравнительных преимуществах и изъятиях институциональных альтернатив в условиях положительных трансакционных издержек. Отсутствие государства может быть эффективнее, чем его присутствие, даже если права собственности не специфицированы и не защищены.

Применительно к рассмотренной выше ситуации верховенство права формально также нельзя признать всеобщим принципом, обеспечивающим наилучший результат экономических обменов. Назовем аспекты, имеющие прямое отношение к соблюдению принципа верховенства права в современных обществах: *экономичный способ защиты прав собственности (G)*, включая минимум непроизводительного с точки зрения общественного порядка потребления (*R*); *экономичный*

³⁵ Указанный вопрос в связи с обсуждением взаимосвязи общественного благосостояния и появления прав собственности рассмотрен в: Шаститко А. Е. Указ. соч. С. 387—390.

³⁶ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 689.

способ восстановления нарушенных прав пострадавшей стороны (включая минимизацию отклонения Y от разницы между исходным уровнем богатства и сложившимся в результате вынужденного обмена).

Приведенный выше пример содержит одно важное ограничение на применение представленного подхода в позитивных исследованиях — это проблема оценки гипотетических выгод и издержек участников обмена в отсутствие гаранта. Возможны два вспомогательных варианта: ретроспективный поиск сопоставимой ситуации; выявление сопоставимых ситуаций, которые пространственно отличаются от сравниваемой.

Для более реалистичного анализа следует учитывать все отмеченные выше компоненты:

- стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта (распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами);

- систему санкций, в том числе их абсолютный размер, а также вероятность их применения;

- размер компенсаций пострадавшей стороне (включая размер нанесенного ущерба, процедуру возврата);

- первоначальное распределение ресурсов между участниками экономических обменов.

Ошибки I и II рода

Относительно самостоятельный вопрос об адресности санкций. Здесь важны два момента:

- возможность целенаправленного устрашения посредством тотального применения насилия для минимизации оппортунистического поведения участников контрактов по отношению и друг к другу, и к гаранту в качестве плательщиков за его услуги (что можно интерпретировать как тенденцию криминализации законодательства и практики его применения);

- неадекватность применения санкций, то есть они не применяются, когда это необходимо, или применяются не к тем, для кого требуются.

Здесь возникает два вида ошибок в правоустановлении и правоприменении³⁷. Ошибки I рода проявляются в чрезмерной репрессивности норм и/или практике их применения; ошибки II рода, наоборот, связаны с чрезмерной мягкостью норм и практики их применения. Проблематику ошибок I и II рода в области антимонопольной политики подробно рассматривал П. Джоскоу. Очевидно, невозможно на практике обеспечить идеальное соответствие действий и санкций. Речь идет лишь о степени приближения, но это важно с точки зрения

³⁷ См., например: *Joskow P. L.* Transaction Cost Economics, Antitrust Rules and Remedies // *Journal of Law, Economics and Organization*. 2002. Vol. 18, No 1. P. 95–116; *Авдалиева С. Б., Калмычкова Е. Н.* Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта (Лекционные и методические материалы) // *Экономический журнал ВШЭ*. 2007. Т. 11, № 1. С. 102–105. Отметим, что в публикациях, посвященных проблемам минимизации ошибок I и II рода, не всегда выдерживается их четкое определение. Вот почему далее мы приводим вариант определения, применяемый в данной статье.

как настройки стимулов участников экономических обменов, так и их ожидаемых результатов.

Негативно повлиять на характеристики итогового равновесия может не только высокая стоимость услуг государства по обеспечению гарантий соблюдения установленных правил, но и ненулевая вероятность ошибок I и II рода как в правоустановлении, так и в правоприменении, в том числе по причине слабых (нечетких, неадекватных³⁸) стандартов доказательства и/или их несоблюдения.

Поясним суть проблемы на примере правоприменения³⁹ в контексте теоретико-игровой модели, представленной в стандартной форме платежной матрицы с той же структурой выигрышей. Если один субъект нарушает установленные правила, то существует вероятность, что его не накажут (ошибка II рода), ρ_2 , так же вероятно наказание субъекта, соблюдающего правила (ошибка I рода), ρ_1 (в том числе на основе неправосудных решений). Предполагается, что данные вероятности одинаковы для всех участников игры⁴⁰.

		Субъект В	
		Соблюдать	Не соблюдать
Субъект А	Соблюдать	$A_1 - X - \rho_1(Y - Z)$ $B_1 - X - \rho_1(Y - Z)$	$A_2 - X + (1 - \rho_2)Z - \rho_1Y$ $B_2 - X - (1 - \rho_2)Y + \rho_1Z$
	Не соблюдать	$A_3 - X - (1 - \rho_2)Y + \rho_1Z$ $B_3 - X + (1 - \rho_2)Z - \rho_1Y$	$A_4 - X - (1 - \rho_2)(Y - Z)$ $B_4 - X - (1 - \rho_2)(Y - Z)$

Причем $\rho_1(Y - Z) \geq 0$, что соответствует принятой предпосылке о том, что размеры компенсации пострадавшей стороне меньше, чем общая величина ресурсов, изъятых у стороны, признанной виновной. Аналогично $(1 - \rho_2)(Y - Z) \geq 0$. Чем выше вероятность ошибок I и II рода, тем больше оснований утверждать, что доминирующей вновь может стать стратегия «не соблюдать» для каждого игрока, даже если *прямые издержки*, связанные с предоставлением государством услуг по защите прав, не столь велики. Если возникает дискриминация с точки зрения вероятности неправового решения (административного или судебного), то, при прочих равных условиях, это повышает привлекательность нарушения прав собственности подмножеством игроков.

³⁸ В том числе из-за проблем в сфере общественных дисциплин, в первую очередь экономической теории и социологии.

³⁹ Существует отдельный вопрос об ошибках I и II рода в контексте соотношения норм и механизмов, обеспечивающих их соблюдение, который выходит за рамки данной статьи. Норма может быть чрезмерно репрессивной (ошибка I рода), но компенсироваться чрезмерно мягкой практикой принуждения к ее соблюдению (ошибка II рода), и наоборот. Хотя возможны варианты, когда нормы и их применение либо чрезмерно репрессивны, либо слишком мягки. Первый из четырех случаев соответствует широко известному принципу: «строгость законов компенсируется необязательностью их соблюдения».

⁴⁰ Строго говоря, данный тезис можно скорректировать с учетом характеристики государства как дискриминирующего монополиста не только в плане стоимости услуг по поддержанию порядка (обеспечению гарантий прав собственности — относительных и абсолютных), но и с точки зрения вероятности ошибочных решений. Фактически это может указывать и на наличие «двойных стандартов».

Пороговое значение разницы в выигрышах действующих лиц, если вероятность ошибок I и II рода равна нулю, определяется следующим образом:

$$(A_1 + B_1) - (A_4 + B_4) = 2X.$$

В противном случае:

$$(A_1 + B_1) - (A_4 + B_4) = 2[X + \rho_1(Y - Z)],$$

что выступает более жестким условием выбора каждым игроком стратегии «соблюдать» установленные правила и соответственно абсолютные и относительные права собственности. Отметим, что полученные соотношения могут быть скорректированы с учетом ненулевой вероятности повторения экономических обменов с тем же составом участников (тогда возникает новая повторяющаяся игра с участием третьей стороны — государства).

Пример: стандарты доказательства и их соблюдение в российском антитрасте

Снижение вероятности ошибок I и II рода в сфере применения различных норм законодательства тесно связано с использованием стандартов доказательства, на основе которых принимают решение как об установлении факта нарушения, так и о его субъектах, масштабах и продолжительности, а также последствиях. В качестве примера рассмотрим проблему становления и поддержания принципа верховенства права в области *применения российского антимонопольного законодательства*, третий пакет изменений которого обсуждается уже более года (с февраля 2010 г.). Значение стандартов доказательства при квалификации положения и действий хозяйствующих субъектов на рынке определяется качеством принимаемых административных и судебных решений. Особую важность оно приобретает в свете увеличения на несколько порядков штрафов для нарушителей (оборотные штрафы) и угрозы уголовного преследования (по ст. 178 УК РФ), в том числе за согласованные действия⁴¹.

Стандарты доказательства связаны как с соблюдением процессуальных норм, так и с выявлением и исследованием фактов нарушения требований антимонопольного законодательства по существу. В последнем случае принципиальное значение имеет применение инструментов экономического анализа, особенно при: установлении продуктовых и географических границ рынка; выборе временного интервала, обеспечивающего множество наблюдений для надежных оценок связей между переменными; оценке высоты барьеров входа и их преодолении; установлении факта доминирования хозяйствующих субъектов на рынке (индивидуального или коллективного); злоупотребления хозяйствующим субъектом/субъектами своим доминирующим положением; сговора или согласованных действий между хозяйствующими

⁴¹ Подробный анализ см. в: Авдашева С., Шаститко А. Экономика уголовных санкций за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2010. № 1.

субъектами; оценке последствий сделок экономической концентрации для конкуренции.

Многие стандарты доказательства в части установления положения хозяйствующего субъекта на рынке фактически были сформулированы в Приказе ФАС России № 108 от 25 апреля 2006 г.⁴², которым определен порядок анализа и оценки состояния конкуренции на товарном рынке (далее — Порядок-2006). Отметим, что содержание данного Порядка отражает компромисс между требованиями к результатам исследования состояния конкуренции на рынке и их выполнимостью. Решение, например, де-факто игнорировать в повседневной практике правоприменения его нормы или придать им необязательный характер может негативно повлиять на качество принимаемых административных и судебных решений, а в итоге привести к отрицательным системным последствиям.

Один из принципиальных вопросов — статус метода исследования рынка (в первую очередь определения его продуктовых и географических границ) на основе информации, получаемой от потребителей (покупателей). В Порядке-2006 этот метод, предусмотренный в подпункте «а» п. 5, признан приоритетным. Основания довольно прозрачны.

Продуктовые границы рынка определяют на основе анализа поведения потребителей. Именно они решают, какие продукты могут служить заменителями, когда при небольшом, но значительном и устойчивом повышении цены на один продукт потребители готовы переключиться на другой. Такие заменители будут входить в товарный рынок в его продуктовых границах. Эти границы не могут быть установлены административно за редким исключением (если государство определяет обязательный набор услуг, предоставляемых участниками того или иного рынка).

В Постановлении Президиума Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ от 25.05.2010 г. № 16678/09 была дана оценка применимости подпункта «а» п. 5 Порядка-2006 для определения границ рынка: «Признавая неверным определение продуктовых и географических границ товарного рынка и основывая на этом правомерность требований общества „ТНК-ВР Холдинг“, суды не учли, что метод, предусмотренный подпунктом „а“ п. 5... не может в данном случае предопределять результаты анализа и оценки состояния конкурентной среды, поскольку покупателями общества являлись хозяйствующие субъекты, входящие в группу лиц общества».

Подчеркнем, что сформулированный ВАС тезис (по сути, о неприменимости приоритетного метода определения продуктовых и географических границ рынка) был бы оправдан, если бы удалось доказать, что либо на товарном рынке действует один продавец (хозяйствующий субъект), в отношении которого принято решение, либо все продавцы применяют одну и ту же схему реализации товара, когда покупателями выступают хозяйствующие субъекты, входящие в группу лиц соответствующих обществ.

Таким образом, положение, применяемое к отдельной компании, в данном случае к ОАО «ТНК-ВР Холдинг», совсем не обязательно применимо к рынку в целом, поскольку компании-конкуренты используют другие способы организации оптовой торговли нефтепродуктами. Анализ практики отдельного продавца на рынке не может заменить анализ товарного рынка в ситуациях, когда множество участников рынка на стороне предложения шире, чем рассматриваемый субъект.

⁴² Разработан и принят новый Приказ Федеральной антимонопольной службы от 28 апреля 2010 г. № 220 «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» (далее — Порядок-2010), который заменил ряд нормативных правовых актов, регламентирующих анализ и оценку состояния конкуренции на товарном рынке, а также квалификацию положения хозяйствующего субъекта как доминирующего на рынке.

Отметим смещение акцентов в Порядке-2010, где сведения, получаемые от потребителей, уже не рассматриваются как приоритетный метод исследования. Конечно, доступ к информации о поведении потребителя сопряжен с серьезными ограничениями. Во-первых, для получения такой информации необходим специальный инструментарий выборочных опросов. Во-вторых, для их проведения и обработки результатов нужны ресурсы (особенно если потребителей много и они разнородны). В-третьих, на проведение исследования требуется время.

Жесткость наказания при отсутствии и/или несоблюдении установленных стандартов доказательства (квалификации) положения и действий хозяйствующих субъектов на товарных рынках в рамках антимонопольного законодательства — важный фактор, способствующий ухудшению качества институциональной среды ведения бизнеса. Одна из проблем в части взаимосвязи стандартов доказательства и жесткости наказания — зависимость арбитражных судов от доказательной базы, предоставленной антимонопольными органами. Данная зависимость не обязательно обусловлена большим административным ресурсом органов исполнительной власти, чем судебной. Ее можно объяснить: а) преимуществами в доступе к информации, необходимой для полноценного изучения состояния конкуренции на товарном рынке; б) объективно ограниченной компетентностью судейского корпуса в части восприятия результатов экономического анализа, основанного на современной инструментарии эмпирических исследований.

Возвращаясь к вопросу о жесткости наказания, отметим, что ст. 178 УК РФ содержит нормы, предусматривающие привлечение к уголовной ответственности лиц за три вида нарушений: сговор, согласованные действия и злоупотребление доминирующим положением (по нескольким составам). Как показывает опыт ЕС и США, крайне сложно доказать факт согласованности действий, ограничивающих конкуренцию. Однако если де-факто, в том числе по причине устройства процессуальных норм и складывающейся судебной практики, бремя доказательства отсутствия согласованности в их действиях будет возложено на участников рынка, то опровергнуть гипотезу о ее наличии окажется не менее сложно, чем установить факт такой согласованности.

В связи с этим показателен один из фрагментов Постановления Президиума ВАС РФ от 21.04.2009 г. № 15956/08, согласно которому вывод об известности заранее действий может быть сделан исходя из фактических обстоятельств их совершения. Напомним, что, согласно нормам ст. 8 закона «О защите конкуренции», к числу запрещенных законом относятся действия нескольких хозяйствующих субъектов, результат которых соответствует их интересам только при условии, что их действия заранее известны каждому субъекту.

Это хорошее основание для ошибок I рода! Аналогичная ситуация со злоупотреблением доминирующим положением, в частности в форме установления монопольно высокой (низкой) цены⁴³. Если в рамках

⁴³ Подробный анализ проблем применения норм о монопольно высокой цене см. в: Авдашева С. Б., Шаститко А. Е. Запрет на установление монопольно высокой цены: экономические основания, варианты и новации антимонопольного законодательства // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 39–57.

обсуждения третьего антимонопольного пакета уже сформировалось представление о целесообразности исключить уголовную ответственность за согласованные действия, то вопрос о злоупотреблении доминирующим положением (в первую очередь в форме установления монопольно высоких и низких цен) еще ждет детального обсуждения.

* * *

Существующие частично пересекающиеся и конфликтующие традиции, которые служат основанием для определения принципа верховенства права, можно использовать в прикладных экономических исследованиях. Верховенство права необходимо отличать не только от верховенства человека, но и от верховенства правил по причине существования действующих формальных правил и различных вариантов соотношения формальных и неформальных правил с соответствующими механизмами, которые обеспечивают их соблюдение.

Верховенство права — инструмент повышения уровня определенности в системе экономических обменов. Вместе с тем более высокая определенность (предсказуемость) не гарантирует более высокую эффективность их результатов. Однако это не означает, что устойчивость принципа верховенства права, обеспечивая предсказуемость способа применения его норм, лишь случайно может обусловить более высокую эффективность и устойчивость экономического развития. Большая определенность в применении норм — необходимое, но не достаточное условие реализации принципа верховенства права.

Верховенство права — это не только наличие действенных формальных правил и гаранта, но и *экономичный* способ обеспечить соблюдение установленных правил. Поскольку существуют более или менее экономичные способы добиться этого (но не с нулевыми издержками), нет оснований утверждать, что имеется идеальное положение вещей в терминах верховенства права как категории позитивных экономических исследований и тем более — в плане нормативных выводов.

Вряд ли можно говорить о более высокой (по определению) эффективности экономических обменов с позиции не только обеспечения гарантий прав собственности с использованием третьей стороны, но и: а) экономии на прямых издержках предоставления услуг по таким гарантиям; б) минимизации косвенных издержек, связанных с ошибками I и II рода. С точки зрения ухудшения характеристик итогового равновесия особенно опасны ошибки I рода, по своему эффекту равнозначные повышению стоимости услуг гаранта. Эти ошибки связаны с наличием или отсутствием стандартов доказательства выполнения/нарушения правил, а также со степенью соблюдения этих стандартов, выступающих компромиссом между жесткостью требований к доказательной базе и их реализуемостью. Каковы масштабы и последствия таких ошибок, в том числе в сфере антимонопольной политики в России, — вопрос отдельного исследования.

В. РАДАЕВ,
доктор экономических наук,
первый проректор НИУ ВШЭ

КАК ОБОСНОВАТЬ ВВЕДЕНИЕ НОВЫХ ПРАВИЛ ОБМЕНА НА РЫНКАХ*

От измерений к обоснованиям: постановка проблемы

Появление новых институтов часто сопровождается серьезными проблемами и отношенческими конфликтами. Мы рассмотрим один из таких процессов на примере введения новых правил обмена в российской розничной торговле. В предыдущее десятилетие в торговой отрасли произошли поистине фундаментальные и крайне быстрые преобразования. Радикально изменилась структура торговли, на арену вышли новые ведущие участники, включая глобальные компании¹. Трансформировались отношения в цепи поставок между ритейлерами и их поставщиками, что во многом было вызвано изменением баланса рыночной власти в пользу растущих торговых сетей. Возникшая властная асимметрия с усилением зависимости поставщиков от новых каналов продвижения продукции привела к существенным институциональным изменениям, причем теперь новые правила обмена, в отличие от 1990-х годов, утверждались именно торговыми сетями.

Эту ситуацию попытались изменить путем вмешательства государства в гражданско-правовые отношения, чтобы ограничить растущее влияние розничных компаний. С целью «защиты поставщика», несмотря на протесты со стороны ведущих ритейлеров, в конце 2009 г. был принят Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (№ 381-ФЗ)². Предметом наиболее острых споров и одной из причин принятия закона стали многочисленные институциональные новации, введенные розничными сетями. Речь шла прежде всего о *дополнительных договорных условиях*,

* Статья подготовлена на основе главы готовящейся к изданию книги: Радаев В. В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011 (в печати). Исследование осуществлено при поддержке программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

¹ Радаев В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57–77; Радаев В. В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

² www.minpromtorg.gov.ru/docs/laws/11.

в соответствии с которыми поставщики должны были обеспечивать минимальный уровень цены, оплачивать так называемые «входные билеты», делиться прибылью при приращении объема продаж, предоставлять бесплатные услуги и покрывать разного рода издержки торговой сети³.

С принятием федерального закона ритейлерам запретили включать в договор поставки любые бонусы, кроме ретробонуса, который выплачивается за объем проданного товара. При этом его размер ограничили 10%, но сохранили возможность заключения отдельных маркетинговых договоров, которые не запрещают вознаграждение, если оказание возмездных услуг «не навязывается» поставщику. В истории поставлена если не точка (много желающих внести изменения в недавно принятый закон), то, по крайней мере, точка с запятой.

Между тем, многое в этой истории так и осталось неясным. Это касалось и степени распространенности дополнительных платежей, и их экономического смысла. Чтобы прояснить эти вопросы, мы провели детальный количественный анализ распространенности и обусловленности дополнительных условий договора поставки, используя данные проведенного нами в конце 2007 г. обследования 500 менеджеров компаний в пяти крупных российских городах, половину из которых составили менеджеры по закупкам розничных сетей, а другую половину — менеджеры по продажам компаний-поставщиков. Это помогло избавиться от некоторых стереотипных представлений, но, в свою очередь, поставило перед нами и новые вопросы.

Так, по результатам наших расчетов, дополнительные договорные условия, вокруг которых разгорелись основные политические страсти, действительно распространены в отношениях торговых сетей и их поставщиков, но они отнюдь не повсеместны и применяются в разной степени. Например, с требованием уровня цены, не превышающей цену для прямых конкурентов, сталкивались практически все поставщики; с платой за ввод новых продуктов и ретробонусами за приращение продаж — около половины; а, например, с требованием возместить потери от воровства в торговых залах — явное меньшинство. В малых же торговых сетях все эти цифры оказываются значительно меньше.

Некоторые результаты противоречили первоначальным ожиданиям. Так, вопреки бытующему мнению, маркетинговые платежи заметно чаще возникают в договорах не у малых, а у крупных поставщиков, что потребовало отдельного объяснения. Но интереснее оказалось другое. Данные подтвердили, что общий уровень конфликтности отношений в ритейле довольно высок (на наличие таких конфликтов указали $\frac{2}{3}$ поставщиков и более половины ритейлеров). И наличие дополнительных условий в договорах поставки в определенной степени приводит к возникновению конфликтов между контрагентами. Но оказалось, что вклад в порождение конфликтов напрямую не зависит от распространенности дополнительных договорных требований. И хотя, например, ценовые

³ Радаев В. В., Котельникова З. В., Маркин М. Е. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия // Аналитика ЛЭСИ. Вып. 4. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009; Радаев В. В. Администрирование рыночных правил (как разрабатывался федеральный закон о торговле) / Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 3. С. 5–35.

условия розничных сетей применяются заметно чаще, чем бонусные (маркетинговые) платежи, и не менее экономически значимы, ценовые требования порождают меньше отношенческих конфликтов, нежели бонусные. Именно в случае с бонусными платежами также обнаружено изрядное напряжение, проявляющееся в значимом расхождении оценок их распространенности между ритейлерами и поставщиками (по другим правилам обмена таких расхождений чаще всего не наблюдалось)⁴. Публичные дебаты также свидетельствовали в пользу того, что именно бонусные платежи воспринимаются поставщиками наиболее болезненно.

Это подтолкнуло нас к важному выводу: отношенческие конфликты возникают не только из-за масштабов перераспределения добавленной стоимости в цепи поставок (когда кому-то из участников обмена достается меньшая доля, нежели он рассчитывал), но во многом по причине *дефицита легитимности* требований (которые расцениваются не только как чрезмерные, но и как *несправедливые*). Появляется проблема экономического смысла дополнительных договорных условий, и из области измерений мы переходим в область содержательных обоснований, которых хронически не хватало в продолжительной дискуссии вокруг антисетевого закона.

Для такого рода объяснений нам потребовались данные качественных исследований. В этой статье мы будем опираться на две серии углубленных интервью. Первая была проведена с 30 менеджерами сектора продовольственных товаров в августе – октябре 2008 г. в трех городах России (Москва, Санкт-Петербург и Тюмень)⁵. Отбор респондентов производился на основе так называемой стратегии разнообразия, то есть отбирались представители компаний разного размера, профиля деятельности и происхождения. Интервью были посвящены взаимоотношениям розничных сетей и их поставщиков. Вторая дополнительная серия углубленных интервью была проведена в июле – августе 2009 г. в Москве, акцент был сделан на специфических проблемах, связанных с разработкой и принятием федерального закона о торговле. Всего были опрошены восемь руководителей крупнейших компаний и ведущих экспертов в торговой отрасли.

Далее мы рассмотрим, как сами участники контрактных отношений объясняют наиболее важные дополнительные договорные требования. Мы будем анализировать тексты собранных нами качественных интервью с ритейлерами и поставщиками, сопоставляя их объяснения с трактовками, имеющимися в специальной литературе, и с мнениями, которые распространялись средствами массовой информации.

Но прежде чем перейти к объяснению экономического смысла маркетинговых платежей и некоторых других проблем, возникающих

⁴ Радаев В. В. Рыночная власть и рыночный обмен: отношения розничных сетей с поставщиками // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7, № 2. С. 3–30; Радаев В. В. Что требуют розничные сети от своих поставщиков: эмпирический анализ // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 58–80.

⁵ В Москве интервью проводились сотрудниками Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ–ВШЭ (руководитель группы – З. В. Котельникова), в Санкт-Петербурге – сотрудниками факультета социологии филиала ГУ–ВШЭ (руководитель группы – А. А. Вейхер), в Тюмени – сотрудниками кафедры экономической социологии (руководитель группы – В. А. Давыденко). Рекрутинг респондентов осуществлялся Аналитическим центром Ю. Левады.

в процессе рыночного обмена, обратимся к теории, чтобы лучше понять основания сложившегося отношенческого конфликта.

Почему участники рыночного обмена не могут договориться

Любое изменение баланса интересов нуждается в объяснении и оправдании, ибо рыночная власть (подобно любой другой) нуждается в *легитимации*, подкреплении авторитетом. Те, кто обладают большей властью, хотят представить *власть над* (или игру с нулевой суммой, предполагающую простое перераспределение ресурсного пирога) как *власть для* (или как игру, приносящую дополнительные выгоды для всех сторон). В противном случае «коллективное неодобрение власти порождает оппозицию»⁶. Чтобы стать более действенной, власть должна не ограничиваться контролем над поведением и условиями сделки, а превращаться также в контроль над восприятием и убеждениями, представляя сложившиеся условия как естественные, безальтернативные или взаимовыгодные, справедливые⁷. Для этого, наряду с определением правил рыночного обмена и санкций за их нарушение, вырабатываются и распространяются специфические концепции контроля — более или менее системные объяснения того, как устроен рынок и как нужно себя вести, чтобы добиться экономического успеха⁸.

Характерно, что наличия соответствующих законодательных норм для институционализации властных позиций более сильных игроков чаще всего недостаточно. Например, если заходит речь о дополнительных обязательствах поставщиков перед розничными сетями, то, по справедливым утверждениям экспертов-юристов, все обсуждаемые требования до принятия федерального закона о торговле не противоречили существующему законодательству, ибо были предметом договорных отношений между сторонами («не хочешь — не подписывай»). Но полностью проблема обоснованности правил не снималась, ибо соответствие закону поставщики не считали достаточным («справедливым») основанием. По крайней мере, не устранялась почва для разногласий, порождая настойчивые запросы на перевод данной темы из гражданско-правовой в публично-правовую плоскость, на изменение законодательных норм и вмешательство регулирующих государственных органов. Поэтому важен вопрос не только о том, в какой степени розничным сетям удастся реализовать рыночную власть, ограничив притязания своих контрагентов по обмену, но и о том, насколько им удастся обеспечить *признание* собственной властной позиции. А для этого нужно предоставить легитимные основания для повышенных притязаний, интерпретируя их не просто как принуждение к обмену, а как эффективное влияние на другую его сторону.

⁶ Blau P. Exchange and Power in Social Life. N. Y: John Wiley & Sons, 1967. P. 23.

⁷ Льюкс С. Власть: радикальный взгляд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

⁸ Fligstein N. Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001; Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2003.

Посмотрим, как могут возникать принципиальные расхождения в обоснованиях и аргументации участников рынка. В процессе символической борьбы за обоснование собственных позиций, которая почти непременно сопровождает экономическое соперничество, часто возникают ситуации, когда договаривающиеся стороны не могут прийти к согласию даже в тех случаях, если его достижение выгодно им обоим. Более того, складывается впечатление, что они просто не слышат друг друга. Для объяснения этих *критических ситуаций*, блокирующих координацию действий, проще всего сослаться на различие интересов спорящих сторон. Но это различие и так вполне очевидно, и непонятно, почему вопросы не решаются в рамках обычного торга. Еще одно простое объяснение — некомпетентность того или иного контрагента, его неспособность выполнить надлежащие калькуляции. Но и такое толкование оказывается слишком плоским.

Критические ситуации в символической борьбе за признание собственных позиций часто возникают по более сложным причинам. Дело не в том (точнее, не только в том), что каждая сторона рыночного обмена желает получить как можно больше, в частности, и за счет другой стороны. Это нормальный элемент торга, предполагающий, что партнеры по рыночному обмену в своих аргументах исходят из единого основания и различия их позиций сугубо количественного свойства. Часто же дело заключается в том, что аргументация имеет разные основания. Причем аргументы быстро переходят из плоскости расчетов (выгодно — невыгодно) в плоскость моральных оценок (справедливо — несправедливо). *Фундаментальная проблема координации заключается в том, что существует несколько логик, каждая из которых привязана к особому порядку обоснования ценности*⁹. Среди выделенных в рамках экономической теории конвенций способов обоснования ценности наиболее актуальными для нашего рассмотрения следует считать рыночную, индустриальную и гражданскую логики. *Рыночная логика* оперирует понятиями эффективности и прибыльности, свободы контрактных отношений и конкуренции. В отличие от нее *индустриальная логика* ориентируется на параметры производственных мощностей и технологий, планирования и инвестиций, обеспечения стабильности и функциональности связей в цепи поставок. *Гражданская логика* руководствуется категориями соблюдения прав участников рынка и обеспечения доступа к благам конечных потребителей в силу их гражданской принадлежности к данному обществу.

Заведомо ни одну из логик нельзя считать «правильной». Их сопоставление не сводится к черно-белой картинке «хорошего» и «дурного», истинного и ложного, поскольку они из разных миров. Поэтому нельзя представить дело так, что сторона, следующая одной логике, права, а другая сторона, придерживающаяся иной логики, заблуждается.

⁹ Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3, № 3. С. 66–83; Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46.

ся и задача заключается лишь в открытии истины, то есть в определении и поддержке одной правильной позиции и дезавуировании другой.

Кроме того, каждая отдельная логика не привязана к типу хозяйствующего субъекта (например, когда производители следуют индустриальной логике, а торговцы — исключительно рыночной). Каждый тип хозяйствующего субъекта для обеспечения признания своих позиций и легитимации собственных действий может менять способы обоснования и прибегать к разным логикам в зависимости от того, как складывается ситуация и какие аргументы выдвигает другая сторона. Таким образом, самый очевидный способ возникновения критических ситуаций, когда соперничающие стороны не могут прийти к согласию, обусловлен не тем (во всяком случае, не только тем), что у сторон разные интересы, а тем, что контрагенты прибегают к разным логикам, привязанным к противоречащим друг другу порядкам обоснования ценности.

Например, аргументируя свои позиции с точки зрения *индустриальной логики*, участники рынка могут указывать на то, что рыночное стремление к максимальной прибыли способно привести к разрушению производственных мощностей, которые в краткосрочной перспективе не обеспечивают такую прибыль и которые потом нельзя будет восстановить быстро. Такое стремление к текущей прибыльности ведет к сужению возможностей для долгосрочных инвестиций, лишая рынок перспектив развития, создает дисбалансы в цепи поставок, когда одно звено развивается за счет другого, повышая риски нарушения целостности всей цепи.

Противники данной точки зрения могут выдвигать контраргументы с позиций *рыночной логики*, говоря, что устаревшие мощности нужно выводить из игры, а неэффективных игроков вытеснять с рынка, даже если это связано с временными экономическими и социальными издержками. В противном случае поддержание неэффективных производств приведет к росту издержек и ликвидирует конкурентные механизмы, предназначенные для оздоровления экономики и отбора лучших участников рынка, запуская механизмы неблагоприятного отбора.

Приверженцы *гражданской логики* могут указывать на то, что стремление компаний к максимизации прибыли зачастую осуществляется за счет населения, выступающего одновременно в двух ипостасях: как работники предприятий, которым грозит увольнение, и как потребители, страдающие от роста цен. И потому государство должно ограничивать рыночные притязания компаний. Их противники не преминут ответить в соответствии с рыночной логикой, что стремление к прибыли ограничивается платежеспособным спросом. И это ограничение более эффективно, нежели все административные запреты.

Заметим, что в сфере рыночной контрактации, которая регулируется прежде всего гражданско-правовыми отношениями, *за пределы рыночной логики чаще всего выходит сторона, обладающая меньшей рыночной властью*. Она пытается мобилизовать альтернативные способы обоснования ценности, например противопоставить рыночной логике максимальной эффективности государственническую логику национальной безопасности или логике обеспечения функциональных стандартов логику сохранения традиций производства.

Далее, мы хотели бы обратить внимание на то, что набор критических ситуаций более сложен и разнообразен, нежели результат апелляции к разным способам обоснования ценности. Возможны принципиальные расхождения в рамках одной логики, чему в экономической теории конвенций, на наш взгляд, не уделяется должного внимания. Эти расхождения возникают в результате *двух типовых ситуаций*.

Первая возникает, когда контрагент предлагает другую версию той же самой логики, по-иному интерпретирующую не столько декларируемые цели, сколько средства их достижения. Например, все стороны, следующие *рыночной логике*, признают необходимость и благотворность конкуренции. Но при этом одна сторона может считать, что для обеспечения подлинной конкуренции нужно предоставить участникам рынка максимально полную свободу контрактных отношений, а другая убеждена, что такая свобода неизбежно приведет к ограничению конкуренции в интересах участников рынка, обладающих большей рыночной властью. И потому для обеспечения конкуренции нужны административные меры по сдерживанию игроков, склонных к злоупотреблению рыночной властью.

Другие логики также могут излагаться в разных версиях. Например, *индустриальная логика* требует поддержания производственных мощностей и в то же время обеспечения современных стандартов качества, которые на существующих мощностях зачастую гарантировать не удастся. *Гражданская логика* может иметь преимущественно популистский или государственный характер. В первом случае она должна исходить из заботы о потребностях населения и обращаться к вопросам справедливости, во втором — из необходимости сохранять стратегический потенциал страны для обеспечения ее реального суверенитета и апелляции к вопросам национальной безопасности. При столкновении разных версий одной логики сторонам нелегко договориться.

Вторая типовая ситуация складывается, когда одна из сторон пытается продемонстрировать, что реализация предложений другой стороны в рамках данной логики приведет к противоположному результату по сравнению с декларируемым. Например, одна сторона в соответствии с гражданской логикой утверждает, что без введения дополнительных регулирующих мер в отношении роста розничных цен может пострадать конечный потребитель. Другая сторона, исходя из той же логики, заявляет, что поскольку дополнительные издержки от введения регулирующих мер будут переложены на конечного потребителя, розничные цены скорее всего вырастут и пострадает именно потребитель.

Добавим, что значительная часть интересующих нас споров и соперничающих обоснований, которые мы рассмотрим далее, соотносится с разными версиями рыночной логики. Но это вовсе не упрощает ситуацию.

Какими обоснованиями сопровождается экономическая борьба

Начнем с того, что в ведущих средствах массовой информации (намеренно или неосознанно) чаще даются интерпретации, соответ-

вующие интересам поставщиков. И зачастую дополнительные договорные условия и платежи представляются в упрощенном виде: как экономически необоснованные «входные билеты», или дополнительные поборы за сам факт вхождения в сеть, своего рода дополнительный налог¹⁰. Между тем представители торговых сетей дают несколько иные, более сложные объяснения, которые, по крайней мере до последнего времени, игнорировались. Чтобы разобраться в сути вопроса, сопоставим разные толкования и способы аргументации, которые представлены в собранных нами интервью, в средствах массовой информации и стенограммах экспертных обсуждений.

Приводя эти объяснения, мы не стремимся к апологии розничных сетей, а лишь хотим представить альтернативные интерпретации и предостеречь против упрощенных обоснований, которые, заметим, очень быстро переводятся из чисто экономической (выгодно — невыгодно) или гражданско-правовой (имеют право — не имеют права) плоскости в плоскость моральных обоснований (справедливо — несправедливо), демонстрируя альтернативные варианты рыночной логики или замещая ее индустриальной либо гражданской. Учет альтернативных обоснований поможет нам полнее увидеть сложную картину взаимоотношений в цепи поставок.

Борьба за ассортимент

Сначала обратим внимание на цели ритейлеров и поставщиков при заключении договоров поставки как комплексных соглашений. Обе стороны следуют рыночной логике, они заинтересованы в бесперебойности поставок и максимизации продаж, а также в том, чтобы обеспечить для себя наиболее выгодные условия сделок. Впрочем, это вполне очевидно, и рыночную логику не стоит ограничивать столь абстрактными характеристиками. Стороны, следующие этой логике, наряду с совпадающими общими целями имеют более специфические и уже не совпадающие цели.

Посмотрим с этой точки зрения на розничную сеть. Это сложный и территориально распределенный механизм, и, чтобы обеспечить его операционную эффективность, сети пытаются даже не столько максимизировать, сколько гарантировать определенный запланированный процент маржинального дохода, причем не только на уровне отдельного магазина и даже не на уровне отдельной товарной категории, но, в идеале, по каждому товарному наименованию. Они заинтересованы в наиболее ходовых товарных позициях больше, нежели в расширении товарного ассортимента (если речь не идет о гастрономических

¹⁰ Заметим, что при обсуждении пресловутых «входных билетов» в это понятие может вкладываться разный смысл. Кто-то имеет в виду «входной бонус», или плату за то, чтобы конкретный товар оказался на полках магазинов розничной сети, а кто-то — всю совокупность условий и платежей, которую нужно обеспечить за свое присутствие в магазине. С этой точки зрения «входной билет» выступает как обобщенное понятие, которое скрывает разные по характеру платежи: одни связаны с покрытием фактических издержек сети, другие — с компенсацией упущенной выгоды, третьи — с дополнительными услугами со стороны поставщика, четвертые — с попытками перераспределить часть прибыли, получаемой поставщиком. Специфика подобных платежей заключается в том, что о них договариваются заранее (*ex ante*). Фактически они играют роль гарантии для ритейлера: в любом случае он должен получить запланированный доход, а риски, связанные с реальной продажей товара, старательно перекладываются на поставщика.

бутиках). Для поставщика же, помимо максимизации объема продаж, важно само присутствие товара в розничной сети, причем в максимально возможном и постоянно обновляемом ассортименте. Это способствует продвижению товара к конечному покупателю (магазинная полка становится своего рода рекламным стендом и обозначением статуса поставщика).

Вот как говорят об этом представители сторон.

Для них (поставщиков. — В. Р.), помимо продаж, есть еще вопрос политики присутствия, наглядности, для них это важно. Для нас нет, для нас важны продажи (менеджер по закупкам, розничная сеть, Москва, 2008).

Не факт, что вы сильно поднимаетесь в крупной сети... Но у вас будет определенный статус (менеджер по работе с сетями, дистрибьютор крупного производителя, Москва, 2008).

В то же время размещение товара данного поставщика отбирает места на полках у его прямых конкурентов. Поставщик также заинтересован в том, чтобы его товар выкладывался на лучших местах¹¹.

Все поставщики требуют, все хотят, чтобы их продукт был впереди и на лучшей полке, но так ведь не получится в любом случае, как бы они ни требовали... (менеджер по закупкам, розничная сеть, Москва, 2008).

Именно вокруг широты и обновления ассортимента и возникает одна из основных коллизий. Поставщик хочет более полно представить свою продуктовую линейку, но продаются товары по-разному, и розничные сети пытаются отклонить или вывести из продажи менее ходовые позиции. Они рассматривают их как нагрузку, связанную с дополнительными издержками приема, хранения и возврата нереализованной продукции, а также с упущенной выгодой, вызванной оборотом менее продаваемого товара, поскольку место на магазинной полке может быть отдано более ходовому товару другой фирмы. В качестве компромисса за расширение продуктовой линейки предлагается оплатить присутствие товара на полке, что представляется не просто как дополнительный сбор, а как компенсация дополнительных издержек и упущенной выгоды.

Вот как говорят об этом лидеры рынка.

*Производитель хочет продать весь свой ассортимент, догружая хорошо продающиеся товары вагоном неликвидов. Розничная сеть заинтересована брать только то, что хочет покупатель. Поэтому сети начинают выдвигать более профессиональные требования к поставщикам*¹².

Это подтверждают и участники наших интервью.

Если поставщик скажет, что он не будет давать никаких скидок и не будет покупать никаких услуг, то кончится тем, что сеть будет выбирать 2–3 позиции наиболее продаваемых товаров у этого поставщика, а на всех остальных полках будут стоять его конкуренты, и он потеряет товарооборот в этой сети (представитель деловой ассоциации, Москва, 2009).

¹¹ «Любой производитель стремится выставить на полки магазина все, что он производит, притом на самое хорошее место. Тогда как ритейлер не заинтересован в загромождении полочного пространства» (Старков М. Производитель и ритейл: правила игры в двое ворот // Деловой квартал — Екатеринбург. 2006. № 23. 19 июня).

¹² Хасис Л. На российском рынке поставщики доминируют над розницей // Профиль. 2006. № 47. Утверждается также, что в российских сетях количество товарных позиций на 25–30% превышает аналогичный показатель зарубежных ритейлеров.

Борьба за широту ассортимента также помогает понять, почему с проблемой бонусных платежей заметно чаще сталкиваются крупные поставщики.

Аналогичные объяснения даются и в отношении размещения товара на лучших местах. Критики торговых сетей порой склонны утверждать, что продвижение товара с помощью размещения на лучших местах не относится к услугам, следовательно, за это нельзя взимать дополнительную плату. Позиция эта не может не удивлять. Ведь размещение товара не является чисто случайным или техническим действием. Предоставление лучших мест на полках (при прочих равных условиях) повышает продажи данного товара и одновременно ограничивает продажи альтернативного товара, снятого с лучшего места. За предоставление этого ограниченного ресурса и взимается дополнительный платеж. Заметим, что при таком смещении аргументации мы остаемся в рамках рыночной логики, но действия ритейлеров представляются уже не как грубо эгоистические, а как экономически обоснованные.

Борьба за ввод новых товаров

Особенно болезненным пунктом в переговорах выступает введение в продажу новых продуктов. Дело в том, что инновации в продовольственном секторе относительно редко связаны с изменением методов производства. Как правило, они выражаются в создании новых видов продукции¹³. *Розничные торговцы сталкиваются с избыточным количеством новых продуктов и оказываются в ситуации асимметрии информации*, поскольку не могут знать их реальных качеств и того, как они будут продаваться. Поэтому ритейлеры либо стараются избежать большинства новинок, либо за их предложение покупателю требуют дополнительные платежи.

Это иллюстрируют следующие высказывания.

Новый товар, конечно, интересен, но, как правило, он трудно продается. Стараясь избегать таких позиций (заведующая магазином торговой сети, Тюмень, 2008).

Если марка достаточно известная, не требующая глобального продвижения, то здесь, наверное, мы относимся лояльнее. А если марка абсолютно новая, никому не известная, то маркетинговый бюджет мы требуем большой (менеджер по закупкам, розничная сеть, Москва, 2008).

Ритейлеры рассматривают платежи как сигналы уверенности поставщика и одновременно как инструмент перенесения на него рисков возможного неуспеха (а неуспешной оказывается преобладающая доля инноваций).

С этой точки зрения характерно следующее суждение.

Что такое плата за вход? Ты изобрел новый товар, решил поставить на полку. Но я не знаю, пойдет он или нет. У меня постоянные затраты по нему есть, а спрос покупателя пока неизвестен. Поэтому производитель, как инициатор новинки, естественно, платит мне возможную упущенную выгоду. Соответственно я с удовольствием пускаю его новинку. Если убираем плату за вход, или плату за введение,

¹³ Келли К. Анализ платы за торговое место на рынке продовольственных товаров: конкурентный подход // Экономическая политика. 2008. № 5. С. 160–176.

то зачем мне нужен новый товар, если я не знаю, заработаю или не заработаю, когда есть старый проверенный товар (руководитель торговой сети, Москва, 2009).

Участникам рынка вторят исследователи: «Появление платы за торговое место скорее можно считать естественной реакцией рынка на рост масштабов продуктовых инноваций, нежели следствием возросшей рыночной власти розничных торговцев или производителей продовольствия»¹⁴.

Правда, могут спросить, почему торговая сеть не хочет взять на себя риски, связанные с вводом нового продукта. И вопрос будет справедливым. Но заставлять сетевиков идти на подобный риск вряд ли правомерно, если речь идет о соблюдении рыночной логики.

Борьба за стабильность

В соответствии с положениями неоинституциональной экономической теории партнеры по рыночному обмену, помимо условий заключения договора поставки, должны заботиться о механизмах, которые обеспечат выполнение этих условий и позволят избежать оппортунистического поведения контрагента в будущем. Это подталкивает к заключению *вертикальных ограничивающих соглашений* (в том числе эксклюзивного характера), которые закрепляют данные отношения, дисциплинируют контрагентов и помогают защитить безвозвратные специфические инвестиции в эти отношения¹⁵. Элементом таких вертикальных соглашений и выступают, на наш взгляд, бонусные платежи. Закупщик не только заинтересован в том, чтобы снизить риски будущих неуспешных продаж, но и хочет застраховаться от возможного неисполнения условий заключенного договора. А поставщик, в свою очередь, заинтересован в предоставлении эксклюзивных условий, повышающих барьеры входа на рынок для его конкурентов.

Таким образом, для розничных сетей многие дополнительные платежи, закладываемые в договор поставки или дополнительный маркетинговый договор, становятся не просто инструментом текущего перераспределения добавленной стоимости, а своего рода *залогом*, позволяющим более эффективно контролировать будущее поведение поставщиков, способом привязать их и дисциплинировать¹⁶. Умение эффективно управлять цепью поставок оказывается не менее важным, нежели достижение немедленной экономической выгоды. Это вполне соответствует рыночной логике, но нацелено не на максимизацию текущей прибыли, а на минимизацию будущих издержек.

Одновременно маркетинговые платежи помогают вытеснять с рынка мелких посредников, поскольку розничным сетям удобнее работать с небольшим количеством более крупных партнеров¹⁷. И в этом случае речь идет отнюдь не только об уровне цен или о скидках, которые

¹⁴ Келли К. Указ. соч. С. 176.

¹⁵ Краткий обзор неоинституциональных теорий в этой области см.: Дзагурова Н. Б., Авдашева С. Б. Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 1. С. 69–88.

¹⁶ Интересно, что такой залог в случае успеха поставщику не возвращается. Более того, от него в этом случае ожидают дополнительных платежей в виде ретробонусов.

¹⁷ Канунников С. Сегодняшние отношения — диктат ритейлеров // Бизнес. 2006. № 16.

в состоянии предоставить крупные партнеры. Кроме этого, *нужна функциональность — стабильность и гарантированность поставок всего оговоренного ассортимента, надлежащие условия хранения и транспортировки, которые многие мелкие поставщики просто не в состоянии обеспечить.*

Приведем одно из характерных мнений.

Если сравнивать крупных и мелких поставщиков, то отмечу, что крупные более стабильные. Часто бывает ситуация, что работаешь нормально с мелким поставщиком, а он неожиданно пропадает; видимо, не удерживается на рынке (заведующая магазином торговой сети, Тюмень, 2008).

В связи с этим настоячивые требования обеспечить российским фермерам и другим мелким отечественным сельхозпроизводителям доступ в розничные сети проистекают из непонимания современных торговых технологий. Многие мелкие поставщики, повторим, в принципе не могут выполнить функциональные требования розничных сетей: большие объемы и бесперебойность поставок (причем в течение всего года, а не отдельного сезона), стандартное качество продукции, надлежащие условия хранения и транспортировки, качество фасовки и упаковки¹⁸. Таким образом, речь идет не столько об экономических барьерах входа в торговую сеть, сколько о технологических несоответствиях.

Это подтверждает следующее экспертное заключение.

Этим сети и отличаются, что они, собственно, не могут работать с мелкими поставщиками... Потому что сетям нужны стабильность и большой объем поставок, а мелкие поставщики, ради которых весь этот закон (№ 381-ФЗ. — В. Р.) и начинался, не могут этого обеспечить. Поэтому — по природе своей — сети не могут работать с мелкими поставщиками (представитель ассоциации потребителей, Москва, 2009).

Плата за услуги

Когда говорят о «грабительских бонусах», имеют в виду не только дополнительное перераспределение добавленной стоимости, но и то, что бонусные платежи не до конца понятны и несправедливы. Их упрекают в «непрозрачности», но в данном случае речь идет не о скрытых коррупционных процессах (бонусные платежи как раз формализованы, выведены из «тени»), а об относительной закрытости для понимания характера платежей и их экономических следствий. Что же касается несправедливости, то под вопрос ставится не размер, а сам принцип взимания таких платежей.

Из этого следует более общий вопрос: в какой степени вообще обоснованы дополнительные договорные условия, возникающие при заключении вертикальных соглашений? Ответ состоит в том, что деятельность ритейлера не сводится к техническим актам закупки и последующей реализации товара. Ритейлеры также предоставляют услуги и в возрастающей мере торгуют именно этими услугами. «Розничные компании производят два типа результатов: продаваемые явным обра-

¹⁸ Местные сельхозпроизводители редко способны напрямую выходить на крупные розничные сети, и за них это делают посредники, которые диктуют им условия отнюдь не менее жестко, чем розничные операторы.

зом товары и услуги и набор распределительных услуг, которые неявно сопровождают каждую операцию в розничной торговле»¹⁹.

К числу услуг, оказываемых домохозяйствам розничной торговлей, помимо продажи товара как таковой и снижения цен вследствие экономии от масштаба, относятся широта и глубина товарного ассортимента; гарантии наличия товара в нужное время и в требуемом виде; предоставление информации о товарах; удобство месторасположения и благоустроенность магазина²⁰. Все услуги вариативны и предполагают дополнительные издержки ритейлера, способствующие, в свою очередь, экономии издержек домохозяйств — денежных, временных, психологических, — позволяя не ездить и не ждать лишнее время, не искать товар и не напрягаться при его приобретении. Заметим, что некоторыми из этих услуг потребитель может воспользоваться, ничего не покупая (например, просто для ознакомления с товарным ассортиментом и сравнения полезных характеристик тех или иных продуктов).

Важно, что розничные сети оказывают услуги не только конечному потребителю, но и поставщику. К таким услугам, связанным с прямыми или альтернативными издержками для ритейлера, следует отнести: предоставление информации о продажах того или иного товара (своего или конкурентов); продвижение его новых видов; более выгодное с точки зрения продаж размещение продукции на полках; расширение товарного ассортимента того или иного производителя.

Четко отделить приобретение товара у поставщика и предоставление услуг поставщику, а следовательно, разграничить основные и дополнительные контрактные условия объективно непросто, ибо услуги зачастую привязаны к акту закупки товара и кажутся его неотъемлемыми элементами. Однако даже если определенная услуга розничной торговли не может не осуществляться (например, товар должен быть выставлен на полку магазина), ее необходимо отделить от самой продажи товара в силу вариативности (закупленный по одной и той же цене товар можно выставить по-разному и на разных полках).

Должен ли поставщик за это платить? Помимо общих рассуждений о том, что все стоит денег, ритейлеры аргументируют это примерно так: «Когда вы приходите в театр, вас не удивляет, что за билет в первый ряд партера нужно заплатить существенно больше, чем за места в бельэтаже. В магазине предлагается сходный порядок».

Борьба между поставщиками

Мы уже упоминали о том, что, по результатам нашего количественного анализа, многие дополнительные договорные условия чаще применяются в отношениях с крупными, нежели с мелкими поставщиками. В качественных интервью этот статистический факт получает очень важную специфическую интерпретацию, проблема предстает с неожиданной стороны. Напомним, что в публичной полемике

¹⁹ Betancourt R. G. The Economics of Retailing and Distribution. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. P. 9.

²⁰ Ibid. P. 8.

поставщики активно жаловались на «входные билеты» и ретробонусы. Ритейлеры же настойчиво утверждали, что в этих платежах они не сильно заинтересованы, «ничего не навязывают», напротив, «им сами предлагают». А с мелких поставщиков они и так подобных платежей не берут, благополучно ограничиваясь инструментом ценовых скидок.

В чьих же экономических интересах тогда применение таких платежей в первую очередь? По результатам качественных интервью можно утверждать, что *бонусные платежи в большей степени нужны крупным поставщикам брендовой продукции и выступают их важным конкурентным преимуществом*, помогая выставлять дополнительные условия по широте ассортимента, месту на полках и т. п., и тем самым успешнее продвигать свой товар. Таким способом крупные поставщики вытесняют своих более мелких конкурентов²¹. Бонусные платежи, например, в отличие от ценовых скидок, дают поставщикам возможность настаивать на каких-то своих специальных условиях. А плата за приращение объема, вносимая по итогам реализации, нередко оказывается выгоднее ценовой скидки, которую нужно предоставлять немедленно. Поэтому поставщики явно заинтересованы именно в ретроспективных премиях или скидках, ведь размер дополнительного эффекта при заключении договора еще не ясен, и эффективное соглашение о распределении добавленной стоимости не может быть заключено. Получается, что при отсутствии такого инструмента поставщик должен брать на себя дополнительные риски, главным образом снижая закупочную цену, что может себя не оправдать впоследствии. Розничным сетям, конечно, это тоже выгодно: контрагентов становится меньше, а предлагаемые ими условия — лучше. Но все же с пресловутыми платежами все не так однозначно.

Основания для жалоб на бонусные платежи, несомненно, есть, но в большей степени они касаются некрупных поставщиков. Причем смысл жалоб скорее не в том, что с них требуют эти платежи, а в том, что дополнительные платежи открывают дорогу более мощным конкурентам. Таким образом, с помощью дополнительных платежей более мелких поставщиков вытесняют из рыночного обмена.

Мнение о том, что крупные поставщики в большей степени, чем розничные сети, заинтересованы в дополнительных платежах и сами предлагают подобные платежи, весьма популярно среди ритейлеров и дает еще одно обоснование большей распространенности таких платежей именно среди крупных поставщиков. То, что принято считать требованиями ритейлеров, переинтерпретируется как настойчивые предложения поставщиков. И мы полагаем, что основания для таких рассуждений весьма существенны, хотя их не стоит абсолютизировать.

Приведем высказывание одного из представителей ритейла.

Замена товара обязательна. Это, наверное, единственное условие (с нашей стороны. — В. Р.)... Что касается всего остального — мониторинга цен, бесплатной поставки образцов продукции, промоакций — поставщик сам это делает,

²¹ Канунников С. Указ соч.; Келли К. Указ. соч. Это подтверждает и аналогичный опыт США, где основная часть обвинений по поводу маркетинговых платежей в 1990–2000-е годы адресовалась именно крупным поставщикам (Klein B., Wright J. Economics of Slotting Contracts // Journal of Law and Economics. 2007. Vol. 50. P. 421–454.). К сожалению, этот опыт разработчики российского закона о торговле не изучали.

совершенно добровольно. Именно поставщик заинтересован в том, чтобы его товар из множества представленных в магазине продавался. Мы этого не требуем (заведующая магазином торговой сети, Тюмень, 2008).

Но если бонусные платежи более выгодны поставщикам, то как объяснить, что подобная форма контрактов поддерживается (а часто и навязывается) торговыми сетями? Представители торговых сетей нередко подчеркивают свое безразличие к этой форме, утверждая, что им проще перейти к инструменту ценовых скидок. Это не совсем так. Дело в том, что переход от бонусных платежей к ценовым скидкам, даже если он не затрагивает пропорции итогового распределения добавленной стоимости в цепи поставок, для торговых сетей не так уж выгоден, ибо он повышает прозрачность их торговых наценок, которые отчасти скрывались системой бонусных платежей. Это «обнажение» столь деликатного параметра делает позиции торговых сетей более уязвимыми с точки зрения популистской критики.

Борьба с конкурентами

Приведем еще один пример упрощенного толкования дополнительных договорных условий и платежей — обеспечение *гарантированного маржинального дохода*. Часто оно воспринимается исключительно как предоставление скидок для данной розничной сети (что действительно имеет место). Но есть и еще одно, не менее важное обстоятельство: это требование может быть направлено на предотвращение предоставления скидок конкурентам. Представим, что поставщики повысили цены на данный товар, но на определенное время сохранили их прежний уровень для одного из конкурентов или одному из конкурентов была предоставлена заметная скидка. Поскольку другие конкуренты непрерывно следят за уровнем цен, то, обнаружив несоответствия и закономерное для данной ситуации замедление собственных продаж, они предъявляют поставщику своеобразный счет, требуя компенсации.

Вновь приведем мнения обеих сторон.

[Конфликт возникает] при появлении скидок у конкурентов. Мы сразу связываемся с поставщиком, ставим условие, чтобы они снизили нам цену на тот же процент, что снизила эта сеть (менеджер по закупкам, розничная сеть, Москва, 2008).

Никто не хочет получать товар по более высокой цене, нежели конкуренты. Это условие стабильно, оно прописывается... Если сети замечают нарушения приоритета закупочных цен, они ставят очень серьезные штрафы, вплоть до расторжения договора (начальник отдела по работе с торговыми сетями, производитель, Москва, 2008).

В этом случае, пожалуй, выдвигаемое торговыми сетями условие не выходит за пределы рыночной логики, но выглядит более справедливым, чем простое «отжимание» поставщиков для увеличения собственной маржи.

Борьба с повышением цен

В публичных обсуждениях встречаются и другие поверхностные толкования. Например, многие считают, что полученные от поставщиков дополнительные платежи становятся добавкой к цене продукции

и приводят к *росту цен*. Между тем бонусные платежи (плохи они или хороши) — это лишь альтернатива ценовым скидкам, то есть другой, более сложный способ для розничной сети снизить или не повышать розничную цену. Можно запретить торговым сетям возмещать расходы по тем или иным услугам, но надеяться, что это поможет сдержать рост цен, по меньшей мере, наивно.

Посмотрим, насколько оправданны обвинения в необоснованном повышении цен розничными сетями. Не раз приводились примеры, когда розничная цена в сетевых магазинах вдвое превышала отпускные цены производителей (наиболее известный пример — эпизод с ценой на мясопродукты во время визита премьер-министра В. В. Путина в московский магазин «Перекресток» летом 2009 г.). При этом упускаются из виду два рода обстоятельств. Первое связано с тем, что не учитываются дополнительные затраты по первичной обработке, фасовке и доставке товара. Второе связано с неправомерным переносом данных по отдельному виду товара на всю товарную категорию или компанию в целом. Дело в том, что уровень торговых наценок даже внутри одной товарной категории сильно различается. Часть товаров продается с минимальной или даже отрицательной наценкой, другая часть — с наценкой, намного превышающей средний уровень.

Говорят, что у отечественных розничных сетей более высокий *маржинальный доход* по сравнению с торговыми сетями в западноевропейских странах. И это действительно так. Даже по данным самих розничных сетей он составляет в России не менее 20–25%. В то же время *чистая прибыль* российских сетей, как это следует из данных публичных компаний, минимальна и, как правило, не превышает 3% (скрывать прибыль публичным компаниям невыгодно). Этот разрыв вызван повышенным *уровнем издержек* у отечественных сетей²².

Руководителям розничных сетей указывают на то, что им следует повысить эффективность собственной работы, и это отчасти справедливо: сети имеют резервы в части повышения производительности труда, более эффективной организации логистики и использования современных информационных систем, что показало в том числе и последнее исследование Глобального института McKinsey (McKinsey Global Institute)²³. Но значительная часть повышенных издержек не связана напрямую с результатами деятельности торговых сетей, она формируется в результате низкого уровня развития *инфраструктуры*: высокой платы за аренду дефицитных торговых площадей, проблем с поставкой энергоресурсов, повышенных административных издержек, связанных с открытием новых торговых объектов, и перегруженности в части обслуживания финансовых потоков.

В средствах массовой информации нередко обращают внимание на то, что производители продуктов питания работают порой с нулевой

²² Например, по данным компании X5 Retail Group, издержки магазина в процентах от выручки распределяются так: 5% — аренда; 0,6% — реклама и маркетинг; 3,8% — налоги; 1,5% — потери; 7% — коммунальные платежи и текущий ремонт; 2,4% — амортизация; 7% — расходы на персонал. В итоге 27,3% выручки составляют прямые издержки (Ждакаев И. Железная наценка // Деньги. 2009. № 30. С. 19–23).

²³ Радаев В. В. Как догнать Америку // Компания. 2009. № 23. С. 48.

рентабельностью и не имеют резервов для снижения цен. В этом случае зачастую смешиваются две группы — производители первичного сырья и его переработчики. Между тем эти группы могут находиться в совершенно разной структурной и экономической ситуации.

К наиболее актуальным примерам относится ситуация в молочной отрасли. Здесь много мелких производителей сырого молока, иногда работающих в убыток, и несколько крупнейших его переработчиков, которые по уровню рентабельности как минимум не уступают крупным розничным сетям, в связи с чем добавленная стоимость распределяется не только в пользу торговых сетей. Другой вектор перераспределения стоимости направлен от мелких участников рынка к крупным, относительно независимо от их места в цепи поставок.

Наконец, повышение цен на продовольственные товары происходит по всей цепи поставок, начиная с удорожания энергоресурсов и первичного сырья, стоимости переработки и упаковки. Кроме того, часть добавленной стоимости могут присваивать посреднические структуры, ликвидировать которые административным путем нельзя (такой запрет продержался летом 2009 г. в Республике Беларусь всего три дня). Тем более нельзя остановить рост цен, ограничив его только в последнем звене цепи поставок. На первый взгляд это кажется очевидным, но предложения заморозить цены именно в ритейле поступают с завидной регулярностью.

Бонусные платежи: следствие рыночной власти или инструмент экономической эффективности?

Продолжим тему обоснования позиций, обратившись к специальной литературе, где излагаются результаты исследований в отношении бонусных платежей, которые сегодня, как мы уже установили, воспринимаются наиболее болезненно. Плата и скидки за место на магазинных полках в развитых странах возникли как системное явление относительно недавно, в середине 1980-х годов. До сих пор даже в более развитых странах по этому поводу не выработана окончательная судебная практика, а сама экономическая обоснованность их применения остается объектом дискуссий. В них сталкиваются аргументы *теории рыночной власти* (точнее «злоупотребления рыночной властью»), выдвигаемые противниками дополнительных платежей (как правило, со стороны поставщиков), и аргументы *теории эффективности* (или, точнее, эффективного управления транзакциями), которые приводят сторонники таких платежей (с позиций ритейлеров). Сравним эти аргументы, используя классификацию и результаты исследований П. Н. Блума, Г. Т. Гундлаха и Дж. П. Кэннона²⁴. В таблице, составленной по материалам данной статьи, наряду с самими аргументами приведены результаты их эмпирической проверки (см. табл.).

Мы видим: ритейлеры и поставщики согласны с тем, что платежи отражают реализацию власти розничных сетей, которая используется

²⁴ Блум П. Н., Гундлах Г. Т., Кэннон Дж. П. Плата за торговое место: теоретические направления и взгляды менеджеров-практиков // Экономическая политика. 2008. № 5. С. 128–159.

Т а б л и ц а

**Сравнительные аргументы по поводу обоснованности
платежей и скидок за торговое место**

Теория рыночной власти (противники платежей)	Применение аргумента	Теория эффективности (сторонники платежей)	Применение аргумента
Установление розничными торговцами цен выше конкурентного уровня	+	Готовность поставщика заплатить – сигнал уверенности в успехе, служащий для отбора новых продуктов	–
Создание напряжения в отношениях обмена, затруднение потоков информации	+/-	Справедливое распределение издержек по внедрению и управлению новыми продуктами	+/-
Поддержка крупных и дискриминация мелких поставщиков	+	Перенесение на поставщиков рисков по признанию новых продуктов	+
Блокирование доступа на рынок мелких поставщиков	+/-	Более эффективное распределение торговых площадей	+/-
Ослабление конкуренции между ритейлерами и рост розничных цен	+	Уравнивание избыточного предложения новых продуктов с узким потребительским спросом	+
		Раздельное установление цен на торговые площади содействует снижению цен	–

Примечание. «+» означает, что аргумент признан и ритейлерами, и поставщиками; «–» означает, что обе стороны его отвергают; «+/-» выражает расхождение позиций.

для поддержки крупных и дискриминации мелких поставщиков. Такие платежи не способны обеспечить эффективный отбор новых продуктов и в большей степени переносят на поставщиков риски, связанные с их введением. При этом они приводят скорее к повышению, нежели к снижению розничных цен.

В то же время ритейлеры не согласны с тем, что данные платежи блокируют вход на рынок для мелких поставщиков и создают напряжение в деловых отношениях. А поставщики не готовы согласиться с тем, что указанные платежи способствуют более справедливому распределению издержек и более эффективному использованию торговых площадей.

Таким образом, многие вопросы остаются дискуссионными. И понимание их сложности, неоднозначности должно способствовать более успешному решению накопившихся проблем.

Возможные последствия запрета бонусных платежей

Итак, стремление запретить бонусные платежи стало одним из основных мотивов принятия федерального закона о торговле. Но непонимание их экономического смысла вместо достижения декларируемых целей порождает дополнительные риски.

Прежде всего, запрет может оказать отрицательное воздействие на *контрактную дисциплину* (уровень которой и так не слишком высок)²⁵. Дело в том, что *бонусные платежи выступают одним из испытанных способов страхования от недобросовестных практик поставщика и наиболее эффективного контроля над его будущим поведением*, то есть инструментом повышения контрактной дисциплины.

²⁵ Радаев В. В. Рыночная власть и рыночный обмен...

От ослабления подобного контроля выигрывают скорее недобросовестные и неэффективно работающие поставщики. Запускается механизм неблагоприятного отбора, который способен повредить интересам не только ритейлеров, но и наиболее эффективно работающих поставщиков.

Считается, что запрещение дополнительных (маркетинговых) платежей будет иметь позитивные последствия и для поставщиков, снизив их издержки, и для потребителей, снизив уровень розничных цен. И то и другое содержит изрядную долю заблуждения. С точки зрения формирования цен запреты такого рода приведут к двоякому эффекту: либо усилится давление на поставщиков в части закупочной цены, либо дополнительные затраты перетекут в конечную цену товара. В обоих случаях декларируемые сторонниками запретов цели вряд ли будут достигнуты.

Предлагаемая отмена дополнительных платежей не приведет к существенным изменениям в отношениях торговых сетей и *мелких производителей* (эти платежи в таких случаях, как правило, не применяются, о чем представители розничных сетей заявляли неоднократно). Мелкие сельскохозяйственные производители не в состоянии обеспечить не столько ценовые, сколько функциональные требования розничных сетей, которые реализуют индустриальные технологии в ритейле.

Нередко утверждают, что бонусные платежи создают непрозрачные условия для поставщика и выступают элементом *теневых практик*. Но дело обстоит буквально наоборот: этот инструмент стал одним из элементов легализации, то есть официального оформления дополнительных платежей, которые ранее часто осуществлялись в форме «откатов». Отмена бонусов, которые выступают одним из элементов формирования себестоимости для розничной сети, повысит риски возрождения «серых» схем и коррупции, когда вопрос о месте на полках будет решаться неформальным образом.

Если мы отменим бонусы за продвижение товара, это просто уведет платежи в тень; это будут делать, будут давать взятки тем, кто раскладывает товар. Вот и все (представитель ассоциации потребителей, Москва, 2009).

Как будут при этом соблюдаться *интересы потребителя*? Либо он столкнется с повышением цены, либо получит сокращающийся товарный ассортимент. Лишившись инструментов гибкости, розничные сети, чтобы избежать дополнительных рисков, будут брать наиболее проверенные, самые ходовые товары и отклонять новинки. И вместо расширения предложения потребитель получит обратный результат — сокращение ассортимента товаров. Во всех случаях декларируемые цели оказываются мнимыми или не вполне достижимыми.

* * *

Основной вопрос, вокруг которого по-прежнему ломаются копыя, — это обеспечение эффективного и (или) справедливого баланса рыночной власти в цепи поставок. Решение этого вопроса, как правило, базируется на устойчивых стереотипах. Главный из них заключается в своего рода презумпции доминирования розничных сетей, которые

злоупотребляют своим положением для перераспределения в свою пользу добавленной стоимости от производителей и посредников.

Особо сильные страсти разгорелись вокруг бонусных (маркетинговых) платежей. При этом зачастую проявляется серьезное непонимание их экономического смысла. Так, размещение товара на полке (в том числе на лучших местах) рассматривается как технический элемент процесса продажи, а не как услуга розничной сети по предоставлению ограниченного ресурса, за который она вправе взимать дополнительную плату. «Входные билеты» расцениваются почти исключительно как дополнительный налог или хищнические поборы со стороны розничных сетей, а не как инструмент более эффективного использования дефицитных торговых площадей.

Во взимании платы за ввод новых товаров видится лишь простое перекладывание риска на поставщика (что действительно имеет место), но не усматривается механизм рационального отбора многочисленных новинок в условиях асимметрии информации. А ретробонусы понимаются преимущественно как средство изъятия части прибыли у поставщиков, осуществляемое исключительно в интересах сетей, в то время как в бонусах заинтересованы крупные поставщики, которые с их помощью пытаются вытеснить своих более мелких конкурентов; торговые же сети готовы довольствоваться более простыми инструментами в виде ценовых скидок.

На непонимание сложных процессов и технологий, реализуемых в современной торговле, наслаиваются популистские лозунги о защите отечественного производителя и борьбе со «спекулятивным капиталом», направленные, по существу, против ритейла. Характерно, что подобные призывы легко находят благожелательный отклик. В результате принят новый федеральный закон, который не только противоречив сам по себе, но, судя по первым наблюдениям 2010 г., не достигает поставленных целей — не обеспечивает желанной защиты поставщика. После короткого периода ожиданий и наблюдений за развитием ситуации торговые сети быстро адаптировались к новым условиям или нашли легальные способы обойти новые правила. Ключевой мерой стал перевод маркетинговых вознаграждений в скидки, то есть поставщикам было предложено снижать отпускные цены. Что же касается 10%-х бонусов за объем реализации, то, как жалуются многие поставщики, их стали брать чуть ли не автоматически (чего до принятия закона все-таки не было).

Но главный урок для теории и практики институционального строительства заключается в другом: при введении новых правил обмена недостаточно рыночной власти и соответствия существующему законодательству. Ведущие участники рынка должны обеспечивать легитимность новых правил рыночного обмена. В противном случае возникающий дефицит легитимности чреват возникновением устойчивых отношенческих конфликтов, которые, в свою очередь, способны спровоцировать регулирующее вмешательство государства. Поэтому дальнейшее развитие институциональных механизмов будет в значительной степени зависеть от результатов символической борьбы, то есть от того, кому и насколько удастся навязать свое видение наболевших проблем и перспектив развития, обеспечить легитимность отвечающих своим интересам правил рыночного обмена.

*Б. ЛАПИДУС,
доктор экономических наук,
генеральный директор ОАО «ВНИИЖТ»,
председатель Объединенного ученого совета ОАО «РЖД»,*

*Д. МАЧЕРЕТ,
доктор экономических наук,
первый зампредела
Объединенного ученого совета ОАО «РЖД»*

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЭВОЛЮЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Первая железная дорога появилась в 1825 г. в Великобритании, а затем в течение нескольких десятилетий железнодорожные сети охватили все обитаемые континенты. Это стало не только крупнейшим техническим достижением, но и *экономической* инновацией, открывшей перед человечеством новые возможности развития хозяйственного обмена, повышения эффективности производства, роста благосостояния.

При исследовании эволюции железнодорожного транспорта с позиций технического и технологического развития выделяют несколько крупных этапов — «эволюционно-технологических укладов развития железных дорог»¹. Каждый такой уклад был новой ступенью развития железнодорожной техники и технологии, уровень которого влияет и на макроэкономическую динамику. При всей важности и плодотворности такого подхода он не в полной мере позволяет выявить нелинейный характер развития железнодорожной отрасли. Поэтому интересно рассмотреть эволюцию железнодорожной отрасли не на основе технологических укладов, а исходя из влияния железнодорожного транспорта на развитие экономики.

Первые железные дороги появились вскоре после начала промышленного переворота². Он положил начало современной экономической эпохе, или эпохе современного экономического роста (по определению С. Кузнец), которая определяется и формируется внедрением и развитием «эпохальных инноваций»³. При этом главной отличительной чертой современной экономической эпохи выступает резкое ускорение экономического роста⁴, достигнутое благодаря внедрению инноваций во все сферы человеческой деятельности, и железнодорожный транспорт

¹ Лукашев В. И. Научно-технический прогресс и экономическая эффективность транспортного производства (макроэкономическая оценка). М.: Интекст, 2003. С. 206.

² Мельянец В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М.: Изд-во МГУ, 1996. С. 99.

³ Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней / Пер. с англ. М.: РОССПЭН, 2001. С. 238–239.

⁴ Если в период с 1000 по 1820 г. среднегодовые темпы роста ВВП в мире составляли 0,2%, то с 1820 по 1913 г. они составили 2,1% (то есть возросли на порядок!), а с 1913 по 1998 г. — 3% (Гайдар Е. Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. 2-е изд. М.: Дело, 2005. С. 24).

сыграл здесь не последнюю роль. Более того, по оценке Р. Камерона, «паровой локомотив и железные (или стальные) рельсы в большей степени способствовали ускорению процесса экономического развития, чем какое-либо другое технологическое нововведение XIX в.»⁵.

Можно выделить *два пути воздействия* развития сети железных дорог на экономический рост.

Железные дороги, способствуя развитию и удешевлению товарообмена, *расширяют зоны эффективного распространения товаров и увеличивают возможности специализации и интеграции производства*. Тем самым создаются условия для более полной реализации сформулированного Д. Рикардо принципа сравнительных преимуществ, влияющих на эффективность рыночной экономики⁶.

В дожелезнодорожную эпоху промышленность была зажата в тесные рамки местных рынков, дававших мало возможностей для растущей специализации и использования дорогого производственного оборудования. Железные дороги, будучи более дешевым, быстрым и надежным видом транспорта, изменили положение вещей, поскольку «предъявляемый ими спрос на железо, уголь, древесину, кирпичи, машины и механизмы дал мощный стимул для развития поставщиков»⁷. Таким образом, с самого начала эпохи строительства железных дорог проявился и второй путь воздействия железнодорожного транспорта на экономический рост — через *стимулирование развития отраслей, продукцию которых он потребляет*. В этом отношении железнодорожный транспорт уникален только *количественно* — масштабом генерируемого спроса.

Развитие железнодорожного транспорта: вехи истории

Пионером железнодорожного строительства, как уже отмечалось, была Великобритания. И это сыграло очень важную роль в обеспечении там экономического роста и повышения уровня жизни, *длительного лидерства* страны в мировой экономике.

«Поскольку в Британии почти любая точка внутри страны находится на расстоянии менее 100 км от побережья, создание сети железных дорог обеспечило дешевый доступ английских товаров к морским портам. Одновременно в обратном направлении поступавшие морем импортные грузы доставлялись по сравнительно низким провозным оплатам.

Это снижало расходы британцев на „потребительскую корзину“, делало жизнь дешевле, что, в свою очередь, помогало работодателям сдерживать зарплату, а следовательно, издержки»⁸.

⁵ Камерон Р. Указ. соч. С. 246—247.

⁶ Как отмечает В. А. Мельянцева, «важнейшей предпосылкой и составной частью промышленного переворота была... революция в средствах коммуникаций, вызвавшая резкое удешевление перевозок при росте их скорости, надежности и качества. Это уменьшало предпринимательские риски, усиливало внутрихозяйственную интеграцию экономик и международное разделение труда, стимулировало интенсификацию потоков готовых продуктов, сырья, труда и капитала» (Мельянцева В. А. Указ. соч. С. 105—106).

⁷ Камерон Р. Указ. соч. С. 247.

⁸ Могилевкин И. М. Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее, будущее. М.: Наука, 2005. С. 159.

Еще более значимую роль создание и развитие сети железных дорог сыграло в экономике США. Во-первых, именно благодаря железнодорожному строительству, открывшему надежный доступ к внутренним районам континента и Тихоокеанскому побережью, был реализован потенциал огромного внутреннего рынка США, свободного, в отличие от европейского, от искусственных торговых барьеров — очень важное экономическое преимущество⁹. Во-вторых, железнодорожный транспорт как потребитель оказал чрезвычайно сильное влияние на рост производства в других отраслях американской экономики, прежде всего в черной металлургии. Именно благодаря огромному спросу со стороны трансконтинентальных железных дорог черная металлургия быстро стала самой крупной отраслью в США по объему добавленной стоимости¹⁰.

Впрочем, следует упомянуть и об оценках нобелевского лауреата Р. Фогеля¹¹. На основе контрфактической модели американской экономики он пришел к выводу, что без создания железнодорожной сети, вместо которой развивались бы другие виды транспорта, прежде всего внутренний водный, ВВП США оказался бы незначительно ниже, а экономическое развитие страны затормозилось бы всего на несколько лет. Не углубляясь в методологию контрфактического моделирования и в полученные Фогелем результаты, отметим два обстоятельства. Во-первых, модель Фогеля показала как необходимость соответствующего развития транспорта для обеспечения роста американской экономики, так и бóльшую эффективность железных дорог по сравнению с другими видами транспорта¹². Сам Фогель считал¹³, что его расчеты не дают повода для кардинального пересмотра истории транспорта и не оспаривают тезис о «транспортной революции», а лишь детализируют и уточняют анализ природы этой революции¹³. Во-вторых, следует согласиться с авторами, считающими, что помимо удешевления перевозок, которое учитывал Фогель в своей модели, развитие железных дорог привело и к их существенному ускорению, а также имело важные институциональные последствия, прежде всего — развитие крупных акционерных обществ, причем не только в железнодорожной сфере.

Улучшение транспортных и коммуникационных технологий позволяет фирмам оперировать на глобальном, а не локальном уровне¹⁴.

⁹ Как отмечал Т. С. Хачатуров, «при огромной континентальной территории страны, разбросанности значительных естественных богатств и наличии ряда преград внутреннему сообщению, создаваемых особенностями рельефа, широкое развертывание постройки новых железных дорог играло выдающуюся роль в деле внутренней хозяйственной консолидации страны, установлении прочных экономических связей между возникавшими и развивавшимися хозяйственными районами и общем мощном подъеме производительных сил во второй половине XIX столетия» (Хачатуров Т. С. Основы экономики железнодорожного транспорта. Ч. 1. М.: Трансжелдориздат, 1946. С. 152).

¹⁰ Камерон Р. Указ. соч. С. 280—281.

¹¹ Fogel R. W. Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History. Baltimore, MD: John Hopkins University Press, 1964.

¹² Quinet E. Principes d'économie des transports. Paris: Economica, 1998. P. 29.

¹³ Fogel R. W. Notes on the Social Saving Controversy // Journal of Economic History. 1979. Vol. 39, No 1. P. 1—54.

¹⁴ Олсон М. Бюрократия // The New Palgrave. Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 33—42.

Тем самым создаются условия для возникновения очень крупных фирм и эффективной координации деятельности фирмы на большой территории. Этот на первый взгляд микроэкономический аспект развития транспорта имеет и макроэкономические последствия: расширение пространства совершения рыночных сделок, увеличение размеров рынков и числа фирм, к которым имеют доступ потребители, а значит — качественное изменение и совокупного предложения, и совокупного спроса.

Новые технологии, делающие доступными более широкие рынки и обуславливающие увеличение размера фирм, способствуют совершенствованию методов управления крупными деловыми организациями¹⁵. Очевидно, что это также положительно влияет на экономический рост.

М. Ротбард, оценивая развитие американских железных дорог в XIX в., обращает внимание на то, что «эти дороги и конкуренция между ними создали поразительный импульс для развития прилегающих территорий. Каждая железная дорога, желая повысить прибыли, стоимость земли и вложенного капитала, делала все возможное, чтобы привлечь иммигрантов и обеспечить экономическое развитие на сопредельных территориях. И это вызвало активный отклик, люди снимались с места и переселялись в города, порты и на земли, обслуживаемые конкурировавшими железными дорогами»¹⁶. Здесь мы уже видим влияние железных дорог не только на экономическое развитие крупных регионов, но и на демографическую ситуацию, на социальное развитие в целом.

Уникальное значение строительство железных дорог имело и для экономического развития России — как в связи с огромными пространствами, которые именно благодаря железнодорожному транспорту получили возможность надежного, регулярного и быстрого сообщения, так и в связи с относительной промышленной отсталостью, для преодоления которой спрос железных дорог на продукцию черной металлургии, машиностроения и других отраслей имел первостепенное значение¹⁷. Именно железнодорожное строительство стало основой «большого рывка» промышленного производства в России в 1890-х годах, когда выпуск промышленной продукции «возрастал в среднем на 8% в год, что превосходило самые высокие темпы роста, когда-либо достигнутые в странах Запада»¹⁸.

Детальную характеристику роли железнодорожного транспорта в подъеме российской промышленности в конце XIX в. дал В. П. Воронцов в работе «Судьба капиталистической России», написанной в 1907 г. По приведенным им оценкам, в 1889 г., предшествующем периоду ускоренного железнодорожного строительства, в России было выплавлено 45 млн пудов чугуна, из которых на производство железнодорожных принадлежностей использовали около 27%, а на остальные нужды — более 73%.

За десять лет, к 1899 г., годовая выплавка чугуна возросла до 165 млн пудов, или почти в 3,7 раза! Причем из этого объема на железнодорожные нужды было

¹⁵ Chandler A. D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1977.

¹⁶ Ротбард М. К новой свободе: Либертарианский манифест. М.: Новое издательство, 2009. С. 231.

¹⁷ Липидус Б. М. Железнодорожный бизнес. Как встать на главный путь. М., 2009. С. 49–92.

¹⁸ Камерон Р. Указ. соч. С. 330.

использовано 72 млн пудов, то есть 44% всего производимого в стране чугуна. Если же говорить о вкладе железнодорожных заказов в *прирост* производства чугуна, то он составил за эти десять лет ровно половину общего прироста: 60 млн пудов из 120¹⁹.

И это только прямое влияние железнодорожного транспорта на развитие черной металлургии. Но, как справедливо отмечает Воронцов, значительная часть остального прироста производства чугуна была использована для оборудования новых заводов, рудников и фабрик, сооружаемых для нужд железнодорожного дела.

В России проявилась проблема *координации* путей воздействия железных дорог на экономическое развитие. Такое влияние гармонично, если стимулирующее воздействие железнодорожного транспорта как потребителя техники и материалов (второй из указанных выше путей) в достаточной степени подкреплено развитием товарообменных процессов (первый путь).

В противном случае после замедления темпов расширения сети железных дорог (которое неизбежно) и снижения спроса на материальные ресурсы для железнодорожного строительства в отраслях — поставщиках продукции для железнодорожного транспорта может наступить спад. Такая ситуация возникает, если сооружение новых железных дорог ориентировано в большей степени на государственно-стратегические нужды, а не на коммерческие интересы. Так произошло в России, где в последние два десятилетия XIX в. строительство железных дорог осуществлялось прежде всего за счет государственных средств²⁰. Это позволило обеспечить чрезвычайно высокие темпы расширения сети.

Но рано или поздно «железнодорожная горячка» должна была утихнуть, и в конце 1890-х годов темпы железнодорожного строительства стали снижаться²¹. При этом источники замещения сокращавшегося со стороны железнодорожного транспорта спроса в полной мере еще не сформировались. Отсутствие сбалансированности между первым и вторым путями воздействия железнодорожного транспорта на развитие экономики и искусственное стимулирование второго пути, не подкрепленное развитием первого, ведет к «перегреву» секторов, связанных с железнодорожным строительством, к «железнодорожной горячке», после неизбежного завершения которой наступают кризисные явления.

Внешним толчком к сокращению железнодорожных заказов стал мировой экономический кризис 1900—1903 гг. В ходе кризиса российская тяжелая промышленность, прежде всего вследствие спада железнодорожных заказов, сократила выпуск продукции на 10%, обанкротилось более 4 тыс. предприятий²².

Но стимулирующая роль развития железнодорожного транспорта, даже с учетом кризиса, оказалась велика. Во-первых, сокращение выпуска в тяжелой промышленности оказалось незначительным по сравнению с предшествующим ростом. Во-вторых, в ходе кризиса произошел перелив капитала в развитие легкой промышленности, которая увеличила выпуск на 22%, поэтому общего спада не было.

¹⁹ См.: Воронцов В. И. Экономика и капитализм. М.: Астрель, 2008. С. 815—817.

²⁰ Липидус Б. М. Указ. соч. С. 91.

²¹ Воронцов В. И. Указ. соч. С. 823.

²² Экономическая история мира: в 6 т. / Под общ. ред. М. В. Конотопова. Т. 3. М.: КНОРУС, 2008. С. 347—348.

Таким образом, экономический кризис в России в начале XX в. стал отнюдь не крахом проводившейся политики государственного стимулирования экономического развития посредством масштабного железнодорожного строительства, а механизмом оздоровления, ликвидации возникших в условиях «железнодорожной горячки» диспропорций. Это очень показательный пример действия рыночных механизмов эффективной обратной связи, обеспечивающих реакцию на диспропорции, возникающие в ходе экономического развития, и через кризис устраняющих эти диспропорции, создавая условия для возобновления роста с новым качеством²³.

Новый промышленный подъем, который начался в России лишь в 1909 г. (что связано с событиями русско-японской войны и революции 1905—1907 гг.), по своим движущим силам отличался от предыдущего. Основным фактором роста были уже не железнодорожные заказы, а общее развитие рыночного спроса, в том числе рост народного потребления.

В результате промышленного подъема, который продолжался до 1913 г. — кануна Первой мировой войны — Россия заняла четвертое место в мире по производству машин и величине национального дохода и третье — по величине национального богатства²⁴. Совершенно очевидно, что такие результаты не могли быть достигнуты без предшествующей модернизации конца XIX в., которую стимулировало беспрецедентное железнодорожное строительство, без наличия протяженной и эффективно функционирующей железнодорожной сети.

Таким образом, можно сделать вывод, что ускоренное развитие второго пути приводит лишь к временным диспропорциям, которые в рыночных условиях устраняются через механизмы обратной связи. Это объясняется тем, что транспорт, в отличие от других отраслей хозяйства, выступает необходимым условием всякого производства и всякой человеческой деятельности вообще. Поэтому развитие транспортной инфраструктуры, опережающее потребности ближайшей перспективы, как правило, востребуется в дальнейшем. Не случайно основоположник теории рыночной экономики А. Смит отмечал необходимость государственного участия в развитии транспортной инфраструктуры.

Согласно Смигу, «обязанностью... государства является основание и содержание таких общественных учреждений и таких общественных работ, которые, будучи, может быть, в самой высокой степени полезными для обширного общества в целом, не могут, однако, своей прибылью возместить расходы отдельного человека или небольшой группы людей; поэтому нельзя ожидать, чтобы частное лицо или небольшая группа частных лиц основывали и содержали их»²⁵. (К ним Смит относил «хорошие дороги, мосты, судоходные каналы, гавани»²⁶).

Гораздо хуже излишней «железнодорожной горячки» «железнодорожный застой», когда в течение длительного времени используются ранее созданные резервы провозной способности и не осуществляется их развитие под перспективные потребности в перевозках. В этом

²³ Мачерет Д. А. Транспортный срез экономики // Мир транспорта. 2009. № 4. С. 68.

²⁴ Экономическая история мира. Т. 3. С. 361.

²⁵ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2009. С. 675—676.

²⁶ Там же. С. 676.

случае железнодорожный транспорт из катализатора превращается в тормоз социально-экономического развития.

Итак, развитие железнодорожного транспорта было одним из ключевых факторов ускорения роста мировой экономики в XIX в. Влияние этого фактора в полной мере сохранилось и в первые годы XX в., когда до начала Первой мировой войны железнодорожное строительство росло очень высокими темпами, и не только в Европе, но и в других частях света.

В 1913 г. протяженность мировой железнодорожной сети превысила 1,1 млн км, а доля в суммарном мировом грузообороте составила 32,5%, в том числе во внутреннем сообщении — более 72%. За период с 1840 по 1913 г. при росте протяженности железнодорожной сети более чем в 122 раза мировое промышленное производство возросло в 20 раз, а мировая торговля — почти в 17 раз²⁷. Таким образом, железнодорожная инфраструктура развивалась опережающими темпами и именно благодаря этому смогла стать столь мощным катализатором экономического роста. На примере железнодорожного транспорта мы видим, что развитие транспортной системы не просто следует за ростом экономики, как отмечал Кинэ²⁸, а создает мощные стимулы для такого роста.

Для *первой фазы* развития железнодорожного транспорта, охватывающей период от появления первых железных дорог до максимального расширения мировой железнодорожной сети, характерно прежде всего *экстенсивное развитие отрасли*. Хотя, безусловно, в течение всего этого периода совершенствовались железнодорожная техника и технология перевозок, росла производительность ресурсов, улучшалось качество транспортного обслуживания, но главным содержанием развития сети железных дорог было ее *расширение*. И это вполне объяснимо: железнодорожный транспорт изначально обладал столь высоким запасом инновационности и эффективности по сравнению с гужевым, что главной задачей с точки зрения потребностей экономики было как можно скорее связать железнодорожной сетью максимальное число регионов, точек хозяйственной активности, что давало колоссальный эффект.

С макроэкономической точки зрения железнодорожный транспорт в первой фазе эволюции можно охарактеризовать как инновационного лидера экономического развития и роста капитализации. Он стимулировал все остальные отрасли экономики и социальную динамику (рост подвижности населения, урбанизацию, освоение новых регионов, изменение образа жизни), формирование единого экономического и социального пространства в рамках макрорегионов и мировой экономики на основе создания и расширения мировой железнодорожной сети.

После Первой мировой войны расширение продолжалось, но уже меньшими темпами. В 1920-е годы появились дороги, предназначенные специально для автотранспорта, а к 1960 г. общая протяженность автодорог в мире превысила 14 млн км, в том числе с твердым покрытием — 8 млн км, и в последующие годы продолжала увеличиваться²⁹. Быстрыми темпами развивался и другой новый вид транспорта — трубопроводный.

²⁷ Могилевкин И. М. Транспорт и коммуникации... С. 186—187.

²⁸ Quinet E. Op. cit. P. 7.

²⁹ Могилевкин И. М. Указ. соч. С. 226.

В то же время протяженность мировой железнодорожной сети, достигнув в 1930-х годах 1,3 млн км, сначала стабилизировалась на этом уровне, а в 1950—1960-е годы стала сокращаться и в настоящее время составляет менее 1 млн км, то есть меньше, чем столетие назад. При этом доля железнодорожного транспорта в мировом грузообороте уже к 1937 г. сократилась до 25,3% (в том числе во внутреннем сообщении — до 56,6 %), а к 1950 г. — до 20,6 % (во внутреннем сообщении — до 37,4 %)³⁰. В дальнейшем эта тенденция сохранилась.

Все это характеризует новую, *вторую* фазу развития железнодорожного транспорта. Экстенсивное развитие сменяется интенсивным. Основой интенсификации деятельности железнодорожного транспорта в середине XX в. стало внедрение технических инноваций — тепловозной и электрической тяги, новых типов грузовых вагонов, позволяющих кардинально повысить их грузоподъемность, новых систем сигнализации и связи. Совершенствовалась и технология перевозочного процесса.

Повышение эффективности деятельности железнодорожного транспорта наглядно видно на примере крупнейшей железнодорожной системы — североамериканской. Как следует из таблицы 1, за период с кануна Первой мировой войны («пик» первой фазы) до настоящего времени, то есть почти за столетие, производительность труда на железных дорогах США возросла в 62 раза, интенсивность использования инфраструктуры (грузонапряженность) — в 13,5 раза, вес поезда нетто, характеризующий уровень использования тягового подвижного состава, — более чем в 6 раз.

«Отступая на ряде позиций, жертвуя многими подъездными путями и ветвями... отдавая автомобилю многие перевозки, в особенности высокоценных, короткопробежных, скоропортящихся и других грузов, перевозимых по высоким железнодорожным тарифам, железные дороги закрепляли за собой перевозки основных массовых грузов, приспособлявая к ним массовый, укрупненный характер своих транспортных

Т а б л и ц а 1

Интенсификация работы железных дорог США (I класса)

Год	Производительность труда		Грузонапряженность		Вес грузового поезда нетто	
	млн т·км/ человек	темп роста к базовому году, раз	млн т·км/ км экспл. длины	темп роста к базовому году, раз	т	темп роста к базовому году, раз
1913	0,25 ^а	1,0	1,26	1,0	474	1,0
1938	0,6 ^б	2,4	1,19	0,94	689	1,45
1956	0,9 ^а	3,6	2,78	2,2	1288	2,7
1970	2,0	8,0	3,53	2,8	—	—
1980	3,1	12,4	5,06	4,0	—	—
1990	7,0	28,0	7,83	6,2	2536 ^г	5,35
1995	10,2	40,8	10,94	8,7	2603	5,5
2000	12,7	50,8	13,40	10,6	2652	5,6
2005	15,3	61,2	16,06	12,7	2826	6,0
2007	15,5	62,0	17,01	13,5	2970	6,3

^а 1910 г.; ^б 1939 г.; ^а 1955 г.; ^г 1991 г.

Источники: Хачатуров Т. С. Экономика транспорта. М.: Изд-во Академии наук СССР, 1959; Railroad Facts, 2002; Railroad Facts, 2008; расчеты авторов.

³⁰ Могилевкин И. М. Указ. соч. С. 187.

средств и обеспечивая тем самым такую низкую себестоимость перевозки, которая была недостижима для автомобильного... транспорта»³¹.

Благодаря интенсификации деятельности и оптимизации себестоимости перевозок на этой основе, доход на 1 коммерческий тонно-километр (характеризующий тарифную нагрузку на грузовладельцев) на железных дорогах США только за период с 1929 по 1980 г. в сопоставимых ценах снизился в 2,2 раза. А доход на 1 перевезенную тонну за этот период был сокращен более чем на 16% при увеличении средней дальности перевозки в 1,85 раза. Это означает, что производители получили возможность транспортировать свои товары почти вдвое дальше с реально меньшими затратами.

В 1990-е годы и в начале XXI в. в условиях особенно высоких темпов интенсификации деятельности доход на 1 коммерческий тонно-километр (за период с 1993 по 2003 г.) снизился даже в текущих ценах на 9,5%, а в сопоставимых ценах его снижение составило почти 25%³². Макроэкономическое значение столь существенного удешевления транспортировки товаров очевидно.

Следует отметить, что тенденция интенсификации деятельности была характерна и для другой крупнейшей железнодорожной системы мира — российской. В период второй фазы эволюции железнодорожного транспорта российские железные дороги в основном функционировали в рамках централизованной плановой экономики СССР. Как видно из таблицы 2, в этот период было достигнуто многократное повышение интенсивности использования трудовых ресурсов, инфраструктуры и подвижного состава. При этом если рост грузонапряженности на железных дорогах СССР был значительно выше, чем в США, рост веса поезда — сопоставимым, то динамика производительности труда превышала американскую лишь до 1970 г., а к 1980 г. наметилось отставание, которое затем стало существенным.

Т а б л и ц а 2

Интенсификация работы российских (советских) железных дорог					
Год	Темп роста основных показателей работы к базовому году, раз				
	Производительность труда	Грузонапряженность	Вес грузового поезда брутто	Среднесуточный пробег локомотива в грузовом движении	Среднесуточный пробег грузового вагона
1913	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
1928	1,04	1,15	1,4	1,15	1,2
1940	2,8	4,1	2,3	2,2	1,9
1950	2,9	4,9	2,5	2,1	2,0
1960	6,0	14,5*	3,7	3,1	3,2
1970	9,9	17,5	4,5	3,8	3,5
1980	12,2	23,0	4,9	3,6	3,2
1988	15,8	25,4	5,4	3,6	3,4

* 1965 г.

Источники: Статистические данные о работе железнодорожного транспорта, расчеты авторов.

³¹ Хачатуров Т. С. Указ. соч. С. 153.

³² Railroad Facts, 2002 (Обзор работы железных дорог США за 2001 г.); Railroad Facts, 2008 (Обзор работы железных дорог США за 2007 г.).

Показательно также, что улучшение использования подвижного состава по времени (рост среднесуточного пробега грузовых вагонов и локомотивов), происходившее до 1960 г. высокими темпами, затем резко замедлилось, а после 1970 г. уступило место негативной тенденции с попытками стабилизировать ситуацию. Такой спад стал следствием исчерпания возможностей командно-административных методов, господствовавших в советской экономике, которое проявилось, естественно, и на железнодорожном транспорте.

Нагляднее всего это отразилось на динамике себестоимости перевозок. Если за период с 1950 по 1960 г., во время бурного внедрения технических и технологических инноваций, прежде всего новых видов тяги, себестоимость грузовых перевозок на железных дорогах СССР снизилась почти в 1,8 раза, за следующее десятилетие — лишь на 15%, то к середине 1980-х годов она возросла более чем на треть³³.

В 1988 г. был достигнут максимальный уровень объемных показателей советских железных дорог, после чего в условиях общего кризиса советской экономики и последующего перехода к рыночным отношениям на постсоветском пространстве они резко сократились. Претерпели существенное изменение и все другие показатели деятельности³⁴. С точки зрения рассматриваемой нами проблематики, важен вывод о том, что тенденция интенсификации и повышения эффективности деятельности железнодорожного транспорта во второй фазе его эволюции проявлялась в странах с *различными* моделями экономического устройства, что свидетельствует об *объективном, закономерном* характере этой тенденции.

Опираясь на интенсификацию, повышение собственной эффективности и технико-экономические преимущества в значительных сегментах транспортного рынка, железнодорожный транспорт сохранял на этом рынке в XX в. ключевые позиции. Его удельный вес в мировом грузообороте в начале нынешнего столетия оценивается в 12%, а автомобильного — 10,3%³⁵.

Таким образом, во *второй* фазе эволюции железнодорожный транспорт поддерживал устойчивое экономическое развитие и обеспечивал условия для роста макроэкономической эффективности на основе интенсификации собственного развития, повышения производительности использования ресурсов и удешевления перевозок.

Прогрессивные изменения, происходившие в технике, технологии и экономике железнодорожного транспорта во второй фазе, стали основой для постепенного вызревания новой, *третьей* фазы развития отрасли.

³³ Транспорт Страны Советов: Итоги за 70 лет и перспективы развития / Под ред. И. В. Белова. М.: Транспорт, 1987. С. 65.

³⁴ Подробное рассмотрение этой темы выходит за рамки данной статьи. Подробнее см.: Липидус Б. М. Железнодорожный бизнес. Как встать на главный путь; Мачерет Д. А. Транспортный срез экономики; Липидус Б. М. Экономические проблемы управления железнодорожным транспортом России в период становления рыночных отношений (системный анализ). М.: Изд-во МГУ, 2000; Аксененко Н. Е., Липидус Б. М., Мишарин А. С. Железные дороги России: от реформы к реформе. М.: Транспорт, 2001; Мачерет Д. А. Экономические методы управления производственными ресурсами и работой железнодорожного транспорта. М.: МИИТ, 2000.

³⁵ Могилевкин И. М. Глобальная инфраструктура: механизм движения в будущее. М.: Магистр, 2010. С. 82.

Современный этап развития отрасли

Ключевым моментом перехода к третьей фазе следует считать *специализацию* железных дорог. Она обеспечивает, с одной стороны, кардинальный рост скорости движения в соответствии с потребностями пассажиров (развитие скоростного и высокоскоростного пассажирского сообщения), а с другой — рост провозной способности для обеспечения массовых грузовых перевозок с минимальной себестоимостью (развитие тяжеловесного грузового движения).

Соответственно возникли и стали расширяться как сеть высокоскоростных железнодорожных магистралей, так и сеть линий для тяжеловесного движения. Таким образом, если первая фаза характеризовалась созданием и расширением универсальной железнодорожной сети, то третья фаза — созданием и расширением специализированных железнодорожных сетей. Первая в мире *высокоскоростная магистраль* (ВСМ) была построена в Японии в 1964 г. К началу XXI в. общая протяженность ВСМ в мире составила 6 тыс. км, а длина сети, по которой осуществляется движение высокоскоростных поездов, — 15 тыс. км³⁶. В новом столетии строительство ВСМ ускорилося.

Еще одним важным фактором стало развитие интермодальных (контейнерных и контрейлерных) перевозок, благодаря чему железнодорожный транспорт смог эффективно как конкурировать, так и кооперироваться с автомобильным и другими видами транспорта. Это позволило железным дорогам к началу XXI в. обрести «второе дыхание». Такое развитие стало результатом не только технико-технологических, но и экономических, институциональных изменений. В конце XX в. во всем мире происходило реформирование железнодорожного транспорта, что способствовало развитию рыночных механизмов в отрасли, росту ее эффективности и конкурентоспособности³⁷.

Результатом всех перечисленных изменений стало повышение конкурентоспособности железных дорог на транспортном рынке на новой технико-технологической и экономической основе. Проиллюстрируем это на примере железных дорог Северной Америки. К началу 1980-х годов доля грузооборота железнодорожного транспорта в общем грузообороте транспортной системы США снизилась почти до 30%. После дерегулирования американских железных дорог (принятия закона Стэггера в 1981 г.), повышения их производительности и качества обслуживания клиентов на основе технических и технологических инноваций, к началу XXI в. их доля приблизилась к 40%, а вскоре превысила этот уровень³⁸.

³⁶ Сотников Е. А. История и перспективы мирового и российского железнодорожного транспорта. С. 27–28.

³⁷ Тема реформирования железных дорог сама по себе чрезвычайно емкая и сложная, что выводит ее детальное рассмотрение за рамки настоящей статьи. Подробнее см.: Липидус Б. М. Железнодорожный бизнес. Как встать на главный путь; Липидус Б. М. Экономические проблемы управления железнодорожным транспортом России в период становления рыночных отношений (системный анализ); Аксененко Н. Е., Липидус Б. М., Мишарин А. С. Железные дороги России: от реформы к реформе; Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте с комментариями / Сост. и авт. коммент. А. С. Мишарин, А. В. Шаронов, Б. М. Липидус, П. К. Чичагов, Н. М. Бурносов, Д. А. Мачерет. М.: МЦФЭР, 2001.

³⁸ Railroad Facts, 2008.

В Западной Европе повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта стимулируется государствами, в том числе в связи с борьбой за экологически чистый транспорт. Динамично развивается железнодорожная инфраструктура в Китае. В частности, там реализуется государственная программа формирования к 2020 г. сети высокоскоростных сообщений общей протяженностью 13 тыс. км. Общий бюджет программы составляет 300 млрд долл.

Глобальный экономический кризис усилил интерес многих государств к развитию железнодорожного транспорта в качестве инструмента преодоления кризиса и обеспечения устойчивого посткризисного развития. Например, во Франции в рамках пакета мероприятий по стимулированию национальной экономики предусмотрено до 2020 г. сооружение около 2 тыс. км высокоскоростных линий. Значительные инвестиции в развитие железных дорог запланированы в США, Испании, Южной Корее и других странах.

Таким образом, на третьей фазе эволюции, переход к которой завершается, железнодорожный транспорт возвращается к роли *лидера* и *стимулирующего фактора* инновационного экономического развития на основе сочетания интенсификации и производительности деятельности с созданием и расширением новых типов железнодорожных линий (для высокоскоростного пассажирского и тяжеловесного грузового движения). Тем самым создаются предпосылки для восстановления ведущей макроэкономической роли железных дорог, которую они играли в XIX в., но на новой технической и технологической базе.

Итак, на первой фазе своей эволюции («тезис») железнодорожный транспорт играет роль макроэкономического лидера на основе изначального «запаса» инновационности и динамичного расширения сети железных дорог (экстенсивного развития). «Антитезис» — вторая фаза, в ходе которой железнодорожный транспорт с позиций лидера переходит в разряд «традиционных», «обеспечивающих» отраслей, не возглавляющих, а поддерживающих макроэкономическое развитие, и напряженно отстаивает (частично теряя) свои рыночные позиции на основе интенсификации деятельности и роста эффективности. Наконец, «синтез» — третья фаза — возобновление расширения железнодорожной сети на новой технической и технологической основе, рост макроэкономической роли железных дорог.

Есть все основания полагать, что под знаком «ренессанса» железнодорожного транспорта пройдет если не все XXI столетие, то, во всяком случае, его первая половина. В таких условиях будущее отрасли — за реализацией инновационных транспортных продуктов, техники, технологий и процессов управления, позволяющих открыть новые возможности для:

- роста эффективности производства, обмена и потребления товаров и услуг;
- выравнивания и гармонизации развития различных регионов мира;
- решения демографических проблем и смягчения диспропорций в размещении и уровне жизни населения, в том числе на основе кардинального повышения пространственной мобильности;
- решения экологических проблем и минимизации рисков для здоровья и безопасности людей;

— минимизации энергозатрат на единицу перевозок и сохранения невозвратимых источников энергии.

При этом необходимо в полной мере использовать такие конкурентные преимущества железнодорожного транспорта, как высокую экологичность и низкие издержки. Все инновационные решения в сфере железнодорожного транспорта должны соответствовать главным направлениям развития: *снижению себестоимости и росту скорости перевозок*.

В макроэкономическом контексте следует отметить и влияние *макроэкономической конъюнктуры* на железнодорожный транспорт. Этой проблеме посвящен ряд специальных исследований³⁹. Поэтому кратко затронем лишь некоторые моменты.

Объем грузовых железнодорожных перевозок, в силу тесной зависимости от уровня промышленного производства, *служит одним из наиболее достоверных, объективных индикаторов состояния российской экономики*⁴⁰. Он характеризует уровень объемов производства и сбыта в натуральном измерении как в целом по экономике страны, так и по отдельным товарам, отраслям и регионам, причем ежедневно. Без преувеличения можно сказать, что другого такого оперативного индикатора экономической конъюнктуры нет, так как статистические данные об объемах промышленного производства становятся известны лишь к середине месяца, следующего за отчетным.

Это очень наглядно проявилось в ходе глобального экономического кризиса. Уже в октябре 2008 г. падение отправления грузов и грузооборота на железнодорожном транспорте показало, что мировой кризис не обошел российскую экономику, хотя статистика промышленного производства за этот месяц еще показывала прирост к соответствующему периоду предыдущего года⁴¹. Таким образом, показатели работы железнодорожного транспорта оказались очень чутким макроэкономическим «барометром». А уже в конце февраля 2009 г. детальный анализ отправления грузов железнодорожным транспортом позволил сделать впоследствии подтвердившийся вывод о том, что российская экономика если еще не прошла низшую точку кризиса, то приближается к ней, а в отдельных сегментах уже происходит некоторое оживление⁴².

Динамику отправления грузов железнодорожным транспортом можно использовать не только для оперативного, но и для долгосрочного анализа макроэкономической ситуации. На основе анализа годовых темпов прироста среднесуточной погрузки удалось четко выделить фазы изменения макроэкономической ситуации в нашей стране на протяжении последних 50 лет, не прибегая к процедуре «очистки» стоимостных макроэкономических показателей от ценового фактора, что применительно к исследованию советской экономики весьма проблематично⁴³.

³⁹ См., в частности: Мачерет Д. А. Транспортный срез экономики; Мачерет Д. А. Эволюционная и конъюнктурная составляющие транспортной динамики // Мир транспорта. 2006. № 1. С. 4–11; Мачерет Д. А., Рышков А. В., Белоглазов А. Ю. Работа российских железных дорог — важный индикатор и инструмент преодоления экономического кризиса в стране // Экономика железных дорог. 2009. № 4. С. 10–16; Мачерет Д. А., Рышков А. В., Белоглазов А. Ю. Двенадцать месяцев кризиса: влияние на транспортную систему страны // Экономика железных дорог. 2010. № 3. С. 11–24; Мачерет Д. А. Экономический кризис и транспорт // Мир транспорта. 2010. № 2. С. 4–13.

⁴⁰ Мачерет Д. А. и др. Работа российских железных дорог... С. 10–16.

⁴¹ Мачерет Д. А. и др. Двенадцать месяцев кризиса... С. 11–24.

⁴² Мачерет Д. А. и др. Работа российских железных дорог... С. 10–16.

⁴³ Мачерет Д. А. Транспортный срез экономики.

Существенно влияют изменения в экономической ситуации на направления товаропотоков, которые определяются, прежде всего, соотношением цен каждого товара в различных регионах. Эти соотношения подвержены динамичным изменениям, вызывая и изменение товаропотоков. При этом на отдельных участках железных дорог возникают предельные уровни заполнения пропускной способности, приводящие к снижению эффективности транспортного процесса (росту себестоимости перевозок, замедлению доставки товаров) и неполному удовлетворению спроса.

Из этого следует, что устойчивая работа транспорта требует формирования и поддержания *инфраструктурных резервов*, достаточных для сглаживания заранее непредсказуемых колебаний спроса на перевозки под воздействием ценовых факторов. В случае невозможности полностью удовлетворить «пиковый» спрос из-за инфраструктурных ограничений транспорту не удастся в полной мере участвовать в создании добавленной стоимости товаров.

При этом макроэкономические потери будут существенно выше, чем потери доходов транспорта. Следовательно, создание и поддержание инфраструктурных резервов становится *макроэкономической* задачей, которая должна решаться с участием государства (в рамках бюджетной и налоговой политики) с привлечением средств всех непосредственно заинтересованных экономических субъектов, то есть на основе государственно-частного партнерства.

В российской экономике для решения указанной задачи необходимо *снять ограничения на привлечение частного капитала в развитие существующей железнодорожной инфраструктуры*. При оценке макроэкономической эффективности таких проектов целесообразно учитывать ряд методических рекомендаций и подходов⁴⁴.

В то же время поддержание резервов пропускной способности на оптимальном с макроэкономической точки зрения уровне не может полностью исключить возможность «перегрузки» железнодорожной инфраструктуры. Поэтому его необходимо дополнить совершенствованием механизмов тарифного регулирования, чтобы инфраструктурная составляющая железнодорожных тарифов адекватно отражала ограниченную пропускную способность. Лучшим решением при этом, как отмечает А. Уолтерс, является ценообразование, которое обеспечило бы получение результатов, близких к результатам функционирования частной конкурентной транспортной системы⁴⁵.

Последовательная реализация экономически эффективных продуктовых, технико-технологических и управленческих инноваций позволит сделать третью фазу эволюции железнодорожного транспорта не менее значимой для социально-экономического прогресса, чем была первая фаза его эволюции в XIX в.

⁴⁴ Руководящие положения, касающиеся анализа социально-экономических затрат и выгод для оценки проектов в области транспортной инфраструктуры / ООН. Нью-Йорк; Женева, 2003; Grant-Muller S. M., Mackie P. J., Nellthorpe J., Pearman A. D. Economic Appraisal of European Transport Projects the State-of-the-art Revisited // Transport Reviews. 2001. Vol. 21, No 2. P. 237–261; Методическое обеспечение рыночных механизмов экономического управления на железнодорожном транспорте / Под общ. ред. Б. М. Липидуса, Д. А. Мачерета. М.: МЦФЭР, 2007.

⁴⁵ Уолтерс А. А. Чрезмерное потребление («перегрузка») // The New Palgrave. Экономическая теория. С. 157–166.

О МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛЕЙ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации, доктор экономических наук В. А. Зубков курирует агропромышленный, лесной и рыбохозяйственный комплексы. Редакция обратилась к Виктору Алексеевичу с просьбой прокомментировать итоги работы этих отраслей в 2010 году.

— Какие меры предприняло Правительство для преодоления кризиса?

Прежде всего, замечу, что прошлый год страна прожила в режиме уже посткризисного развития. Были, правда, природные и климатические осложнения, серьезно повлиявшие именно на сельское хозяйство и лесной комплекс. Но в целом, как и прежде, агропромышленный сектор России остается зоной экономической эффективности.

Безусловно, это стало возможно благодаря комплексным мерам поддержки сельского хозяйства со стороны Правительства — в том числе и финансовым. Всего с 2006 г. — начала реализации Национального проекта по поддержке АПК (переросшего в 2008 г. в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия) — в отрасль в том или ином виде было направлено более 440 млрд руб. Необходимо помнить, что агросектор не способен дать сиюминутных результатов: в растениеводстве они проявляются на второй-третий год, в птицеводстве и свиноводстве — на третий-пятый год, при производстве молока и говядины — на восьмой-десятый год.

Тем не менее «подушка безопасности», имея в виду системную государственную поддержку, позволила сельскому хозяйству в тяжелый кризисный 2009 г. стать одним из немногих секторов экономики, который продемонстрировал устойчивость и возможности роста: прирост объемов производства составил 1,2% по сравнению с 2008 г.

В рамках антикризисных мер в 2009 г. Правительство выделило сельскому хозяйству дополнительно 62 млрд руб. Из этой суммы 17 млрд руб. составили субсидии на уплату процентов по кредитам, 45 млрд руб. направлено на увеличение уставных капиталов специализированных финансовых институтов развития отрасли — ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг». Пролонгированы кредиты с субсидированием процентной ставки, то есть срок возврата кредита продлен с 8 до 11 лет. В целом размер субсидируемой ставки по кредитам повышен до 80%, а для молочного и мясного животноводства — до 100%. Увеличен до 15 лет срок лизинга техники и оборудования, продлены на 12 месяцев сроки первоначальных лизинговых платежей ОАО «Росагролизинг».

Аномальная жара прошедшего лета в основных зерновых регионах страны привела к сокращению валового сбора зерновых и технических культур. Но с учетом запасов интервенционного фонда положительный баланс зерновых обеспечен (зерно нового урожая — 60,9 млн т, интервенционный фонд — 9,6 млн т). Кроме того, получен рекордный урожай риса — 1,1 млн т.

Поддержка региональных программ развития животноводства позволила в 2010 г. увеличить производство мяса птицы на 11% и свинины на 7%.

Объемы производства молока удалось удержать на уровне 2009 г. — 32 млн т. Ценовую ситуацию помогла стабилизировать достигнутая договоренность общественных объединений сельхозпроизводителей с участниками рынка о повышении в 2010 г. закупочных цен на сырье. Соглашение подписали более половины участников молочного рынка в 46 регионах.

Еще одним важным достижением стало увеличение инвестиций в животноводство. В России в настоящее время реализуются проекты по производству и переработке говядины, свинины и птицы уровня передовых мировых стандартов: Евродон (Ростов-на-Дону), Мираторг (проекты в 15 регионах), Зерос (Липецк), Белгранкорм (Белгород).

— Вы уже коснулись темы «жаркое лето 2010-го». Честно говоря, все готовились к худшим результатам сельскохозяйственного года. Что предпринимало в этой ситуации государство?

Действительно, от засухи пострадали 25 тыс. сельскохозяйственных предприятий в 43 регионах. Погибли сельскохозяйственные культуры на площади более 13 млн га, — это 30% посевных площадей зерновых культур в России. Прямой ущерб превысил 41 млрд руб. Как следствие, объем сельскохозяйственного производства сократился на 9—10%.

Чтобы преодолеть последствия засухи, правительство с августа 2010 г. выделило 25 млрд руб. в форме кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации для поддержки пострадавших хозяйств (на закупку кормов, семян, удобрений и горюче-смазочных материалов) и 10 млрд руб. в форме дотаций на возмещение прямых потерь от гибели урожая. В I квартале 2011 г. на закупку кормов планируется направить 5 млрд руб. в регионы, которые, по итогам 2010 г., сохранили поголовье крупного рогатого скота. Эти меры позволят обеспечить финансовую устойчивость сельхозпроизводителей — дадут возможность расплатиться с банками и взять новые кредиты.

Правительство ввело временный запрет на экспорт зерна до 1 июля 2011 г. Если бы не эта оперативная мера, 15 млн тонн зерна уже было бы вывезено из страны, что серьезно осложнило бы ситуацию на внутреннем рынке продовольствия.

Также временно, до 1 июля 2011 г., снижены железнодорожные тарифы на перевозку зерна и продуктов его переработки из Северо-Кавказского, Южного и Сибирского федеральных округов в Центральные регионы и Поволжье — туда, где засуха нанесла наибольший ущерб.

— С августа 2010 г. ускорился рост цен на продовольственные товары. С чем это связано и какие меры принимает Правительство?

Снижение валового сбора зерновых вызвало рост цен до 7—7,5 тыс. руб. за тонну. Урожай овощей в 2010 г. был меньше на 9%, сбор картофеля снизился на 32%. Именно эти причины вызвали рост цен на продовольствие — за прошлый год оно подорожало на 12,9%.

Государство серьезно озабочено данной проблемой и принимает все возможные меры для стабилизации ситуации на рынке. При этом старается соблюдать баланс интересов как потребителей, так и производителей продовольственной продукции.

Осенью прошлого года по поручению президента была создана Правительственная комиссия по мониторингу и оперативному реагированию на изменение конъюнктуры продовольственных рынков, что позволяет более эффективно решать текущие вопросы. Также необходимые решения принимаются в рамках работы Подкомиссии по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию, защитным мерам во внешней торговле Правительства Российской Федерации.

На зерновом рынке, базовом для формирования цен на общем рынке продовольствия, за три недели января цены на зерно в целом стабилизировались: снижение стоимости пшеницы различных категорий составило 0,3–0,5%. Во многом это обусловлено решением председателя правительства В. В. Путина о реализации зерна интервенционного фонда, предусматривающим два механизма. Во-первых, реализация фуража по цене закупки в соответствии с заявками регионов без проведения биржевых торгов. А во-вторых, зерно продается на биржевых торгах со стартовой ценой 6 тыс. руб. за тонну. Торги будут проходить еженедельно с февраля по июнь включительно. Это позволит сформировать сбалансированные ценовые ориентиры на рынке и создать дополнительные товарные объемы зерна для потребителей.

В качестве дополнительной меры стабилизации зернового рынка введена временная отмена ввозной пошлины на фураж (ячмень, овес, кукуруза, пшеница, рожь). Ранее уже были обнулены импортные пошлины на картофель и гречку. Подобные шаги способствуют привлечению на внутренний рынок дополнительных объемов этих товаров, поддержанию ценовой стабильности в стране.

При этом необходимо понимать, что принимаемые меры носят временный характер и ни в коем случае не должны служить сигналом сельхозпроизводителям для сокращения объемов производства аналогичной отечественной продукции.

Эффективной мерой по сдерживанию цен на рынке должно стать развитие конкуренции, причем не только со стороны предложения, но и со стороны торговли. В соответствии с Постановлением Правительства России от 15 июля 2010 г. о предельно допустимых розничных ценах осуществляется их постоянный мониторинг. С августа уже было возбуждено более 500 дел в связи с нарушением антимонопольного законодательства на рынке муки, хлеба, масла сливочного и подсолнечного, молока, яиц, гречневой крупы, соли.

— Эксперты говорят о возможности новых волн кризиса. Насколько это справедливо для сельского хозяйства?

Говоря о возможности новых волн кризиса, необходимо понимать, что мы живем не в безвоздушном пространстве. Российская экономика, в том числе и сельское хозяйство, в значительной степени зависит от мировой экономики, от международной конъюнктуры рынка. Задача государства — сгладить возможные негативные финансовые и экономические последствия такого влияния. Для

этого используются как срочные меры поддержки агробизнеса, так и долгосрочные.

Продукция АПК всегда востребована. При этом есть предельная розничная цена, обусловленная возможностями потребительского спроса. Меры же правительства в социальной сфере — увеличение пенсий, зарплат бюджетников и т. д. — создают предпосылки для его поддержания.

Поэтому основная задача отрасли в настоящее время — обеспечить рынок товарами. Для этого необходимо сформировать основу будущего урожая, обеспечить эффективный весенний сев. Для увеличения площадей ярового сева из федерального бюджета будет дополнительно выделено по 1 млрд руб. на закупку семян и средств химизации соответственно. В 2011 г. сохранятся скидки на отдельные виды горюче-смазочных материалов, минеральные удобрения.

Всего на мероприятия по реализации Государственной программы развития сельского хозяйства в 2011 г. будет выделено 125 млрд руб. Примерно столько же планируется направить в 2012 и 2013 гг.

В 2011 г. урожай зерновых прогнозируется на уровне 85 млн тонн. Это позволит обеспечить внутренний спрос и сохранить стабильность цен на базовые продукты питания.

Масштабные погодные аномалии 2010 г. напомнили о необходимости модернизировать систему страхования в сельском хозяйстве. В настоящее время работа над соответствующим законопроектом практически завершена, надеемся на его принятие до лета текущего года. Законопроектом определены основные параметры государственного финансирования агрострахования, оптимальные условия договора производителя сельскохозяйственной продукции со страховыми компаниями, единые механизмы оценки ущерба, а также ряд других позиций.

Государственные приоритеты развития отечественной экономики ориентированы на эффективное ресурсосберегающее производство. Это потребует коренной модернизации объектов производства и переработки сельхозпродукции. Особое внимание будет уделено формированию современной транспортной и логистической инфраструктуры, созданию экспортных «коридоров». Потребуется серьезная работа по внедрению инноваций, развитию генетической базы в животноводстве и семеноводстве. Будет воссоздана система мелиорации и орошения земель. Практика показала, что производители, которые применяли мелиорацию в регионах, подвергшихся засухе, избежали убытков, а в благополучных регионах в разы увеличили урожайность.

— Какие меры принимаются для обеспечения социального благополучия жителей села?

Уровень жизни в деревне должен быть сопоставимым с городским. Необходимо сделать ее привлекательной для образованной и талантливой молодежи, хороших специалистов.

Повышению качества жизни сельского населения государство придает большое значение. В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции реализуется Федеральная целевая программа «Социальное

развитие села», рассчитанная до 2012 г. На ее финансирование только в 2011 г. будет направлено 7,7 млрд руб.

Речь идет об улучшении жилищных условий граждан, развитии сети общеобразовательных учреждений, газификации, электрификации и водоснабжении сельских населенных пунктов. Поставлены задачи оснастить учреждения здравоохранения на селе мобильной техникой и медицинским оборудованием, развивать материальную базу учреждений культуры.

Только за девять месяцев 2010 г. было введено в строй 777 тыс. кв. метров жилья, в том числе для молодых семей — 382 тыс. Построены и оборудованы современные общеобразовательные школы на 1,9 тыс. мест. В рамках реализации мероприятий по инженерному обустройству села построено более 1,5 тыс. км распределительных газовых сетей, 471 км локальных водопроводов, 399 км линий электропередачи.

Безусловно, этого еще недостаточно, но правительство постоянно ищет новые пути решения задачи. Так, Росагролизинг, занимающийся поставками сельскохозяйственной техники для села, теперь в процессе оборудования семейных ферм будет строить новые жилые дома для фермеров, прежде всего молодых. А это очень серьезная помощь малому бизнесу.

— Но молодежь хочет жить в современных домах. Как решается этот вопрос?

Все новые дома в селах — современные, построены с учетом новейших ресурсосберегающих технологий, что делает проживание в них одинаково комфортным и зимой, и летом.

Производство деревянных домов заводского изготовления, спроектированных и построенных с учетом специфических погодных условий России, в 2010 г. по сравнению с 2009 г. возросло в 1,5 раза. При их разработке учитывался опыт канадских проектировщиков и строителей, поскольку погодные и климатические условия Канады и России весьма близки. Дома оборудованы пластиковыми стеклопакетами, в санузлах устанавливается современное сантехническое оборудование. Монтируются индивидуальные системы отопления с газовым котлом, горячим и холодным водоснабжением.

В настоящее время отечественные лесопромышленники приступили к реализации 15 проектов по созданию мощностей для производства комплектов деревянных домов (или деревянных конструктивных материалов для них). Общий объем инвестиций составляет около 30 млрд руб., объем потребления лесоматериалов — 6,5 млн куб. м.

В 2009 г. введены в эксплуатацию (в рамках приоритетных инвестиционных проектов) два производства конструктивных компонентов деревянного домостроения в Алтайском крае и Республике Коми. Общий объем инвестиций составил 839 млн руб., объем потребляемых лесоматериалов — 300 тыс. куб. м.

В Тверской области в 2010 г. реализован проект «Современные технологии обработки древесины», предусматривающий выпуск бруса в объеме 200 тыс. куб. м в год.

Работа идет полным ходом, хотя, безусловно, сделать предстоит еще многое.

— За рубежом фермеры производят основную часть сельскохозяйственной продукции, а в России они не стали реальной производительной силой. Почему?

Не соглашусь с таким утверждением. Отечественному фермерскому движению уже больше 20 лет. За это время в стране сформировался фермерский сектор как уклад аграрной отрасли и особый слой российского крестьянства. Скажу больше — это один из наиболее важных экономических и социальных результатов преобразований на селе двух последних десятилетий.

В настоящее время общая численность только официальных фермеров вместе с индивидуальными предпринимателями составляет свыше 300 тыс. хозяйств. Личные же подсобные хозяйства имеют практически все жители села. В целом в фермерском секторе сегодня занято 1,5 млн человек.

Площадь земли, обрабатываемой фермерами, ежегодно увеличивается. В настоящее время фермерский клин составляет 20% всей посевной площади сельскохозяйственных культур в России. Увеличивается и средний размер земельного участка крестьянского хозяйства. Такая тенденция особенно ярко проявилась в последнее десятилетие. Это веское свидетельство поступательного развития малых форм хозяйствования, так как земля — основа аграрного производства. По оценке же Россельхозбанка, фермеры — наиболее надежные заемщики, а этот факт говорит о стабильности малого бизнеса на селе.

Фермерский сектор не просто составная часть отечественного АПК, но и его наиболее динамично развивающийся элемент. Ежегодно фермеры наращивают производство важнейших видов сельскохозяйственной продукции. Сегодня они дают нашей экономике половину всей отечественной мясной продукции, 46% зерна, 52% подсолнечника, 65% молока, 93% российского картофеля и 87% овощей.

Однако ресурс фермерского уклада действительно используется пока далеко не в полной мере. В сельском хозяйстве еще много нерешенных вопросов: для большинства крестьян оформить правоустанавливающие документы на землю до сих пор сложно, сохраняется техническая и технологическая отсталость фермерских хозяйств. К тому же весьма затруднен доступ к рынкам для сельскохозяйственной продукции — и особенно остро данная проблема стоит перед фермерами, личными подсобными хозяйствами и другими малыми формами на селе. Правительство и региональные власти за последние годы приняли системные меры по поддержке малого агробизнеса, в том числе в виде различных кредитных программ, субсидий, введения льготных условий поставки техники по лизингу. Важной составляющей рентабельной работы фермеров являются цены как на ресурсы (минеральные удобрения и горюче-смазочные материалы), так и на продукцию сельхозпроизводства (зерно и молоко). Государство эти вопросы держит под постоянным контролем.

Но указанные меры направлены на стимулирование производства. Однако произвести продукцию мало — ее необходимо реализовать. Новый закон о торговле устанавливает предельные сроки оплаты за продовольственные товары в зависимости от срока их годности; введен

запрет на возврат непроданных товаров. Размер бонусов теперь ограничен 10%. Кроме того, торговые наценки не взимаются за социально значимые товары. При таких условиях у сельхозпроизводителей гораздо больше возможностей обеспечить сбыт своей продукции по справедливой цене.

Но основная ставка в продвижении сельскохозяйственных товаров для фермерства делается на кооперацию. Кооперативная система первичной переработки и реализации продукции, в том числе на фермерских рынках и ярмарках, позволяет производителям не зависеть от переработчиков-монополистов и ценовых колебаний на рынке.

Правительство рассматривает фермеров как основу среднего класса на селе, представителей реального малого и среднего бизнеса, залог социальной стабильности российской деревни. А потому продолжит принимать системные меры для становления и укрепления фермерского уклада.

Все, что требуется от государства, будет непременно сделано. Но многое зависит и от самих аграриев. Необходимо повышать рентабельность производства, качество и товарность продукции — она должна быть востребована на рынке. Только общими усилиями можно обеспечить финансовую стабильность сельхозпроизводителей в долгосрочной перспективе.

— Предыдущий год нанес серьезный удар по лесному комплексу. Каковы масштабы бедствия и какие меры приняты для развития отрасли?

Масштабы климатической аномалии и ее последствия для лесного комплекса были действительно значительными. В 2010 г. в лесах Российской Федерации возникло более 33 тыс. лесных пожаров на площади свыше 2 млн га. Верховые пожары охватили 195,6 тыс. га. Центральному, Приволжскому и Уральскому федеральным округам нанесен значительный ущерб — пострадали населенные пункты, погибли люди.

Для борьбы с пожарами на территории 20 субъектов Российской Федерации вводился режим чрезвычайной ситуации. Особый противопожарный режим по условиям погоды был объявлен в 56 субъектах Российской Федерации. В регионы, где обстановка была наиболее сложной: Нижегородская, Рязанская, Московская, Свердловская области, Республика Коми, Пермский край — были направлены более 600 профессиональных руководителей и специалистов тушения лесных пожаров. Причиной распространения пожаров на столь значительной площади была климатическая аномалия, а также недостаточная степень готовности органов государственной власти и местного самоуправления, отвечающих за обеспечение пожарной безопасности в лесах и населенных пунктах.

Уже во второй половине 2010 г. были приняты важные решения для повышения эффективности управления лесным комплексом Российской Федерации. Рослесхозу придан новый статус: теперь он напрямую подчинен Правительству Российской Федерации и наделен новыми полномочиями. В их числе: выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование, контроль и надзор

в области лесных отношений, профилактика пожарной безопасности в лесах и охрана лесов от пожаров. Проведена большая законодательная работа: разработаны и приняты поправки в Лесной и Земельный кодексы, в Закон об охране окружающей среды, в Кодекс об административных правонарушениях и другие законодательные акты.

Бюджетное финансирование лесного хозяйства в текущем году увеличено в 1,5 раза по сравнению с 2010 г. В том числе предусмотрены значительные средства на закупку новейшей противопожарной техники, для проведения пожарно-профилактических работ.

Усилена государственная поддержка как лесохозяйственного, так и лесопромышленного комплексов. В частности, в лесохозяйственный комплекс в 2011 г. планируется направить 4,48 млрд руб. на защиту лесов от пожаров (в 2010 г. — 2,25 млрд руб.), регионам предоставлены субсидии в размере 6,78 млрд руб. (в 2010 г. средства не предусматривались). На закупку лесопожарной техники выделено 5 млрд руб., на создание лесных селекционно-семеноводческих центров — 1,78 млрд руб. Началась крупномасштабная работа по обводнению торфяников в Московской области: в августе 2010 г. освоено 300 млн руб. Планируется выделить на эти цели до 2013 г. еще 3,7 млрд руб.

Государственная поддержка лесопромышленного комплекса включает субсидирование процентных ставок по кредитам на создание межсезонных запасов сырья, материалов, топлива. Причем их объем неуклонно растет: в 2009 г. было выделено 325 млн руб., в 2010 г. — 499 млн руб. В бюджете на 2011 г. заложено уже 650 млн руб. Кредитование под экспорт лесопромышленной продукции с высокой степенью обработки увеличилось со 180 млн руб. в 2009 г. до 1322 млн руб. в прошедшем. Активно используются меры таможенно-тарифного регулирования, в частности отменены таможенные пошлины на продукцию глубокой переработки древесины (пиломатериалы, фанера, целлюлоза, бумага), импортные пошлины на оборудование, не производимое в России.

Правительство определило приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов, для которых применяется льготный режим надления лесосечным фондом. В настоящее время таких 94 проекта с общим объемом инвестиций 408 млрд руб. и расчетной лесосекой 63 млн куб. м. При этом их перечень постоянно пополняется.

Предусмотрена скидка 50% на аренду лесного участка при намерении коммерческих предприятий инвестировать свои капиталовложения в отрасль в объеме не менее 300 млн руб. Инвесторам предоставлено право арендовать лесные участки без аукциона и строить объекты лесопереработки на землях лесфонда.

Государство формирует понятные и приемлемые условия для эффективной экономической деятельности в отечественном лесном комплексе. Теперь надо их использовать в полной мере и продуктивно работать. Уверен, что результат не заставит себя ждать.

— Видимо, только для рыбаков 2010 год не принес неприятных сюрпризов. Какова ситуация в отрасли сегодня, какие меры принимает правительство для увеличения производства рыбы и морепродуктов?

За 2010 г. в рыбной отрасли производство увеличилось на 8%, и по темпам роста она заняла четвертое место среди основных сегментов экономики. В прошлом году российские рыбаки выловили более 4 млн т водных биоресурсов — и это без учета рыбоводной продукции и спортивно-любительского рыболовства. Произведено около 3,4 млн т готовой продукции.

Для обеспечения динамичного развития рыбного хозяйства правительством реализован комплекс мер. Только в 2010 г. выделено 600 млн руб. субсидий по кредитам на строительство и модернизацию рыбопромысловых судов, объектов производственной и торговой инфраструктуры. Также из федерального бюджета более 1 млрд руб. направлено на реализацию Федеральной целевой программы «Повышение эффективности использования и развития ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009—2014 годах».

В начале текущего года установлена нулевая таможенная пошлина на сыромороженую глубоководную креветку — водный биоресурс средней степени переработки, хорошо экспортируемый, но мало востребованный российским потребителем. Можно назвать и ряд иных ключевых решений, направленных на поддержку рыбохозяйственного комплекса. Они связаны с обеспечением отрасли современным флотом, облегчением процедур оборота продукции, развитием переработки.

Однако сегодня водные биоресурсы, добытые российскими рыбаками, в значительном объеме поставляются за рубеж в виде сырья, там перерабатываются и возвращаются обратно в Россию, но уже по завышенной стоимости. В 2010 г. за рубеж было экспортировано более 1,6 млн т рыбной продукции на сумму около 2,7 млрд долл. (без учета оборота в границах Таможенного союза).

— **Это тревожная тенденция. Каковы, на Ваш взгляд, ее причины?**

Во-первых, в России пока недостаточно предприятий, способных обеспечить полную качественную переработку рыбы. Во-вторых, ее доставка из Дальневосточного региона, где сосредоточено порядка 70% всего улова, в центральные регионы — основные потребители рыбной продукции — сопряжена со значительными финансовыми затратами, которые превышают стоимость перевозки из Владивостока в порты Китая или Кореи. В-третьих, за рубежом за российскую рыбу готовы платить «живые» деньги без отсрочки платежей, а в России такой порядок расчета могут позволить себе немногие. Как следствие, появляются посредники.

При этом выход на промысел требует больших финансовых средств, и, чтобы получить их, не пропустив путину, российским рыбакам необходимо быстро реализовать свой улов. Но перерабатывающие предприятия из-за отсутствия достаточных оборотных средств и малой доступности кредитных ресурсов (высоки процентные ставки) не могут купить у российских рыбаков весь улов. В результате он сдается посредникам, которые размещают его в холодильниках, а в дальнейшем небольшими партиями реализуют перерабатывающим предприятиям или непосредственно торговым организациям.

В настоящее время ведется работа по созданию оптимальной логистической схемы оборота рыбопродукции. Предстоит решить ряд проблем, начиная от замены изношенного, не адаптированного к перевозкам рыбы вагонного парка и заканчивая снижением транспортных расходов. В настоящее время основная часть рыбной продукции доставляется из приморских регионов по линии социального заказа, в значительной части за счет государства. Это затратно, но такая поддержка потребителя будет осуществляться до тех пор, пока транспортно-логистическая цепочка не станет экономически эффективной. В начале этого года правительство издало распоряжение об ослаблении административных барьеров при обороте рыбопродукции, отмене излишнего документооборота при ее транспортировке.

В структуре формирования цены на долю рыбака приходится около 35—40%, а остальные 60—65% — доля переработчиков, оптовиков и розничных сетей. Во многих развитых странах ситуация иная: цены складываются в пользу рыбака и производителя рыбопродукции. Над этим нам предстоит работать.

В целом в 2010 г. ситуация в отрасли была благоприятной: рыбы и морепродуктов в России продано в розницу на 138 млрд руб., что на 6,6% больше, чем в 2009 г. Прирост же потребительских цен на рыбопродукцию в прошлом году составил лишь 2%.

Замороженная рыба востребованных сортов (треска, пикша, скумбрия) стоит сегодня порядка 90—110 руб. за килограмм, цена соленой сельди около 80 руб. В пределах 30—45 руб. весь год держалась цена на рыбу более дешевого сегмента (мойва). Это среднестатистические цены по стране. Для основных слоев населения такая ситуация на потребительском рынке достаточно благоприятна.

— Таким образом, в прошедшем году, непросто для экономики страны, точки роста все же были?

Безусловно, и в этом огромная заслуга работников отраслей — профессионалов агропромышленного, лесного и рыбохозяйственного комплексов.

В. БАУЭР,
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН

ЭКОНОМИКА БОЛЬШОГО КОНДРАТЬЕВСКОГО ЦИКЛА (о книге Л. П. Евстигнеевой и Р. Н. Евстигнеева «Экономика как синергетическая система»*)

О синергетической интерпретации рыночных закономерностей

Синергетический подход к исследованию рыночных систем позволяет выявлять структуры, обеспечивающие их устойчивое развитие на основе синергетических эффектов¹. Для описания эволюции структур используются как физико-биологические факторы², так и факторы информационной асимметрии мозга человека и рынка³. Авторы рассматриваемой монографии, напротив, считают, что рыночная среда по своей природе — самоорганизующаяся и саморегулируемая система (с. 7—18). В ходе эволюции она приспособляется к условиям функционирования посредством как расширения состава институтов и механизмов, так и их взаимодействия и комбинирования (с. 19—28).

Для формирующих экономику специфических (фазовых) рынков характерны процессы саморегуляции, совместно с внешними факторами обуславливающие экономическую динамику, принципы которой сводятся к следующему (с. 20). В эволюции системы участвует социально-экономический фактор, определяющий либеральный путь развития общества, демократизацию власти и индивидуализацию институтов с целью вывести индивидуума на историческую арену в комплексе своих статусов. Вместо среднестатистических характеристик процессов и методологических постулатов типа «рационального инвестора», «репрезентативной фирмы», «потребителя», «производителя» экономическая синергетика использует статистические распределения и их группировки. Помимо динамических рядов и распределений важную роль

* Евстигнеева Л. П., Евстигнеев Р. Н. Экономика как синергетическая система. М.: ЛЕНАНД, 2010. — 272 с. Ссылки на издание в тексте статьи приведены в скобках.

¹ Милованов В. П. Синергетика и самоорганизация: Социально-экономические системы. М.: ЛИБРОКОМ, 2010; Кузнецов Б. Л. Теория синергетического развития экономических систем. Набережные Челны: Изд-во Кам. гос. инж. экон. акад., 2010; Мясников А. А. Синергетические эффекты в современной экономике: Введение в проблематику. М.: ЛЕНАНД, 2011.

² Занг В.-Б. Синергетическая экономика: Время и перемены в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999.

³ Баннова Н. Э. Исследование природы эволюции экономической системы на основе синергетической парадигмы // Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2004.

играют «фазовые портреты», выявляющие сопряженность структурных компонентов экономики. Индивиды наделяются свойством свободно выбирать рыночные функции на всех уровнях рынка.

Свойства специализированных рынков

В рамках теории экономической синергетики, как и в теории смешанных экономических систем⁴, специализированные рынки рассматриваются в качестве иерархии диссипативных «машин» большого Кондратьевского цикла (БКЦ), главная задача которых — определить рыночные стоимости субъектов и объектов рынков для их последующего распределения на основе синергетических эффектов. Экономическая синергетика описывает процесс перевода процессов микро- и макроэкономики БКЦ на новый, более высокий уровень, соответствующий достигнутой степени зрелости конкурентного рынка (с. 32). Главная проблема здесь — участие рынка и государства в усреднении доходности от реализации продукции и сохранении гауссова распределения предприятий вокруг его среднего значения.

Рынок свободной конкуренции не может работать с нарушенным конкурентным графиком. Обеспечить его восстановление можно с помощью инфляционного равновесия, но при этом надо соблюдать амплитуду допустимых отклонений от нормального распределения. Границы инфляции определяются обладающей правом эмиссии (шире — денежной политикой) госмонополией, при этом она формируется как категория, парная рыночной. В результате появляются зачатки будущего инфляционно-дефляционного механизма восстановления целостности рынка — механизма спросового потенциала. С усложнением рынка возникают механизмы денежной эластичности, обуславливающие возможность будущего разделения денег на капитальные и доходные и восстановления их целостности на базе воспроизводственной модели БКЦ с ее механизмами наложения размерностей капитала и дохода (с. 32–33).

Следующий этап усложнения связан с появлением олигопольного рынка. Ему присущ ряд особенностей. Во-первых, в основе такого рынка лежат три комплекса отраслей: сырьевых и топливно-энергетических экспортных; инвестиционных; потребительских. Во-вторых, структура системы рыночных оборотов формируется двумя открытыми контурами: финансово-денежным, ориентированным на развитие внутреннего рынка, и валютно-денежным, связанным с мировым рынком. В-третьих, на олигопольном рынке действует трехуровневый банк (внешнеэкономический, центральный, коммерческий). В-четвертых, восстановление графика нормального распределения происходит на материальной отраслевой базе — структуре конечного потребления. В-пятых, система валютно-денежной стоимости включает формы глобализации трудовой меры стоимости денег. Это системная внешняя форма стоимости, которую определяет система механизмов таргетирования, связывающая национальный рынок с уровнем цен на нефть (с. 33–34).

В книге подчеркивается, что изложенному выше процессу агрегирования рыночных оборотов присущи парадоксы, которые, как показал Гедель⁵, высту-

⁴ Грачев И. Д. Методология и экономический инструментальный моделирования и институциональной реализации экономического прогресса // Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.

⁵ Успенский В. А. Теорема Геделя о неполноте. М.: Наука, 1982. См. также: Анисов А. М. Логика. Парадоксы. Наука // Противоположности и парадоксы (методологический анализ) / Под ред. И. А. Герасимовой. М.: Канон+ РОИ Реабилитация, 2008. С. 156–188.

пают источником любого развития (с. 34). Отталкиваясь от этих парадоксов, авторы выявляют одиннадцать компонентов, отличающих линейную логику неоклассики от нелинейной логики экономической синергетики. Это: собственно парадокс → субъект (системный, то есть конкретная часть системы адаптационного и целенолагающего субъектов) → размерность (многомерность) рыночной экономики, исходя из автономии качественно разных процессов, оборотов, секторов рынка → начальное «облако» векторов и система параметров порядка → прогноз аттракторов → соотношение равновесия и предельного типа экономического роста → иерархия рынков → воспроизводство на базе модели БКЦ → кругооборот финансового капитала как последовательность его функциональных форм — финансового, денежного, производительного (регионального), социального → механизм трансформации инфляционного роста национального дохода в рыночную экспансию → ментальность населения с точки зрения единства особенностей рыночной макроэкономики и механизма общественного сознания (с. 35).

Синергетическая схема экономики

На основе выдвинутых положений авторы предлагают синергетическую схему экономики (ССЭ), которая опирается на закономерности формирования БКЦ и экономическую модель Дж. М. Кейнса. В монографии схема представлена в форме четырех квадрантов: действия сферы финансового капитала (финансового, денежного и стоимостного контуров экономики); действия сферы государства (плановые, стратегические, социальные и правовые услуги обществу и рынку); действия сферы рынка свободной конкуренции; действия сферы массового экономического, социального и политического субъекта. За счет своего универсализма ССЭ восстанавливает неопределенность на макроуровне, включая микроэкономику в необратимое эволюционное время (с. 28).

Различные комбинации квадрантов и траекторий переходов между ними позволяют формировать новые свойства экономики как синергетической системы. Схема соединяет новое видение макроэкономики как процесса, способного к саморазвитию с помощью собственных механизмов, и метод системного анализа, выявляющий структурные взаимосвязи ее элементов. В этих рамках макроуровень отделяется от микроуровня за счет включения первого в процесс функционирования мирового финансового капитала, что позволяет вывести его на стратегический уровень (с. 41).

Точки бифуркации отражают перелом экономической ситуации. Бифуркации вынуждают систему осуществлять выбор, тем самым усложняя ее внутреннее единство. Экономический смысл выбора заключается в метаморфозе функциональных капиталов при переходе от одной размерности к другой или от одного замкнутого оборота капитала к другому по модели «двойной экономической спирали», где первая спираль — это долговременный кругооборот финансового капитала, а вторая — текущий оборот национального дохода (с. 42). Аттрактор описан через фрактал, формирующий варианты развития и механизмы выбора направлений стабилизации общего рыночного равновесия внутри национальной экономики (с. 43).

Специфические (фазовые) рынки формируются в структуре ССЭ. Ее самой общей конструкцией выступает взаимодействие системных объектов на структурных уровнях рынков, объединенных в единую денежную инвестиционную систему (ЕДИС), и системных субъектов, то есть институтов, обеспечивающих внутреннюю конвергенцию финансового капитала

и государства, а также институтов, регулирующих деятельность физических и юридических лиц (с. 44–45). Тем самым в рамках ССЭ экономическая система интерпретируется как сложная многоуровневая кооперация макроэкономических компонентов рынка. Содержание их эволюции заключается в трансформации от микроэкономики (экономики фирмы) к макроэкономике (денежной экономике) и далее (на стратегическом уровне) — к финансовой экономике. Это обеспечивает либерализацию и усложнение форм рынка как способа становления базисных функций финансового капитала, развития субъектно-объектной симметрии рыночных отношений и углубления функций субъектов рынка как основных системных структур синергетической экономики.

Квантование потенциала БКЦ

Исходным постулатом экономической синергетики служит эволюция сложных открытых систем, в которых осуществляется самоорганизация. В качестве элементарного уровня выступает первичный хаос, из него вырастает сложная структура, опирающаяся на комплекс корреляций разной длины (с. 28). Однако если традиционная синергетика считается наукой о становлении Бытия, то экономическую синергетику авторы рассматривают как науку о становлении Бытия с учетом становления Субъекта (с. 28). Это система социально-экономических субъектов рынка, обладающих на всех ее уровнях фрактальным подобием функций: эмитент, инвестор, производитель, потребитель. На основе данных заключений авторы предложили «упаковать» первичный хаос в синергетической экономике в кванты потенциалов саморазвития структуры и фазового пространства БКЦ, что соответствует существующей методологии⁶. В результате возникают три взаимосвязанных кванта с различными функциями: экономический, социально-экономический и стратегический (инвестиционный).

Экономический квант выполняет функции институционально-структурного потенциала развития БКЦ (с. 84). Это означает, что в нелинейный мир экономической синергетики вводится отсутствующий в линейной экономике базис экономического развития, характеризующий синергетическое свойство движения экономики, включая постоянные переходы потенциального состояния социально-экономической энергии в действительное (с. 147). На основе указанного свойства институционально-структурный потенциал развития БКЦ сопрягается со всей системой динамических потенциалов специализированных рынков (с. 208). Поэтому, по мнению авторов (и мы с ними согласны), мировой финансовый кризис связан не с рационализацией экономических отношений, а с их трансформацией, структурно-функциональными изменениями, порождающими внутреннюю логику развития фаз БКЦ, причем на стратегическом уровне определяющее влияние на данный процесс оказывает экономический квант (с. 218).

На следующем уровне экономический квант трансформируется в более сложный по своим функциям *социально-экономический квант*, отражающий свойства национального рынка. Для описания его действия авторы используют экономическое пространство ССЭ с вариантами взаимодействия его макросубъектов: государства (2), индивида (4), субъектов конкурентного

⁶ Цехмистро И. З. Диалектика множественного и единого. Квантовые свойства мира как неделимого целого. М.: Мысль, 1972.

рынка (3) и финансового капитала (1). Функциональное время ССЭ задается фактором необратимости ее эволюции и характеризует четыре вектора взаимодействия: вектор 2—4, вектор 4—3, вектор 3—1 и вектор 1—2 (с. 148).

На стратегическом уровне потенциальная энергия социально-экономического кванта трансформируется в потенциал *стратегического (инвестиционного) кванта*, конкретизирующего функции в процессе своего движения (с. 161). Последнее включает переход от стратегического рынка к текущему и от потенциальной энергии рынка к кинетической. В результате синергетическая экономика по своей природе становится глобальной, но глобализация синергетического типа отличается от линейной глобализации, основанной на принципах текущего рынка, поскольку в рамках первой возникают глубокие связи, объединяющие национальные и мировые рынки.

Как считают авторы, иерархию рынков и ее воспроизводственную модель в виде структуры и фаз БКЦ экономисты могут использовать в качестве универсальной конструкции для обоих видов рынков (с. 162). Таким образом, мировой рынок приобретает иерархическую структуру стратегического рынка. При этом формируются институты глобального кругооборота капиталов — финансового, денежного, производительного (регионального, имеющего кластерную инвестиционную структуру), социального (капитализированного дохода) (с. 164). Появление этих институтов предполагает создание в структуре ЕДИС системы глобальных банков — Инвестиционного стратегического, Центрального валютно-денежного, Коммерческого и Сберегательного.

В перспективе иерархию рынков определяет система потенциалов, в которой суммарный потенциал БКЦ характеризуется потенциалом стратегического (инвестиционного) кванта, обуславливающим экономическое развитие по мере продвижения субъектов по уровням рыночной иерархии (с. 186). Из этого авторы делают важные выводы.

Во-первых, они касаются соотношения стратегического динамического потенциала БКЦ в целом и потенциалов специфических (фазовых) рынков, входящих в иерархию рынков на правах автономии. Функциональные капиталы, базисы этих рынков, выступают превращенными формами⁷ финансового капитала и несут в себе определенное соотношение потенциальной и кинетической энергии. Превращенная форма капитала имеет здесь энергетическое содержание формы стоимости — всеобщей, денежной, глобальной денежной и финансовой (с. 187).

Во-вторых, авторы предостерегают от ожиданий, что преобразование линейного рынка в синергетический может произойти в шоковом режиме. Сначала предполагается сформировать элементы структуры будущего БКЦ — малого и среднего бизнеса, потребительского рынка, институтов капитализации доходов и т. п. Далее нужно сделать первые шаги к открытому стратегическому рынку финансового капитала, сформировать материальный базис новой, либеральной ментальности. Складывается квантовая система внутри аграрного сектора и сферы природопользования. Затем начинается объединение элементов в синергетическую картину (с. 189). Здесь важную роль играют зрелость демократических институтов социального выбора и состояние глобальной мировой экономики. По мнению авторов, в будущем Россия может развиваться как страна, обладающая постоянно совершенствующейся индустриальной моделью экономического роста (с. 190).

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26, ч. III. С. 511, 515, 520, 548; Мамардашвили М. К. Форма превращенная // Философская энциклопедия. Т. 5. М., 1970.

Финансовый кризис

Раздел монографии, посвященный исследованию мирового финансового кризиса, — главный по значимости в работе авторов. Они подчеркивают, что в их задачу не входит анализ принимаемых мер по выходу из кризиса или поиск виновных. Цель в том, чтобы обосновать необходимость изучать мировую экономику как сложную систему, способную к эволюции на принципах самоорганизации даже в условиях кризисов (с. 108). При этом они правомерно полагают, что такая самоорганизация опирается на механизмы трансформации. Поэтому авторы рассматривают выход из кризиса как трансформацию, направленную на становление новой экономики, институциональные структуры которой можно свести к БКЦ. В результате сетевой рынок замещается иерархическим, а взаимодействие рынков подчиняется законам реализации инвестиционного стратегического кванта. Речь идет о динамическом рыночном потенциале акционерного капитала крупнейших финансовых субъектов рынка, включая государство.

Взаимодействие финансового капитала и государства авторы описывают в терминах внутренней конвергенции. По их мнению, за счет этого формируется рынок стратегических целевых программ. С одной стороны, их содержание охватывает развитие структуры и институтов системы трансакций: ценовой, правовой, социальной, информационной. С другой стороны, программы должны быть развернуты в систему инвестиционных территориальных кластеров (с. 109). Авторы приходят к выводу, что финансовый кризис завершил предыдущий этап БКЦ и сформировал предпосылки для начала нового, который продлится до 2050 г.

На примере Великой депрессии авторы демонстрируют образец трансформации, последовательно ведущей к усилению единства рынка и государства, формированию денежной экономики (центральный банк + госбюджет) и переходу к рынку, где активную роль начинает играть государство (с. 110). Процесс сопровождается заменой линейной модели экономики на нелинейную синергетическую модель, в которой определяющее значение придается особенностям формирования нового БКЦ (с. 113). К ним авторы относят: внутреннюю эволюцию экономико-политической системы; конкурентные взаимодействия; замену параметра порядка в форме мультипликатора Кейнса на инфляционно-дефляционный механизм; переход к рыночной иерархии и четырехуровневой структуре рынка — рынку свободной конкуренции (экономике Фирмы), рынку макроуровня (Денежной экономике), рынку программных инвестиций (Финансовой экономике), потребительскому рынку социального капитала.

Авторы анализируют феномен финансового пузыря как составной части процесса трансформации рынка, сопровождающейся ростом спросового потенциала, не сводимого к интегрированному рыночному. Используя концепцию спросового потенциала, авторы воссоздают адекватный алгоритм кризиса как процесса становления экономики финансового капитала (с. 115–116). При этом они отмечают, что спросовый потенциал, как единство рыночных потоков спроса и предложения, в России почти не изучен, тем более в сложившейся структуре отраслей, что во многом определяет степень сбалансированности инфляционных и дефляционных процессов (с. 117).

Авторы справедливо предлагают трактовать любой кризис как точку бифуркации в процессе разрушения спросового потенциала рынка, сопровождаемого инфляцией, и перехода к восстановлению спросового потенциала, сопровождаемого дефляцией (с. 119). Тогда равномерному развитию систе-

мы отраслевых комплексов будет соответствовать устойчивое неравновесие инфляции и дефляции, присущее инфляционно-дефляционному воспроизводственному механизму рыночной самоорганизации.

В цепочке рынков от финансового до потребительского последовательно нарастает инфляция, которая рассматривается в качестве контрпозиции каждого последующего рынка по отношению к каждому предыдущему как дефляционному. Инфляция на фондовом рынке порождает инфляцию ликвидности банков, относительно которой первая есть квазидефляция: стоимость «фондовых» денег выше стоимости денег в банковском секторе. Движение инфляции по цепочке рынков равносильно расширению спроса. Последовательность дефляций — обратный вектор от потребительского рынка к фондовому — может трактоваться как расширение предложения.

Так, фондовый рынок предъявляет повышенный инфляционный спрос на банковскую ликвидность, что, в свою очередь, увеличивает потребность банков в расширении базы долгосрочных и краткосрочных кредитов, то есть стимулирует кредитную инфляцию. На это конкурентный товарно-денежный рынок отвечает инфляционной экспансией, повышением спроса на труд, а в итоге — увеличением потребительского спроса. Этот инфляционный бум гасится обратной, дефляционной последовательностью взаимодействия рынков. Ее отличительный признак — парадоксальное расширение предложения в ответ на сокращение спроса (с. 115).

Инфляционно-дефляционные «ступени» тем выше, чем большая доля авансированного в стратегические программные инвестиции капитала покрывается долговременным кредитом. Процесс регулируется выбором типа экономического роста по капиталоемкости. Новый, обратный поворот инфляционно-дефляционного вектора в сторону инфляции начинается с наращивания кредитных денег и инфляции на фондовых рынках, то есть с образования финансового пузыря. Скорость и масштабы этого процесса зависят от макроэкономических факторов спроса и предложения.

Авторы утверждают, что в такой ситуации твердая валюта не сможет избавить рынок от опасности возникновения финансового пузыря. Влияние валютного курса тем сильнее, чем больше роль топливно-энергетического блока в отраслевой структуре рынка. Чем выше его доля, тем существеннее зависимость национального рынка от внешнего (с. 117).

Здесь авторы приходят к неожиданному выводу. Если в предыдущие эпохи (денежная, валютно-денежная экономика) мера стоимости существовала в форме золота или того или иного золотого стандарта (Бреттон-Вудская система), то при приближении к эпохе финансовой экономики (мирового финансового капитала) она принимает форму товара. Падение цены на нефть равнозначно уменьшению стоимостного эквивалента (денег), ее повышение — увеличению стоимости денег для экспортеров и импортеров нефти. Мера стоимости в долларах относительна, а в баррелях — абсолютна.

Авторы проводят параллель с воздействием золота (как меры стоимости в пространстве ее денежной формы) на рыночное равновесие. Золото опиралось на механизмы спроса/предложения в соответствии с моделью рынка свободной конкуренции⁸. Нефть как мера стоимости опирается на механизм инфляции/дефляции. Но есть существенное различие.

Механизм инфляции/дефляции, как и золото, принадлежит области рыночной самоорганизации, однако ему присуща «непоследовательность»: здесь

⁸ См.: Бауэр В. И. Современные финансовые инструменты экономики России (с использованием золота) // Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. М.: ИЭ РАН, 2008.

механизм рыночной самоорганизации дискретен, в силу общественных причин он дополнен госрегулированием. Поэтому в меру стоимости национальных денег включен фактор соотношения рыночного равновесия (национального рынка) и стабильности курса валютной корзины и национальной валюты. Если к этому добавить агрессивное воздействие государства на рынок (имеется в виду тенденция к формированию бюджетной экономики), то механизм рыночной самоорганизации неизбежно приобретает форму двух альтернативных типов — инфляционного и дефляционного. Государство внедряется в рынок именно в пространстве действия этих двух типов, выбирая способы их сочетания.

Если цена на нефть выше равновесного уровня, то активизируются все факторы инфляционной настройки рынка: завышается оценка труда и финансовых активов, как следствие, возникает финансовый пузырь. Напротив, если цены на нефть опускаются ниже равновесного уровня (60–70 долл./барр.), то на первый план выходит дефляционная тенденция: оценка активов занижается, что сопрягается с ценовой отраслевой инфляцией, а значит — с заниженной оценкой труда. Появление новой меры стоимости (нефти вместо золота) свидетельствует о завершении становления глобальной неоллиберальной мировой экономики (валютно-денежной) и создании предпосылок финансовой синергетической глобальной экономики (с. 120).

Для дополнительного обоснования выдвинутых положений о причинах финансового кризиса авторы обращаются к трудам Н. Д. Кондратьева. Они выявляют и подробно комментируют социальные аспекты кризиса, исследованные им (с. 125–126), и приходят к выводу, что он открыл, но не успел развить, положения о том, что финансовые кризисы выступают результатом системной эволюции экономики в контексте кооперации (синергии) различных факторов экономического роста.

Воспроизводственная модель БКЦ

Согласно распространенной точке зрения, в настоящее время экономическая наука переживает кризис. Решение этой проблемы авторы монографии видят в методологическом подходе, основанном на новом (стратегическом) уровне осмысления воспроизводственной модели БКЦ в рамках микро- и макроэкономики как целостной системы. Новое для экономической науки: авторы выявляют внутреннюю взаимосвязь (системную синергию) процессов воспроизводственной модели БКЦ за счет введения квантов, функции которых в экономической литературе еще никто не описывал. Они впервые вводят механизм наложения друг на друга размерностей капитала и дохода и обусловленную этим структуризацию экономического роста по типу «двойной экономической спирали», соединяющей долговременный кругооборот финансового капитала и текущий оборот национального дохода. Авторы утверждают, что ростки будущей экономики питаются одновременно потенциальной и кинетической энергией индивидуальных и коллективных усилий членов общества (с. 18–28).

На базе выдвинутых положений авторы разрабатывают воспроизводственную модель экономического роста, встроенную в БКЦ. В ее основе лежат ресурсы рынка финансового капитала (с. 128).

Во-первых, этот капитал регулируется на рынке стратегических программных инвестиций коалицией крупных собственников, включая государство. Во-вторых, содержанием деятельности субъектов рынка выступают формирование стратегического динамического потенциала и включение его в особую экономическую модель БКЦ синергетического типа. В-третьих, оборот

национального дохода противостоит кругообороту финансового капитала, как текущий рынок — стратегическому. Назначение этого оборота — в трансформации инфляционного роста, свойственного финансовому капиталу, в рыночную экспансию. В-четвертых, двойная спираль БКЦ имеет синергетический «росток»: инфляционно-дефляционный механизм действия денег в пространстве линейной экономической модели (с. 129).

Динамика воспроизводственной модели БКЦ разворачивается по оси «рационализация — трансформация — становление» (с. 173–174). Под рационализацией авторы понимают конкуренцию (микроэкономика). Трансформация включает различные аспекты внутренней эволюции экономики, предполагающие прогноз развития БКЦ (макроэкономика). За счет этого БКЦ становится как трансформационным, так и мировым финансовым (стратегическим). В его рамках государство и рынок больше не связывает дилемма «рынок — государство», на ее место приходит дилемма «финансовый капитал — государство» (с. 136).

Для реализации структурно-институционального потенциала требуется формирование рыночной иерархии БКЦ, его воспроизводственной модели и коммуникативной практики взаимодействия объектно-субъектной системы специализированных рынков БКЦ (с. 147). Это возможно в процессе поискового (даже хаотического) движения экономических субъектов по квадрантам ССЭ и возникновения адекватных коммуникационных механизмов (с. 219–220).

Экономика и ментальность

Как полагают авторы, экономическая синергетика конструируется не только в виде системы принципов, приемов и средств теоретического познания экономической действительности, но и как инструментарий практического воздействия на нее. Авторы выделяют в структуре БКЦ четыре модели: интенсивную, интенсивно-экстенсивную, экстенсивно-интенсивную и диверсифицированную экстенсивную (с. 51). По их мнению, наиболее эффективно модели могут функционировать лишь при наличии свободы у субъектов рынка, поскольку степень свободы экономического выбора выступает функцией масштаба и сложности рынка, то есть это продукт эволюции рыночной экономики (с. 74). Подчеркивается, что максимум свободы соответствует максимальному темпу роста национального дохода (с. 76).

В то же время понимание свободы связано с особенностями сознания человека, трактовки им своего места в обществе, своих прав и обязанностей. В связи с этим авторы органично включают в экономический анализ тему ментальности как экономико-синергетического феномена. Они утверждают: чтобы иметь эффективную экономику, общество должно уметь адаптировать свои институты к массовому сознанию на уровне индивида. Тогда экономические нормы и стимулы воспринимаются населением как естественные, правильные, которые должны быть реализованы. Поэтому теория претендует на соразмерность своим механизмам практике экономического существования субъектов и объектов и адаптированность к проблемам общественной жизни (с. 255), что служит залогом ее применимости в современном квантовом мире⁹.

Описывая механизм функционирования ментальности в качестве экономико-синергетического эффекта, авторы не только раскрывают цели, задачи

⁹ Менский М. Б. Человек и квантовый мир (странности квантового мира и тайна сознания). Фрязино: Век 2, 2006.

и перспективы его введения в экономические исследования, но и показывают его онтологические, гносеологические и аксиологические уровни. На онтологическом уровне ментальность обеспечивает дифференциацию и интеграцию рынков различного рода, на гносеологическом — знаний об этих рынках, на аксиологическом — ценностей, присущих субъектам и объектам этих рынков.

В социальной практике эти функции выражаются в том, что при развитии рыночных отношений объективный порядок и объективный хаос непредсказуемо переплетаются с идеологическим (субъективным) порядком и хаосом. Авторы утверждают, что из-за этого невозможно выработать объективный критерий экономического прогресса, который не зависел бы от ментальности, составляющей единство мировоззрения, социально-политических и моральных традиций. Поэтому они интерпретируют протекающие сейчас в России процессы как кризис ментальности, вызванный кризисом управляемости общества как линейной системы. Неуправляемость — это ответ общественного сознания на неадекватность экономической и политической практики с точки зрения социально значимых для населения целевых установок и приоритетов государства (с. 257).

Квинтэссенцией ментальности выступает социальный тонус как главный резерв перевода рационализации в трансформацию рынка, а совокупности трансформаций — в становление экономической синергетики. Возрастание потенциала ментальности общества важно не только как перспектива, но и как компонент процесса посткризисного восстановления. Представленная авторами программа выхода из мирового кризиса направлена на повышение экономической и политической активности всех слоев российского общества (с. 261).

* * *

Системный принцип синергетики состоит в императиве ее открытости любому знанию. Теория экономической синергетики берет начало в неоклассической экономике, нелинейной физике, квантовой механике, через синергетические эффекты и факторы ментальности смыкается с ведущими философскими школами¹⁰.

Оценивая монографию в целом, можно утверждать, что этот труд очень важен для закрепления приоритета отечественной экономической науки в использовании нелинейных закономерностей развития глобальных процессов. Данную теорию можно считать третьей — интегральной — парадигмой в экономической науке, не сводимой к другим — исследовательской (академической) и практической, но включающей их в сферу своего влияния.

Сформулируем ряд дискуссионных вопросов развития теории экономической синергетики. К ним, по нашему мнению, относятся: экономическая интерпретация синергетических эффектов синергетическими механизмами; обоснованность структуры БКЦ как феномена макроэкономики; возможность прогнозирования развития мировой экономики на основе БКЦ; правомерность квантования экономического потенциала БКЦ; доказательность ряда положений теории при отсутствии в ней механизмов взаимовлияния административных и рыночных институтов.

¹⁰ Хоружий С. С. Очерки синергийной антропологии. М.: Ин-т философии, теологии и истории св. Фомы, 2005; Григорьева Т. И. Синергетика и Восток // Вопросы философии. 1997. № 3. С. 90—102; Торчинов Е. А. Пути философии Востока и Запада: Познание запредельного. СПб.: Азбука-классика, Петербургское востоковедение, 2005; Князева Е. Н. Холистическое мышление: синергетика и Восток // Противоположности и парадоксы (методологический анализ). С. 70—111.

MACROECONOMIC POLICY

A. KUDRIN, O. SERGIENKO

Consequences of the Crisis and Prospects of Russia's Social and Economic Development

The article considers factors of crisis development of the Russian economy. It is stated that the stage of rapid recovery of the world economy after the crisis has come to an end. Still many countries face signs of overheating. In order to modernize the Russian economy needs better investment climate, developed innovation sector, less support of inefficient enterprises. It is important to improve the quality of state institutions, raise the efficiency of government spending, and limit the role of the state in the economy.

I. BASHMAKOV

Will Russia Have Economic Growth in the Mid-XXI Century?

Discussions on Russia's modernization paths specify that conservation of existing institutions along with the raw materials export-based model of development cannot sustain high economic growth rates. The article spells out this statement by expanding the analysis horizon to 2050. The model runs demonstrate that modernization failure in the 2010's may stipulate the loss by Russia's economy of the ability to expand or even transition to the shagreen-leather-like economy (a model of constantly declining GDP accompanied by reduced oil production) in the 2030's or 2040's. The analysis shows that without effective modernization aimed at enhancing productivity of all production factors there will be no economic growth in Russia in the middle of the XXI century.

O. DMITRIEVA, D. USHAKOV

Demand-pull Inflation and Cost-push Inflation: Factors of Origination and Forms of Expansion

The paper treats the problems of correlation among inflation, increase in government spending and increase in money supply (M2). It is shown that there is no correlation for 13 out of 14 investigated countries including Russia. The paper proves that the type of inflation in Russia is cost-push inflation. Its main sources are monopolistic surplus for raw materials and energy being included in prices as well as prices for the products of natural federal and regional monopolies.

V. SENCHAGOV

Modernizing Financial Sphere

Basing on the analysis of the system of threshold levels of Russia's economic security the author presents the mechanism of modernization of financial sphere, its main ingredients: strategic planning, sovereign funds, Pension fund, federal budget, depreciation charges, monetary instruments. The state should form a general plan of modernization, work out its philosophy, stages of the process and on this basis develop the strategy of modernization of economy for 10–15 years.

PROBLEMS OF THEORY

A. RUBINSTEIN

A Theory of Patronized Goods: Inefficient and Efficient Equilibria

The article considers some aspects of the patronized goods theory with respect to efficient and inefficient equilibria. The author analyzes specific features of patronized goods as well as their connection with market failures, and conjectures that they are related to the emergence of Pareto-inefficient Nash equilibria. The key problem is the analysis of the opportunities for transforming inefficient Nash equilibrium into Pareto-optimal Nash equilibrium for patronized goods by modifying the institutional environment. The paper analyzes social motivation for institutional modernization and equilibrium conditions in the generalized Wicksell–Lindahl model for patronized goods. The author also considers some applications of patronized goods theory to social policy issues.

A. SHASTITKO

Rule of Law Economics: The Cost of Guarantors Services and Enforcement Errors

The article shows the importance of respecting the Rule of Law for organization of economic exchanges in terms of the New Institutional Economics (NIE). A brief overview of traditions in the study of the Rule of Law as a phenomenon is presented, including the approach to the study of this principle within the NIE. The costs of rights guarantying and redress as well as types I and II errors regarding rules enforcement are demonstrated. The illustration of types I and II errors problems within the context of the Rule of Law principle implementation in the area of Russian antimonopoly legislation is proposed.

INDUSTRIAL ORGANIZATION

V. RADAEV

How the New Rules of Exchange on Markets Are Justified

Continuous relational conflicts between market sellers in Russian consumer markets are derived not only from redistribution of value added in the supply chain but also from a lack of legitimacy faced by the new rules of exchange. The paper explains the economic meaning of slotting allowances and other additional contract requirements as viewed by market sellers. A major source of data comes from a series of in-depth interview with retail managers and their suppliers.

B. LAPIDUS, D. MACHERET

Macroeconomic Aspect of the Evolution of Railway Transport

The paper analyzes historical evolution of railway transport and its impact on economic development. The authors deal with the relation between railway building and economic growth. These effects are considered for various countries. The authors also characterize the current state of the industry and suggest economic criteria for innovative solutions in the field.

Льготная подписка для физических лиц на I полугодие 2011 г.

<p align="center">Извещение</p>	<p>НП "Вопросы экономики" ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272</p> <p>Ф.И.О.: _____</p> <p>Адрес доставки (с индексом): _____</p> <table border="1"> <tr> <td>Назначение платежа</td> <td>Сумма</td> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</td> <td>2340—00</td> </tr> </table> <p>С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. (подпись плательщика) (дата платежа)</p>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340—00				
<p align="center">Кассир</p>	<p>НП "Вопросы экономики" ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272</p> <p>Ф.И.О.: _____</p> <p>Адрес доставки (с индексом): _____</p> <table border="1"> <tr> <td>Назначение платежа</td> <td>Сумма</td> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</td> <td>2340—00</td> </tr> </table> <p>С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. (подпись плательщика) (дата платежа)</p>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340—00				

Для оформления подписки через Редакцию: 1) вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта: www.vopresco.ru); 2) разборчиво заполните графы «Ф.И.О.» и «Адрес доставки (с индексом)»; 3) оплатите квитанцию в Сбербанке (или другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки. Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки. Телефон для справок: (495) 436-01-43

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
Корректор — **Л. Пушаева**

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 01.03.2011. Формат 70 × 108¹/₁₆. 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 № 960.

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.