

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Т. Сарджент и К. Симс:
причинно-следственные связи в макроэкономике
(Нобелевская премия по экономике 2011 года)

Торги и проблемы исполнения госконтрактов

Российский протекционизм:
менталитет обитателей «осажденной крепости»

1

2 0 1 2

CONTENTS

PROBLEMS OF THEORY

- O. Zamulin, K. Styrin** — How to Distinguish Cause and Effect?
(2011 Nobel Memorial Prize in Economics) 4
- J. Levin, L. Einav** — Empirical Industrial Organization: A Progress Report 21

The History of Economic Thought

- V. Makarov** — Outstanding Economist Developing from the Great
Mathematician (*to the Centenary of Leonid Kantorovich*) 42
- D. Kadochnikov** — International Coordination of Financial and Economic
Policy: Gustav Cassel's Theoretical Contribution 51

INSTITUTIONAL STUDIES

- A. Yakovlev, O. Demidova, O. Balaeva** — Factors Explaining Price
Decrease and Problems by Execution of Public Procurement Contracts in
Russia 65
- A. Shastitko, A. Kurdin** — Antitrust Policy and Intellectual Property
Rights Protection in Emerging Markets 84
- L. Tsedilin** — Russian Protectionism: Problems of Institutional Heritage..... 96
- A. Golubev** — Paradoxical Trends in Russia's Agrarian Economy 115

DEBATING-SOCIETY

- D. Gogohiya** — Money and Market 127

REFLECTIONS ON THE BOOK

- V. Klinov** — What Kind of Economic Policy Do We Need
(*On the Book by E. Reinert «How Rich Countries Got Rich...
and Why Poor Countries Stay Poor»*) 142

NOTES AND LETTERS

- V. Burlachkov** — The Reform of Global Currency System and Implementation
of Economic Invariant 151

CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

- Vazhenin S. G., Bersenev V. L., Vazhenina I. S., Tatarkin A. I. Territorial
Competition in Economic Space 155

-
- Abstracts 157

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- О. Замулин, К. Стырин** — Как различать причину и следствие?
(*Нобелевская премия по экономике 2011 года*)..... 4
- Дж. Левин, Л. Эйнав** — Эмпирические исследования отраслевых рынков:
основные достижения..... 21

История экономической мысли

- В. Макаров** — Выдающийся экономист, выросший из великого математика
(*к столетию со дня рождения Леонида Канторовича*) 42
- Д. Кадочников** — Международная координация финансово-экономической
политики: научное наследие Густава Касселя 51

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- А. Яковлев, О. Демидова, О. Балаева** — Причины снижения цен
на торгах и проблемы исполнения госконтрактов (*эмпирический анализ
на основе микроданных*)..... 65
- А. Шаститко, А. Курдин** — Антитраст и защита интеллектуальной
собственности в странах с развивающейся рыночной экономикой 84
- Л. Цедилин** — Российский протекционизм: проблема институционального
наследия 96
- А. Голубев** — Парадоксы развития аграрной экономики России..... 115

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

- Д. Гогохия** — Деньги и рынок 127

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- В. Клинов** — Какой должна быть экономическая политика
(*О книге Э. Райнерта «Как богатые страны стали богатыми,
и почему бедные страны остаются бедными»*)..... 142

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

- В. Бурлачков** — Реформа мировой валютной системы и применение
экономического инварианта 151

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- Важенин С. Г., Берсенева В. Л., Важенина И. С., Татаркин А. И.
Территориальная конкуренция в экономическом пространстве 155

-
- Аннотации к статьям номера (на английском языке) 157
- Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 160

О. ЗАМУЛИН,
*PhD, декан факультета
экономики НИУ ВШЭ,*

К. СТЫРИН,
PhD, профессор РЭШ

КАК РАЗЛИЧАТЬ ПРИЧИНУ И СЛЕДСТВИЕ?

(Нобелевская премия по экономике 2011 года)

В 2011 г. Нобелевскую премию по экономике получили Томас Сарджент и Кристофер Симс «за эмпирические исследования причинно-следственных связей в макроэкономике». До них премии за работы в области макроэкономики получали Роберт Лукас в 1995 г., Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт в 2004 г. и Эдмунд Фелпс в 2006 г. О премиях 2004 и 2006 гг. один из нас уже писал¹. Интересно, что все четыре премии были вручены за разные работы, но имеющие друг к другу непосредственное отношение. Все они так или иначе были связаны с так называемой «революцией рациональных ожиданий», произошедшей в 1970-х годах в макроэкономической науке. Причины, содержание и последствия этой революции были подробно рассмотрены в упомянутых статьях.

За что же были присуждены все эти премии? Лукас продемонстрировал несостоятельность ранних кейнсианских теорий, основанных во многом на некоторых эмпирических закономерностях. Он обрушился с критикой на кривую Филлипса, которая показывает наличие отрицательной взаимосвязи между инфляцией и безработицей, и продемонстрировал в своих теоретических статьях, что параметры этой кривой зависят от проводимой денежной политики, объяснив, почему попытки формирования макроэкономической политики на основе кривой Филлипса не только потерпели фиаско, но и привели к исчезновению самой кривой. Главный вывод для дальнейших исследований заключался в том, что разумные модели макроэкономики должны строиться не на эмпирических закономерностях, найденных в данных, а на обоснованных теоретических предположениях о поведении оптимизирующих (не обязательно рациональных) агентов.

¹ См.: Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // Вопросы экономики. 2005. № 1; Замулин О. Уроки Фелпса — для мира и для России // Вопросы экономики. 2007. № 1.

Кюдланд и Прескотт разработали неоклассическую теорию реального делового цикла в рамках концепции Лукаса. Они хотели предложить теорию, которая должна была заменить дискредитировавшее себя кейнсианство. В теории Кюдланда—Прескотта поведение потребителей и производителей объясняется определенными оптимальными решениями, выведенными из математически строгих максимизационных задач, в которых параметры функций отражают некие глубинные свойства человеческих предпочтений или производственных технологий, то есть такие параметры, которые не зависят от проводимой политики. Фелпс участвовал в воссоздании кейнсианства в новом, современном виде, приняв во внимание критику Лукаса и явным образом моделируя действия оптимизирующих агентов.

Но если достижения Лукаса, Прескотта, Кюдланда и Фелпса были в первую очередь теоретическими, то лауреаты 2011 г. Сарджент и Симс сделали большой шаг вперед в области методов эмпирической проверки существующих теорий. Они разработали подходы, которые позволили не просто искать закономерности в данных, а проверять структурные гипотезы, основанные на конкретных предположениях о поведении людей и сформулированные в рамках внутренне непротиворечивых фальсифицируемых теорий. Такая эмпирическая проверка дала макроэкономистам возможность сравнивать между собой различные альтернативные теории и находить наиболее соответствующие наблюдаемым явлениям.

Причина и следствие

При анализе экономической статистики часто затруднительно что-то сказать о причинно-следственной связи между переменными. Мы можем видеть только корреляции. Если две переменные как-то связаны между собой, то для этой связи можно предположить как минимум три объяснения: первая переменная зависит от второй; вторая зависит от первой; обе переменные одновременно зависят от какой-то третьей. С чисто статистической точки зрения нам может быть все равно, какое из объяснений верно, но если мы хотим использовать эту закономерность для сценарного прогнозирования или макроэкономической политики, то необходимо понять ее природу.

Классическим примером такой неочевидной связи является наблюдаемая в развитых странах корреляция между ВВП и денежной массой. В данных нетрудно увидеть, что в периоды экономических бумов денежная масса заметно увеличивается. Но что стоит за этой связью? Возможно, увеличение денежной массы центральным банком приводит к увеличению совокупного спроса, за которым и следует тот самый деловой подъем? Или же, наоборот, центральный банк, наблюдая экономический бум, увеличивает денежную массу, так как во время бума возрастает спрос на деньги? В зависимости от ответа рекомендации по оптимальной денежной политике могут быть прямо противоположными.

Другой классический пример (а по сути, тот же самый) — упомянутая кривая Филлипса, которая и положила начало революции 1970-х годов. Что от чего зависит в этой кривой — безработица от инфляции или наоборот? М. Фридмен и Фелпс, а вслед за ними и большинство других макроэкономистов при помощи ряда теорий предложили иное объяснение: инфляция и безработица зависят от совокупного спроса, увеличение которого временно снижает безработицу и увеличивает инфляцию². Кривая Филлипса — результат макроэкономического равновесия, а не меню рецептов, в котором можно выбрать наиболее привлекательную комбинацию. Но каким бы логичным ни было это объяснение, его все равно требуется проверить на данных; к тому же существует несколько теорий относительно того, как конкретно колебания спроса порождают кривую Филлипса. Лукас считал, что это происходит из-за неполной информированности работников, а новые кейнсианцы считают, что это происходит из-за медленной подстройки цен. Кто прав?

Ответы на эти вопросы невозможно просто увидеть в данных. Опять-таки в данных мы видим только корреляции, которые не дают нам понимания причинно-следственных зависимостей. Хотя существуют тесты, именуемые тестами «причинности», например известный тест Грэнджера³, экономисты давно отметили, что такое название некорректно. Тест Грэнджера заключается в проверке гипотезы, что изменение одной из взаимосвязанных переменных регулярно происходит до изменения второй. Значит, разумно считать, что именно изменение значения первой переменной и есть *причина* изменения второй, которое происходит позже. Но подобные выводы не всегда корректны: согласно такой логике, причиной рассвета должно быть кукареканье петуха, которое регулярно происходит перед рассветом, а Новый год наступает вследствие увеличения продаж новогодних открыток, которое с завидной регулярностью происходит незадолго до Нового года.

Что же делать, если данные ничего не могут сказать о причинно-следственной связи? Этот вопрос возникает не только в макроэкономике — все экономисты регулярно задаются им в различных приложениях. Наилучшим решением, конечно, был бы лабораторный эксперимент: случайным образом изменять одну переменную и смотреть, как эти изменения будут влиять на другие показатели. Такие методы распространены в естественных науках и медицине — там можно ставить эксперименты. В некоторых приложениях экспериментальные методы используются и в экономической науке, даже при изучении эффектов государственной политики. Например, в последние годы такого рода исследования стали популярны при изучении эффекта различных программ помощи развивающимся странам, осуществляемых Всемирным банком и другими международными организациями.

² Обзор теорий, демонстрирующих такую зависимость, можно найти в различных учебниках. См., например: *Woodford M. Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton: Princeton University Press, 2003. Ch. 3.

³ См.: *Granger C. W. J. Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods // Econometrica*. 1969. Vol. 37, No 3. P. 424—438; *Hamilton J. Time Series Analysis*. Princeton: Princeton University Press, 1994. Ch. 11.2.

Поскольку эффективность программ заведомо неясна, то помощь оказывают только в некоторых случайно выбранных городах или регионах, а потом сравнивают развитие этих регионов с теми, где помощь не была оказана⁴.

Однако в макроэкономике, где, как правило, изучается одна страна в течение некоторого периода времени, такие эксперименты невозможны. Возвращаясь к нашему примеру с денежной массой и экономическими бумагами, получается, что для проведения чистого эксперимента центральный банк должен регулярно подбрасывать монетку и таким образом принимать решение, что делать с денежной массой или процентными ставками. Подбрасывать монетку нужно именно для того, чтобы сделать изменения денежной массы заведомо не зависящими от ситуации в экономике. Тогда по прошествии двух-трех десятилетий можно собрать достаточный массив данных и определить относительно точно, каким образом действия центрального банка влияют на экономику. И хотя зачастую может показаться, что центральные банки принимают решения о денежной политике именно таким способом, все-таки логичнее предположить, что их действия чаще являются реакцией на текущую экономическую ситуацию, а потому причинно-следственная связь должна существовать в обоих направлениях: от политики к экономике и наоборот.

Поскольку экономисты задались этим вопросом давно, они значительно приблизились к ответу. Этот ответ заключается в том, что для выявления каких-либо причинно-следственных зависимостей нужно использовать не просто математическую статистику, а ее сочетание с экономической теорией. Именно такое сочетание и получило название «эконометрика» — раздел экономической науки, посвященный методам эмпирической проверки теоретических гипотез. К сожалению, студенты, изучающие эконометрику в вузах, зачастую не до конца улавливают отличие эконометрики от математической статистики и считают эконометрику скорее разделом математики, чем экономики. Отчасти это вина преподавателей и учебников — мы по себе знаем, как легко углубиться в мир формул, забывая про экономическую интуицию. Но в этой статье мы попытаемся убедить читателя на примере достижений Сарджента и Симса, что представление об эконометрике как о разделе математической статистики неверно, а без хорошего теоретического обоснования эконометрические методы мало что скажут нам о том, как устроена экономика.

В чем же заключаются подходы Сарджента и Симса? Грубо говоря, при обнаружении эмпирической закономерности экономист должен в первую очередь предложить внутренне логичную теоретическую модель, основанную на разумных предположениях и способную объяснить данную закономерность. Далее надо проверять на данных уже всю модель в целом, чтобы увидеть, насколько вся цепочка рассуждений не противоречит фактам. Если у нас несколько

⁴ В число ведущих исследователей в этой области входят профессора Массачусетского технологического института А. Банерджи и Э. Дюфло. См., например: *Banerjee A., Duflo E. Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. N.Y.: PublicAffairs, 2011.

моделей, способных объяснить некоторую закономерность (например, неоклассическая и неокейнсианская версии кривой Филлипса), то следует искать именно те аспекты теорий-«кандидатов», которые дают *различные прогнозы* того, что мы должны видеть в данных. Тогда именно эти прогнозы и надо проверять, отсеивая теории, не соответствующие данным. Таким образом, экономическая наука предстает перед нами как вполне полноценная естественная наука, где строятся фальсифицируемые теории, которые можно опровергнуть, но нельзя окончательно подтвердить. Только на место экспериментов в экономике ставится реальная жизнь, что значительно усложняет задачу исследователя.

Казалось бы, неужели мысль о том, что любую корреляцию надо интерпретировать только в рамках разумной теории, настолько гениальна, что заслуживает Нобелевской премии? Однако, во-первых, Сарджент и Симс получили премию не за эту мысль, а за разработку конкретных методов ее приложения в макроэкономике⁵. Во-вторых, хотя эта мысль кажется тривиальной, удивительно, насколько часто ее игнорируют как при проведении экономической политики, так и просто в общественной и экспертной дискуссии. Классическим примером может служить попытка использовать кривую Филлипса для борьбы с безработицей в 1970-е годы в США и Великобритании. Ниже мы попытаемся привести пример, более актуальный для общественной дискуссии в нашей стране, когда эксперты спешат принимать простую корреляцию за причинно-следственную связь.

Методология Симса и Сарджента

Поскольку Нобелевская премия была присвоена за достижения в области эконометрики, нам придется прибегнуть к техническому описанию этих методов. Тем не менее важно осознавать, что общая логика подхода остается именно такой, как она была описана в предыдущем разделе.

Что интересно, единого метода Сарджента и Симса не существует. Хотя эти двое ученых и имели совместные публикации, в основном они не работали вместе. Более того, даже у Сарджента нет некоего единого метода — скорее он в ряде работ использовал определенные единые принципы тестирования макроэкономических моделей, которые были отмечены Нобелевским комитетом. А вот Симс, как мы увидим, предложил вполне конкретный метод, который называется *векторной авторегрессией*. Мы начнем с принципов Сарджента и продемонстрируем их на примере одной распространенной модели. Эта конкретная модель не была представлена именно Сарджентом и, насколько нам известно, в данном виде им не тестировалась. Однако он проверял

⁵ Ранее другие эконометристы получали Нобелевские премии за разработку аналогичных методов для других разделов экономической науки. Например, в 2000 г. премия досталась Дж. Хекману и Д. Макфаддену за разработку подобных методов в эмпирическом анализе микроэкономических данных.

на данных схожие модели, а наша цель — наглядно показать общий подход, а не конкретную работу лауреата⁶.

Итак, опишем краткосрочную макроэкономическую динамику с помощью неокейнсианской модели, то есть модели, разработанной последователями Фелпса и предполагающей медленную подстройку цен к долгосрочному равновесию. Простейшая ее версия задается системой из трех уравнений⁷:

$$y_t = E_t y_{t+1} - \sigma (i_t - E_t \pi_{t+1}) + \varepsilon_t, \quad (1)$$

$$\pi_t = \beta E_t \pi_{t+1} + \kappa y_t + \eta_t, \quad (2)$$

$$i_t = \phi i_{t-1} + \rho + \pi^* + \gamma_\pi (\pi_t - \pi^*) + \gamma_y y_t + \zeta_t, \quad (3)$$

где неизвестные — выпуск y_t , инфляция π_t и номинальная процентная ставка i_t , выраженные как относительные отклонения от трендовых значений. Случайные шоки ε_t , η_t и ζ_t выступают как фундаментальные источники циклических колебаний, а E_t обозначает условное математическое ожидание, полученное с использованием всей информации, доступной в момент t .

Каждое уравнение системы (1)–(3), в отличие от ранних кейнсианских моделей, не просто эмпирическая закономерность, а структурное поведенческое правило, выведенное из микроэкономических оснований. Такой подход предполагает, что все экономические агенты оптимизируют свою целевую функцию в рамках определенных ограничений. Домохозяйства максимизируют ожидаемый поток полезности путем соответствующего выбора жизненных траекторий потребления и часов досуга, исходя из своего ожидаемого дохода в течение жизни. Фирмы максимизируют дисконтированный ожидаемый поток прибыли, выбирая в каждом периоде объем производства и количество задействованных в нем факторов при заданном технологическом ограничении.

Уравнение (1) часто называют неокейнсианской (динамической) кривой IS. Она получается как необходимое условие оптимального выбора потребления во времени. Выражение $i_t - E_t \pi_{t+1}$ в правой части представляет собой ожидаемую реальную процентную ставку, $E_t y_{t+1}$ — ожидаемое в периоде t значение объема выпуска на период $t+1$. Более высокое значение реальной процентной ставки побуждает домохозяйства замещать текущее потребление будущим, увеличивая сбережения. Параметр $\sigma > 0$ интерпретируется как межвременная эластичность замещения и показывает, насколько чувствительна межвременная структура потребления к изменениям реальной процентной ставки. Этот параметр характеризует предпочтения (функции полезности) домохозяйств.

⁶ Если читателя интересуют работы именно Сарджента, то можно порекомендовать статью «Classical Macroeconometric Model for the United States» (Journal of Political Economy. 1976. Vol. 84, No 2. P. 207—237). Это классическая статья, во многом определившая то, что можно назвать «подходом Сарджента», и задавшая стандарт эмпирических исследований в макроэкономике. Модель, рассматриваемая в этой статье, во многом пересекается по смыслу с той, которую мы представляем здесь.

⁷ Такая модель рассматривается, например, в: *Gali J. Monetary Policy, Inflation, and the Business Cycle: An Introduction to the New Keynesian Framework*. Princeton: Princeton University Press, 2008. Ch. 3.

Экзогенная переменная ε_t представляет собой случайный шок, связанный с неожиданным изменением предпочтений домохозяйств, настроений инвесторов (*animal spirits*) или правительственных расходов. Фактически это шок совокупного спроса в экономике, не поддающийся контролю.

Уравнение (2) задает неокейнсианскую кривую Филлипса и характеризует оптимальное поведение фирм при условии жестких цен. Предполагается, что фирмы в экономике производят дифференцированный продукт, то есть различные разновидности (бренды) одного и того же товара, которые потребители считают близкими заменителями. Дифференцированность бренда служит источником некоторой монопольной силы его производителя. Однако тот факт, что брендов достаточно много и все они воспринимаются потребителями как взаимозаменяемые, заставляет продавцов учитывать цены конкурентов при выборе цены на свою продукцию.

Цены в экономике фиксируются на некоторый период согласно модели Кальво⁸. Ключевая идея этой модели заключается в том, что разные продавцы нескоординированно (асинхронно) изменяют цены. Поэтому если в какой-то период t происходит увеличение спроса, то его первым следствием будет рост выпуска — ведь цены сразу не могут подстроиться. Чтобы удовлетворить этот дополнительный спрос, продавцы вынуждены задействовать больше производственных факторов. В краткосрочном периоде капитал фиксирован, приходится увеличивать объем занятой рабочей силы, и производственная функция с одним переменным фактором характеризуется убывающей отдачей от масштаба. Поэтому увеличение объемов выпуска будет сопровождаться ростом предельных издержек производителей — ведь нанимать дополнительных работников можно уже только на более высокую зарплату, а их предельная производительность будет меньше, чем у ранее нанятых работников. Но изменить цены сразу в ответ на это увеличение издержек могут только некоторые фирмы, большинство из них сделают это позже. Те фирмы, которые все-таки изменяют цены в периоде t , установят их на несколько более высоком уровне, что приведет к некоторой инфляции параллельно с повышенным выпуском (пониженной безработицей). Именно этим обусловлено появление слагаемого, пропорционального y_t в правой части уравнения (2). Коэффициент пропорциональности $\kappa > 0$ является функцией двух так называемых «глубинных», фундаментальных параметров модели.

Один из них равен средней частоте, с которой продавцы переставляют цены в течение года и которая предполагается экзогенно заданной. Чем реже это происходит, тем более выраженная реакция продавцов на изменение предельных издержек. Другой параметр — мера так называемой «реальной жесткости» — характеризует чувствительность предельных издержек по отношению к объему выпуска в масштабах экономики. Чем выше его значение, тем сильнее стимулы продавцов увеличить цену в ответ на рост масштаба производства. Наличие в правой части уравнения (2) инфляции, ожидаемой в сле-

⁸ Calvo G. A. Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework // Journal of Monetary Economics. 1983. Vol. 12, No 3. P. 383–398.

дующем периоде, связано с тем, что ожидания роста цен в будущем заставляют продавцов, изменяющих цены сегодня, устанавливать более высокую цену при прочих равных условиях. Коэффициент $0 < \beta < 1$ представляет собой субъективный дисконт-фактор. Случайный шок η_t в правой части (2) описывает непредвиденные воздействия экзогенных факторов, влияющих на предельные издержки фирм, например изменения цен на энергоносители.

Наконец, уравнение (3) характеризует поведение центрального банка (ЦБ) и задает правило денежной политики, которую он проводит. Ряд эмпирических исследований свидетельствует, что поведение многих центральных банков в развитых странах хорошо аппроксимируется так называемым правилом Тэйлора — соотношением, связывающим значение инструмента денежной политики с отклонениями инфляции от ее целевого значения и выпуска от его естественного (потенциального) уровня⁹. Уравнение (3) представляет собой пример такого правила. Оно отражает тот факт, что основными целями денежной политики являются сглаживание циклических колебаний относительно естественного уровня ВВП и поддержание стабильного уровня цен. Инструментом денежной политики, как правило, служит краткосрочная процентная ставка i_t (например, ставка по однодневным межбанковским кредитам в США и ставка по однодневным сделкам репо в еврозоне). Рост выпуска выше потенциального уровня сигнализирует о том, что ресурсы в экономике используются более интенсивно по сравнению с нормальным режимом и что рано или поздно такая ситуация приведет к росту цен. ЦБ, согласно данному правилу, отреагирует на это денежным сжатием через повышение процентной ставки. Такой же будет реакция со стороны ЦБ и в случае, когда текущее значение инфляции превышает целевое значение π^* . Наличие лагового значения процентной ставки i_{t-1} в правой части уравнения (3) предполагает «сглаженный» характер денежной политики. Случайный шок ζ_t представляет собой непреднамеренное отклонение от правила денежной политики, допущенное ЦБ, и интерпретируется как «шок денежной политики».

Система уравнений (1)–(3) представляет интерес в первую очередь с точки зрения анализа денежной политики. Но заметим, что оценка этой модели на данных автоматически означает и оценку параметров кривой Филлипса в конкретном предложенном здесь виде. Если мы не отвергаем всю модель, значит, мы не отвергаем и существование выбора между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде, и конкретную природу этого выбора.

Более того, такая модель поможет нам ответить на вопрос, оказывает ли увеличение денежной массы реальное воздействие на экономику. Ранее мы отмечали, что ответ на этот вопрос затруднен одновременной зависимостью денежной массы и выпуска друг от друга. В представленной модели эта одновременная зависимость представлена явно. Экзогенное увеличение денежной массы означает шок денежной политики ζ_t , и если мы оценили параметры модели,

⁹ Taylor J. B. Discretion versus Policy Rules in Practice // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. 1993. Vol. 39, No 1. P. 195–214.

то можем проследить воздействие этого изменения на экономику. Но и увеличение ВВП, вызванное, например, шоком спроса ε_t , повлияет на процентную ставку через записанное здесь правило денежной политики. Мы также можем добавить в эту систему уравнение спроса на деньги (кривую LM), тогда получим и денежную массу как функцию от двух шоков. Только в таком виде в рамках теоретической модели мы можем осмысленно говорить о причинно-следственной связи между интересующими нас переменными.

Итак, типичные практические вопросы, которые задаются в рамках данного анализа, таковы: как будут изменяться со временем выпуск и инфляция в результате одномоментного денежного шока ζ_t ? Как изменятся динамические свойства выпуска и инфляции в результате замены одного правила денежной политики на другое (например, если реакция ЦБ на рост инфляции γ_π станет более агрессивной)?

Чтобы ответить на любой из этих вопросов, необходимо решить систему уравнений (1)–(3) и оценить параметры модели на выборке данных. Как правило, под такой выборкой подразумеваются ряды интересующих нас переменных за некоторый период в одной стране.

Система уравнений (1)–(3) содержит три неизвестные переменные: объем выпуска y_t , темп инфляции π_t и номинальную процентную ставку (инструмент денежной политики) i_t . Для простоты предположим, что экзогенные случайные шоки ε_t , η_t и ζ_t имеют независимое и одинаковое распределение как по отношению друг к другу, так и во времени. Эти шоки непредсказуемы и не зависят друг от друга — шок спроса никак не связан с шоками издержек или денежной политики. Каждый имеет свою природу.

Мы можем легко получить из статистических сборников данные по всем трем переменным, но проблема в том, что уравнения (1)–(3) содержат не только текущие значения этих переменных, но и их ожидаемые будущие значения, которые нам неизвестны. Что делать эконометристу в такой ситуации? Возможны два варианта действий. Первый: использовать некие опросные данные по прогнозам этих переменных. Но такие данные редко удается получить по всем интересующим переменным, да и кто может сказать, что опросы хорошо отражают реальные ожидания экономических агентов? В конце концов, в уравнении (1) речь идет об ожиданиях домохозяйств, а в (2) — ожиданиях производителей. А кого опрашивали социологические службы, даже если опросы имели место?

Второй вариант — моделировать ожидания. Например, можно предположить адаптивные ожидания, то есть представить ожидание будущей инфляции как некоторую функцию от ее предыдущих значений. Фактически так делали в традиционной кейнсианской литературе до 1970-х годов. Но раз здесь речь идет о Сардженте, одном из отцов-основателей теории рациональных ожиданий, то мы будем предполагать рациональные ожидания (и тестировать именно модель, базирующуюся на таком предположении). Рациональные ожидания означают, что все экономические агенты знают, хотя бы на подсознательном уровне, модель экономики (1)–(3) и формируют верные математические ожидания исходя из всей имеющейся на мо-

мент t информации. А в момент t они знают лишь значения переменных и шоков. Природа нашей модели такова, что все математические ожидания можно сформулировать исходя из значений переменных прошлого периода (то есть информации на конец прошлого периода) и текущих шоков (то есть новой информации). Поэтому и значение каждой переменной можно выразить через эти значения.

Такая логика обосновывает популярный метод решения систем уравнений в моделях с рациональными ожиданиями — метод неопределенных коэффициентов. Этот метод подсказывает, что модель (1)–(3) можно переписать в виде:

$$y_t = a_{11}y_{t-1} + a_{12}\pi_{t-1} + a_{13}i_{t-1} + g_{11}\varepsilon_t + g_{12}\eta_t + g_{13}\zeta_t, \quad (4)$$

$$\pi_t = a_{21}y_{t-1} + a_{22}\pi_{t-1} + a_{23}i_{t-1} + g_{21}\varepsilon_t + g_{22}\eta_t + g_{23}\zeta_t, \quad (5)$$

$$i_t = a_{31}y_{t-1} + a_{32}\pi_{t-1} + a_{33}i_{t-1} + g_{31}\varepsilon_t + g_{32}\eta_t + g_{33}\zeta_t, \quad (6)$$

где $\{a_{ij}, g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ — неизвестные параметры, которые можно выразить через параметры системы (1)–(3). Соотношения (4)–(6) могут быть переписаны в более компактном векторном виде:

$$x_t = Ax_{t-1} + G\xi_t, \quad (7)$$

где: $x_t = (y_t, \pi_t, i_t)'$ — вектор эндогенных переменных, $\xi_t = (\varepsilon_t, \eta_t, \zeta_t)'$ — вектор случайных шоков, $A = \{a_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ и $G = \{g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ — матрицы неизвестных параметров.

Далее соотношения (4)–(6), представляющие собой прообраз решения, должны быть подставлены в уравнения модели (1)–(3). После подстановки приводятся подобные слагаемые в каждом из уравнений. Так, уравнение, полученное подстановкой (4)–(6) в (1), после приведения подобных будет содержать слагаемые, пропорциональные y_{t-1} , π_{t-1} , i_{t-1} , ε_t , η_t и ζ_t . Приравнявая к нулю коэффициент при каждом таком слагаемом, мы получим шесть уравнений, связывающих неизвестные коэффициенты $\{a_{ij}, g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ с «глубинными» структурными параметрами модели (в данном случае это только σ) в оценке значений которых мы заинтересованы. Еще по шесть уравнений для неизвестных коэффициентов $\{a_{ij}, g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ мы получим, поочередно подставляя (4)–(6) в (2) и (3). В результате у нас будет 18 уравнений, из которых при некоторых условиях мы сможем определить 18 неизвестных параметров $\{a_{ij}, g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$.

Теперь мы готовы к оценке параметров модели (1)–(3), которые нас, собственно, и интересуют: если мы знаем эти параметры, то можем делать выводы о реакции экономики на различные структурные шоки. Сарджент предложил оценивать системы такого рода методом максимального правдоподобия (ММП)¹⁰. (Если читатель не знаком

¹⁰ См.: Hansen L. P., Sargent T. J. Formulating and Estimating Dynamic Linear Rational Expectations Models // Journal of Economic Dynamics and Control. 1980. Vol. 2, No 1. P. 7–46; Anderson E. W., McGrattan E. R., Hansen L. P., Sargent T. J. Mechanics of Forming and Estimating Dynamic Linear Economies // Handbook of Computational Economics. Vol. 1 / H. M. Amman, D. A. Kendrick, J. Rust (eds.). Amsterdam: Elsevier, 1996. P. 171–252; Canova F. Methods for Applied Macroeconomic Research. Princeton: Princeton University Press, 2007. P. 230–247.

с этим методом, то ему будет довольно сложно разобраться в содержании нашего рассуждения, и мы рекомендуем просмотреть его бегло или сразу перейти к последующему тексту.)

Чтобы применить ММП, необходимо сделать явные предположения о вероятностном распределении экзогенных шоков ξ_t . Введем стандартное предположение о нормальном распределении с нулевыми средними и диагональной ковариационной матрицей (последнее вытекает из статистической независимости шоков разной природы), которую обозначим через Ω . Чтобы построить функцию правдоподобия, воспользуемся уравнением (7). Если случайный вектор ξ_t независимо и одинаково распределенный (*i.i.d.*) для разных t с ковариационной матрицей Ω , то вектор ошибок $G\xi_t$ в правой части (7) также *i.i.d.* с нулевым средним, но с ковариационной матрицей $G\Omega G'$, где элементы матрицы G будут функциями от интересующих нас «глубинных» структурных параметров модели (1)–(3), характеризующих предпочтения, технологию, особенности структуры рынка и денежную политику. Следовательно, случайный вектор $x_t - Ax_{t-1}$, согласно (7), имеет тот же самый закон распределения, что и $G\xi_t$.

Функция правдоподобия для системы представляет собой совместную плотность распределения $\{G\xi_t\}_{t=1}^T$, где T — размер выборки. Из независимости $G\xi_t$ следует, что совместная плотность распределения равна произведению индивидуальных плотностей $G\xi_1, G\xi_2, \dots, G\xi_T$. Вероятностное распределение отдельно взятого случайного вектора $G\xi_t$ задается гауссовой плотностью с ковариационной матрицей $G\Omega G'$, при этом ненаблюдаемое напрямую $G\xi_t$ вычисляется как $x_t - Ax_{t-1}$ согласно (7). Оценка ММП предполагает выбор такой комбинации значений неизвестных параметров распределения, которая максимизирует функцию правдоподобия. В нашем случае речь идет о выборе значений σ, β, κ (этот параметр является функцией средней частоты изменения цен и реальной жесткости, о чем речь шла выше), $\phi, \pi^*, \gamma_\pi, \gamma_y$ и дисперсий структурных шоков ε_t, η_t и ζ_t , которые представляют собой диагональные элементы матрицы Ω (параметр ρ в правиле Тэйлора связан с β как $\rho \approx 1 - \beta$). При этом элементы матриц коэффициентов решения A и G будут функциями этих «глубинных» параметров. Поэтому говорят, что структурное оценивание накладывает ограничения (cross-equation restrictions), затрагивающие практически все неизвестные коэффициенты $\{a_{ij}, g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ в уравнениях (4)–(6).

Разрешенная модель (4)–(6) с оцененными параметрами может быть теперь использована для ответов на типичные экономические вопросы, сформулированные выше. Начнем с вопроса о том, как экономика отреагирует на неожиданное экзогенное изменение денежной массы. Для этого схематически проиллюстрируем, как может быть охарактеризована реакция экономики на шок денежной политики ζ_t величиной в одно стандартное отклонение σ_ζ . Заметим, что σ_ζ^2 — это элемент 3×3 ковариационной матрицы Ω . Предположим, что это значение шока реализовалось в период $t = 0$, а до этого момента экономика находилась в стационарном режиме, то есть все три эндогенные переменные принимали свои трендовые значения. Каким будет *изолированный* эффект воздействия единовременного шока денежной политики в период $t = 0$ на последующую динамику выпуска, инфляции и процентной ставки? Какими будут возмущенные траектории эндогенных переменных?

Подставляя $\zeta_0 = \sigma_\zeta$ в (4)–(6) для $t = 0$ и полагая $\varepsilon_0 = \eta_0 = y_{-1} = \pi_{-1} = i_{-1} = 0$, получим возмущенные значения эндогенных переменных в период $t = 0$:

$$y_0 = g_{13}\sigma_\zeta, \quad (8)$$

$$\pi_0 = g_{23}\sigma_\zeta, \quad (9)$$

$$i_0 = g_{33}\sigma_\zeta. \quad (10)$$

Поскольку наша задача — проследить в динамике реакцию экономики на единовременный шок, то для всех последующих периодов будем полагать, что шоков больше не происходит: $\varepsilon_t = \eta_t = \zeta_t = 0$, $t = 1, 2, \dots$. Возмущенные значения выпуска, инфляции и процентной ставки в периоде $t = 1$ получаются при подстановке (8)–(10) в (4)–(6) для $t = 1$:

$$y_1 = a_{11}y_0 + a_{12}\pi_0 + a_{13}i_0 = (a_{11}g_{13} + a_{12}g_{23} + a_{13}g_{33})\sigma_\zeta, \quad (11)$$

$$\pi_1 = a_{21}y_0 + a_{22}\pi_0 + a_{23}i_0 = (a_{21}g_{13} + a_{22}g_{23} + a_{23}g_{33})\sigma_\zeta, \quad (12)$$

$$i_1 = a_{31}y_0 + a_{32}\pi_0 + a_{33}i_0 = (a_{31}g_{13} + a_{32}g_{23} + a_{33}g_{33})\sigma_\zeta. \quad (13)$$

Возмущенные значения выпуска, инфляции и процентной ставки в периоде $t = 2$ получаются при подстановке (11)–(13) в (4)–(6) для $t = 2$ и т. д., пока не получим все траектории целиком. Такие возмущенные траектории принято называть функциями импульсного отклика (в данном случае на единовременный шок денежной политики).

Другая важная задача, которую можно решать при помощи структурно оцененной модели (1)–(3), — это анализ альтернативных правил денежной политики (в данном примере; фискальной политики — в другом контексте). Например, как изменятся динамические свойства экономики, если денежная политика станет более агрессивно реагировать на инфляцию, то есть если параметр γ_π увеличится? Технически увеличение γ_π приведет к изменению значений коэффициентов $\{a_{ij}, g_{ij}\}_{i,j=1,2,3}$ решения системы (4)–(6), а это, в свою очередь, изменит профили функций импульсного отклика, характеризующих механизм распространения шоков.

С содержательной точки зрения замена одного правила денежной политики другим заставит экономических агентов — фирмы и домохозяйства — изменить свое поведение. Действительно, уравнения (1)–(3) содержат слагаемые $E_t y_{t+1}$ и $E_t \pi_{t+1}$, которые представляют собой ожидания рациональных агентов относительно будущих значений выпуска и инфляции. В процессе формирования своих ожиданий о будущем рациональные агенты используют всю имеющуюся у них информацию об экономике, включая знание модели экономики (1)–(3) и характеристики случайных процессов для структурных шоков. Ведь, как мы предполагали выше, ожидания предполагаются рациональными. С точки зрения действительности такая предпосылка может показаться несколько проблематичной, так как она требует от экономических агентов высокой степени осведомленности о том, как устроена и функционирует экономика. Но метод Сарджента помогает проверить гипотезу о рациональности на данных — мы ведь тестируем всю модель сразу, и предположение о рациональности — ее важная составная часть. Более того, различные исследования показали, что предположение о рациональности ожиданий оказывается более реалистичным, чем может показаться на первый взгляд¹¹. В конце концов,

¹¹ Например, в: *Gali J., Gertler M. Inflation Dynamics: A Structural Econometric Analysis* (Journal of Monetary Economics. 1999. Vol. 44, No 2. P. 195–222) авторы показали, что кривая Филлипса с рациональными ожиданиями в большей степени соответствует данным, чем аналогичная спецификация с адаптивными ожиданиями.

революция рациональных ожиданий в 1970-х годах имела под собой именно эмпирическую, а не теоретическую основу — провал попыток использования кривой Филлипса.

Модель векторной авторегрессии в макроэкономике

Теперь рассмотрим альтернативный метод, предложенный вторым лауреатом 2011 г. — Симсом. Сарджент ставит во главу угла своего подхода очень конкретную модель экономики типа (1)–(3), которая накладывает существенное число ограничений на коэффициенты динамических соотношений (4)–(6), описывающих эволюцию системы. Эмпирический успех такого метода определяется тем, насколько приближена к описанию реальной экономики выбранная теоретическая модель. Неверная спецификация модели может привести к неверным выводам и рекомендациям в области экономической политики. Или модель может быть отвергнута на данных, потому что в ней оказывается неверным какое-то несущественное предположение, в то время как все принципиальные постулаты верны. Подход, основанный на структурной векторной авторегрессии, который предложил Симс¹², отвечает на эти вопросы и в некотором смысле кардинально противоположен структурному эконометрическому методу Сарджента.

С формальной точки зрения разрешенная модель (4)–(6) представляет собой *векторную авторегрессию* первого порядка. Для каждой из включенных переменных имеется отдельное уравнение, в левой части которого содержится данная переменная, а в правой — лаги всех трех переменных и «инновация» для данной переменной. Инновация представляет собой неожиданную часть изменения данной переменной, которую нельзя было предсказать с помощью лаговых значений и остальных переменных. Как это следует из представления (4)–(6), каждая из трех инноваций представляет собой линейную комбинацию структурных шоков. Именно структурные шоки, а не инновации, представляют интерес для исследователей с точки зрения понимания макроэкономической динамики, так как именно они выступают в качестве фундаментальных источников циклических колебаний. Различие подходов Симса и Сарджента состоит в том, что структурные шоки Симс выделяет из оцененных инноваций, они идентифицируются, базируясь на гораздо меньшем числе ограничивающих предположений по сравнению с методом Сарджента, и эти идентифицирующие предположения выбираются такими, чтобы они согласовывались не с какой-то одной конкретной моделью, а с неким широким классом моделей.

Пошаговый механизм оценки структурной авторегрессии выглядит так. Сначала мы на данных оцениваем систему (4)–(6). Вместо оценки интересующих нас структурных шоков получаем в каждом из

¹² Начало этой программы исследований положила работа: Sims C. A. Macroeconomics and Reality (Econometrica. 1980. Vol. 48, No 1. P. 1–48), но дальше появилось множество статей разных авторов. Обзор можно найти в: Canova F. Methods for Applied Macroeconomic Research. P. 230–247.

уравнений оценку некоей линейной комбинации (взвешенной суммы) этих шоков. Мы не можем выделить из них значения структурных шоков, если не наложим какие-то ограничения на значения коэффициентов внутри системы. Эти ограничения должны выводиться из теории. Тогда мы сможем выделить из оцененных регрессий структурные шоки — это называется идентификацией. У Сарджента эти ограничения диктовались конкретной моделью, и модель накладывала больше ограничений, чем необходимо для идентификации структурных шоков. Симс же предложил накладывать *минимальное* необходимое количество ограничений.

Примером набора таких ограничений служит так называемая *рекурсивная идентификация*. Логично предположить, что инфляция реагирует достаточно быстро только на шоки в производственных издержках, η_t , а на все остальные структурные шоки (совокупного спроса ε_t и денежной политики ζ_t) — с запаздыванием. Далее, допустим, что выпуск достаточно быстро реагирует на шоки в издержках η_t и совокупном спросе ε_t , а на шок денежной политики ζ_t — с запаздыванием. Наконец, предположим, что денежная политика реагирует на шоки издержек η_t и совокупного спроса ε_t достаточно оперативно, а также что она подвержена воздействию собственного шока ζ_t . Тогда алгебраически это можно сформулировать как

$$y_t = a_{11}y_{t-1} + a_{12}\pi_{t-1} + a_{13}i_{t-1} + g_{11}\varepsilon_t + g_{12}\eta_t, \quad (14)$$

$$\pi_t = a_{21}y_{t-1} + a_{22}\pi_{t-1} + a_{23}i_{t-1} + g_{21}\eta_t, \quad (15)$$

$$i_t = a_{31}y_{t-1} + a_{32}\pi_{t-1} + a_{33}i_{t-1} + g_{31}\varepsilon_t + g_{32}\eta_t + g_{33}\zeta_t. \quad (16)$$

В рамках описанной выше идентификационной схемы шок издержек может быть получен как остаток регрессии инфляции на первые лаги выпуска, инфляции и процентной ставки, как это следует из уравнения (15). Шок совокупного спроса ε_t может быть оценен, согласно (14), как остаток из регрессии выпуска на собственный лаг, первые лаги инфляции и процентной ставки, а также шок издержек η_t , идентифицированный и оцененный на предыдущем шаге. Наконец, шок денежной политики ζ_t оценивается как остаток регрессии процентной ставки на лаги всех трех переменных, включенных в векторную авторегрессионную модель, а также уже идентифицированные/оцененные шоки издержек η_t и совокупного спроса ε_t . Оценив траектории структурных шоков ε_t , η_t , ζ_t , теперь мы можем получить функции импульсных откликов из регрессий интересующих переменных на лаги соответствующих шоков. Описанная выше схема идентификации шоков рекурсивная в том смысле, что сначала идентифицируется один шок, потом другой, потом третий. При идентификации последующего шока используется информация о шоке, идентифицированном на предыдущем шаге.

Рекурсивная идентификационная схема не единственная из возможных и применяемых на практике. Скажем, шок производительности — пример другого источника возмущений, важного с точки зрения современных теоретических представлений о деловом цикле — может быть идентифицирован исходя из допущения, что только такой шок

может привести к повышению производительности труда в долгосрочной перспективе¹³.

Шок денежной политики можно идентифицировать на основе еще более минималистских предположений о том, как возмущения такого рода влияют на цены и другие макроэкономические переменные в краткосрочной перспективе. Например, почти все теоретические модели предполагают, что денежное сжатие должно приводить не к росту цен, а, наоборот, к их снижению в долгосрочной перспективе. Тогда можно наложить ограничения на знаки функций импульсного отклика. Так, отклик цен на положительный денежный шок (увеличение процентной ставки) должен быть неположительным для всех лагов¹⁴.

Потенциальное преимущество подхода Симса в том, что он использует существенно меньшее число ограничений, налагаемых на параметры эмпирической модели, по сравнению с подходом Сарджента. Следовательно, этот метод обладает некоторым иммунитетом по отношению к ошибкам, связанным с неверной спецификацией теоретической модели. «Платой» за это служит невозможность экспериментировать с альтернативными правилами политики, денежной или бюджетной. Оцененные коэффициенты структурной векторной авторегрессии (SVAR) представляют собой функции глубинных фундаментальных параметров, однако оценки этих параметров не могут быть определены в рамках этого подхода. Чтобы получить их, требуется наложить большее число ограничений, то есть максимально детально сформулировать макроэкономическую модель.

С точки зрения приложений в эмпирических макроэкономических исследованиях методы Сарджента и Симса между собой не конкурируют. На практике они дополняют друг друга и, как правило, используются «в связке». Так, импульсные отклики, полученные из анализа SVAR, могут рассматриваться как своего рода эмпирический ориентир и критерий адекватности/реалистичности для альтернативных теоретических моделей. Модель, которая генерирует импульсные отклики, близкие к полученным из SVAR, имеет больше шансов рассматриваться как достаточно хорошее описание действительности.

Экономические приложения

Пока мы много говорили о методологии, дополняя обсуждения абстрактными примерами. Это и не удивительно — Нобелевская премия 2011 г. была присуждена именно за разработку методов, а не за ответ на некий важный жизненный вопрос. Но эти методы позволили ответить на многие вопросы или как минимум далеко продвинуться в поиске ответов на них.

¹³ Этот метод предложен в: *Blanchard O., Quah D. The Dynamic Effect of Aggregate Demand and Aggregate Supply Disturbances // American Economic Review. 1989. Vol. 79, No 4. P. 655–673.*

¹⁴ Данный подход к идентификации структурных шоков был предложен в: *Uhlig H. What Are the Effects of Monetary Policy on Output? Results from an Agnostic Identification Procedure // Journal of Monetary Economics. 2005. Vol. 52, No 2. P. 381–419.*

В первую очередь работы Сарджента и Симса помогли лучше изучить влияние денежной политики на экономику. В настоящее время среди макроэкономистов преобладает мнение, что денежная политика оказывает временное воздействие на реальный выпуск, хотя полного консенсуса о природе этого эффекта пока нет. Соответственно кривая Филлипса представляет собой последствия номинальных шоков, причем не обязательно именно шоков денежной политики, а любых шоков совокупного спроса. Такое понимание и оценка размера соответствующего эффекта имеют огромное значение для всех центральных банков в мире, осуществляющих денежную политику.

Но подобные исследования помогают ответить на вопросы не только о денежной политике. Бюджетная политика стала снова очень популярной в мире в период финансового кризиса 2008 г. Многие правительства, включая российское, стали реагировать на кризис масштабным расширением государственных расходов. Такая реакция получила неоднозначную оценку в академической среде. Началась дискуссия о том, в какой степени увеличение госрасходов может оказывать воздействие на экономику. Теоретически можно было обосновать и большой эффект, и маленький. Кейнсианские модели, например IS-LM, показывают, что увеличение госрасходов должно увеличить ВВП более чем пропорционально из-за эффекта *мультипликатора*: каждый потраченный рубль будет использован несколько раз. А согласно классической теории, мультипликатор должен быть равен нулю, ведь чтобы *потратить* рубль, правительство должно его сначала *занять* у экономики, то есть изъять средства в одном месте, а потратить в другом.

Поскольку теории могут быть предложены разные, необходимы эмпирические оценки. В 2008 г. существующие оценки с использованием метода векторной авторегрессии, описанного выше, показывали, что мультипликатор примерно равен единице или чуть больше¹⁵. Такое малое значение мультипликатора было веским аргументом в руках противников увеличения госрасходов. Однако теперь появились исследования, подтверждающие вполне логичную вещь: мультипликатор мал (равен нулю), когда экономика оперирует на границе своих производственных возможностей. Тогда, действительно, увеличение госрасходов может происходить только за счет уменьшения каких-то других расходов в экономике, например частных инвестиций. А когда экономика в рецессии и в ней много неиспользуемых ресурсов (рабочей силы и капитальных мощностей), то мультипликатор госрасходов равен примерно трем. Эти исследования¹⁶ во многом оправдывают действия властей во время кризиса.

Однако нам представляется, что главный урок, который преподнесли Сарджент и Симс, заключается даже не в разработке конкретной

¹⁵ См., например: *Ramey V.A.* Identifying Government Spending Shocks: It's All in the Timing // *Quarterly Journal of Economics*. 2011. Vol. 126, No 1. P. 1–50. Хотя эта статья была окончательно опубликована только в 2011 г., первые результаты были получены еще в 2008 г. и повлияли на экспертную дискуссию о разумности применения бюджетной политики.

¹⁶ См.: *Bachmann R., Sims E.* Confidence and the Transmission of Government Spending Shocks // *NBER Working Paper*. 2011. No 17063; *Auerbach A. J., Gorodnichenko Y.* Fiscal Multipliers in Recession and Expansion // *NBER Working Paper*. 2011. No 17447.

эконометрической методологии, а в том, что они очень наглядно продемонстрировали, как можно и как нельзя смотреть на эмпирические закономерности. О том, что корреляцию не надо путать с причинно-следственной связью, знают многие. Но тем не менее такие логические ошибки постоянно допускают как в рамках макроэкономической политики, так и просто в общественной дискуссии. На наш взгляд, ошибки обусловлены тем, что люди зачастую не знают, как посмотреть на корреляции системно. А системность подхода состоит именно в том, что корреляцию можно анализировать только в рамках более общей теоретической конструкции, которая дает нам непротиворечивую интерпретацию наблюдаемых явлений.

Типичным примером такой логики, знакомой российскому читателю, является интерпретация инфляции в России. Очень часто можно услышать, что российская инфляция есть результат высокой монополизации экономики. На первый взгляд, такая интерпретация может показаться логичной, так как российская экономика действительно сильно монополизирована, а монополии назначают высокие цены. Однако такая интерпретация представляется нам неубедительной, так как противоречит базовой экономической теории. Во-первых, инфляция — это рост цен, в то время как монополия — это высокая, а не растущая, цена. А если мы считаем, что степень монополизации увеличивается, и именно это главная причина роста цен, то мы должны видеть постепенный спад экономики, так как увеличение монополизации — это сокращение совокупного предложения. Но такой прогноз не согласуется с элементарными наблюдениями — ведь российская экономика с 1998 г. выросла почти вдвое. Вообще, едва ли можно представить такую модель экономики, которая будет генерировать хронически высокую инфляцию как результат роста издержек, хотя, безусловно, рост издержек может объяснить временные скачки цен. Итак, не применяя формальный эконометрический аппарат, мы только что применили логику Сарджента и Симса для анализа вполне конкретной зависимости.

* * *

Понять работы Сарджента и Симса довольно трудно или просто невозможно неподготовленному человеку — для этого нужно одновременно знать как макроэкономическую теорию, так и эконометрику на довольно продвинутом уровне. Однако мы попытались показать, что важнее понять логику их подхода. Если каждый раз, видя эмпирическую закономерность, не ограничиваться ее мгновенной интерпретацией, а задумываться об основополагающей причине найденной закономерности, то уровень общественной дискуссии и качество принимаемых решений могут значительно повыситься.

*Дж. ЛЕВИН,
профессор Стэнфордского университета,*

*Л. ЭЙНАВ,
доцент Стэнфордского университета*

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ: ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ¹

За последние десятилетия теория отраслевых рынков, или теория организации промышленности (*industrial organization*), сделала большой рывок вперед в разработке эмпирических методов анализа несовершенной конкуренции и организации рынков. Новые методы этой теории широко применяются: в анализе слияний и поглощений, в антитрестовских судебных процессах, в регулировании рынков, установлении цен розничными торговцами, при организации аукционов и в дизайне новых рынков, а также в смежных областях. Доступ к данным на уровне фирм, а в некоторых случаях и возможность сотрудничать с компаниями и правительствами при разработке экспериментов, открывают новые горизонты для применения этих методов в эмпирических исследованиях.

Эволюция теории отраслевых рынков

Теория отраслевых рынков занимается изучением структуры отраслей экономики, а также поведения компаний и индивидов в этих отраслях. Исторически сложилось так, что в этой теории изучались главным образом отклонения рынков от идеализированных условий совершенной конкуренции, будь то из-за эффекта масштаба, транзакционных издержек, стратегического поведения или по другим причинам. С эмпирической точки зрения это подводит к вопросам о проявлении конкуренции на разных рынках и ее соотношении со структурой отраслей. Неудивительно, что такие вопросы пересекаются с проблемами государственной политики, в частности, с разработкой антимонопольного законодательства в отраслях с высокой концентрацией и с регулированием отраслей, в которых присутствует положительный эффект масштаба.

Начало современным исследованиям по теории отраслевых рынков было положено в ходе решения двух проблем, занимавших исследователей в 1970-е годы. Первой проблемой была нехватка убедительных теоретических моделей для изучения рынков несовершенной конкуренции. Эта проблема, по сути, решена в 1980-е годы с наступлением «теоретико-игровой революции». Теория игр позволила исследователям

¹ *Einav E., Levin J. Empirical Industrial Organization: A Progress Report // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24, No 2. P. 145—162. Публикуется с разрешения авторов и Американской экономической ассоциации.*

четче моделировать и анализировать такие явления, как дифференциация продукта, сетевые эффекты, барьеры входа, ценовые стратегии или асимметрия информации². В самом деле, данная отрасль исследований начала развиваться так бурно и модели появлялись так быстро, что некоторые видные экономисты³ даже указали на их избыточность⁴!

Второй проблемой для эмпирических исследований был недостаток данных и убедительных эмпирических методов для оценки гипотез о конкуренции и структуре отраслей. Наиболее развитым типом эмпирических исследований в 1980-е годы был набор методов регрессионного анализа многих отраслей, связывающего структуру рынка в разных отраслях с результатами рыночного взаимодействия (market outcome). Эта исследовательская парадигма относится по крайней мере к 1950-м годам⁵, иногда ее называют парадигмой «структура—поведение—результат» (structure—conduct—performance). В подобных исследованиях экономисты обычно использовали структурные, поперечные (cross-section) данные по разным отраслям, чтобы проанализировать такие показатели результата, как бухгалтерская прибыль, и концентрации производства — объединенная доля рынка четырех крупнейших компаний. Конечно, исследователи понимали, что концентрация может зависеть от тех же факторов, которые влияют на прибыльность, что создает проблему эндогенности. Эту проблему пытались решить авторы более сложных исследований, предполагая, что концентрация производства связана с внешними, экзогенными барьерами входа, например технологически обусловленной положительной отдачей от масштаба или постоянными издержками вроде расходов на рекламу или НИОКР.

Хотя в целом вопрос о влиянии на конкурентоспособность различных отраслей очень важен, структурный подход имел существенные ограничения. Многие исследования полагались на данные, состоявшие из небольшого количества сводных агрегированных показателей отраслей, эмпирические измерители были несовершенны. В частности, было широко распространено опасение, что бухгалтерские показатели прибыли, доступные в используемых данных, могут не подходить для измерения подлинной экономической отдачи. Еще более проблематичным было отсутствие в большинстве исследований стратегий эконометрической идентификации причинно-следственных связей. Чтобы определить тип такого каузального эффекта, нужны экзогенные

² *Tirole J.* The Theory of Industrial Organization. Cambridge, MA: MIT Press, 1988 (рус. пер. см.: *Туроль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 2000).

³ *Fisher F.* Games Economists Play: A Noncooperative View // *RAND Journal of Economics*. 1989. Vol. 20, No 1. P. 113—124; *Peltzman S.* The Handbook of Industrial Organization: Review Article // *Journal of Political Economy*. 1991. Vol. 99, No 1. P. 201—217.

⁴ Главная проблема заключалась в том, что многие из этих моделей были чувствительны к труднопроверяемым допущениям о потребительских предпочтениях, асимметричности информации и способности фирм принимать на себя стратегические обязательства. Эта чувствительность, по-видимому, повлияла на дальнейшие эмпирические исследования: заставила исследователей оценить важность даже мельчайших деталей стратегической конкурентной среды.

⁵ *Bain J.* Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936—1940 // *Quarterly Journal of Economics*. 1951. Vol. 65, No 3. P. 293—324; *Bain J.* Barriers to New Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1956.

вариации в концентрации производства. Хотя межотраслевые различия в соотношениях затрат на рекламу к объемам продаж или капиталоемкости могут коррелировать с концентрацией, сложно утверждать, что они не связаны с факторами, влияющими на прибыль компаний, а значит, выступают как полезные инструментальные переменные⁶. Удачно подытожил эту проблему Р. Шмалензи в своем фундаментальном обзоре литературы по исследованию групп отраслей. Он признал, что «по сути, все переменные, до сих пор задействованные в этих исследованиях, логически эндогенны»⁷.

Проблемы межотраслевых регрессионных моделей, а также развитие более четких теоретических оснований для анализа несовершенной конкуренции привели в 1980-е годы к резкому сдвигу в сторону исследований, позже названных «новой эмпирической теорией отраслевых рынков»⁸. Новый подход основан на убеждении, что отдельные отрасли отличаются друг от друга и эти отличия слишком важны, чтобы корректно использовать межотраслевые вариации. Новый тип исследований был направлен на понимание институционального устройства отдельных отраслей и использовании этих знаний для проверки конкретных гипотез о поведении потребителей и компаний или для оценки моделей, которые можно применять в контрфактическом анализе, например, для изучения событий после слияния или изменения правил игры со стороны регулирующих органов.

Текущее состояние данной области отражает этот сдвиг. В настоящее время большинство влиятельных ученых в области эмпирических исследований отраслевых рынков ориентируются на экономическую теорию, особенно в том, что касается моделирования поведения компаний. Чаще всего рассматривается только одна отрасль или рынок, особое внимание уделяют ее институциональным характеристикам, измерению ключевых переменных, а также проблемам эконометрической идентификации. Сторонники этого подхода утверждают, что при правильном применении он позволяет совместить концептуальную ясность экономической теории с убедительными эмпирическими измерениями, а сконцентрировавшись на отдельных отраслях, можно наблюдать за механизмами конкуренции в действии.

Конечно, исследования отдельных отраслей имеют свои недостатки. Такие работы могут способствовать излишнему сужению анализа, а также нежеланию экономистов экстраполировать результаты своих исследований на отрасли с иными институциональными характеристиками. В результате более общие исследования либо ограничиваются качественными выводами (например, что вход на рынок может существенно влиять на цены или что асимметрия информации может иметь

⁶ Инструментальные переменные используются при высокой корреляции регрессоров и случайной ошибки; выступают в качестве равноценной (поскольку тесно связанной с регрессором) замены той объясняющей переменной, которая коррелирована со случайным членом регрессии. — *Примеч. ред.*

⁷ *Schmalensee R.* Inter Industry Studies of Structure and Performance // *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 2 / R. Schmalensee, R. Willig (eds.). Amsterdam: North Holland, 1989. P. 954.

⁸ *Bresnahan T.* Empirical Studies of Industries with Market Power // *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 2. P. 1011–1057.

большое значение для ситуации на рынке), либо содержат эмпирические методы, которые можно использовать в различных условиях. Кроме того, некоторые критики считают, что эконометрические модели, используемые в некоторых исследованиях и часто основанные на допущениях о равновесии, могут сделать анализ запутанным, препятствовать пониманию связи между оцененными параметрами и лежащими в их основе вариациями данных. Мы обсудим эти проблемы в последнем разделе статьи.

Обзор развития теории отраслевых рынков

Рассмотрим несколько областей эмпирических исследований в рамках теории отраслевых рынков, которые развивались наиболее активно: задача оценки потребительского — важнейший параметр практически для любого исследования рыночной конкуренции; модели ценовой конкуренции в краткосрочной перспективе — как на традиционных рынках, где фирмы устанавливают цены, так и на рынках, где фирмы соревнуются на аукционах; проблема конкуренции в более долгосрочной перспективе, когда вход на рынок, уход с него и инвестиционные решения могут повлиять на структуру рынка и уровень конкуренции.

В каждом подразделе рассматриваются некоторые эмпирические методы, которые развивались в соответствующей области, а также несколько приложений этих методов для иллюстрации конкретных моментов. Важно, что, хотя не существует универсального рецепта для проведения эмпирических исследований по теории отраслевых рынков, темы многих рассматриваемых статей совпадают. Современные исследования в данной области часто начинаются с теории рыночного равновесия, более или менее явной в зависимости от конкретных приложений. Часто исследователи эксплицитно полагаются на допущения об оптимизации или равновесии для вывода заключений о базовых параметрах. В других случаях теория используется для вывода тестируемых предсказаний о данных или для интерпретации оценок причинно-следственных связей. Особое внимание уделяется институциональному контексту и специфическим характеристикам рынка. Общий вывод, следующий из наблюдения за разными отраслями, состоит в том, что такие характеристики могут иметь огромное значение.

Оценка спроса на рынках с несовершенной конкуренцией

Многие исследования несовершенной конкуренции начинаются с описания потребительского поведения, часто путем описания модели потребительского спроса на товары, предлагаемые в соответствующей отрасли. Потребительский спрос может быть интересен сам по себе: чтобы понять, что ценят покупатели и как они замещают одни товары другими по мере изменения цен и ассортимента; чтобы оценить влияние слияний/поглощений и новых товаров на благосостояние; а также чтобы измерить влияние информации и рекламы на потребительские решения. Эластичность спроса также является важным параметром для

изучения уровня рыночной власти фирм. Данная область значительно продвинулась вперед благодаря новым эконометрическим моделям, которые в принципе могут широко применяться при изучении различных рынков, а также нерыночных условий.

В большинстве отраслей потребители обычно могут выбирать между товарами, которые отличаются друг от друга по ряду параметров. Дифференциация товаров дает фирмам некоторую степень рыночной власти. Например, при установлении цены на iPhone компания Apple учитывала, что некоторые потребители просто предпочитают iPhone аналогичным телефонам, произведенным другими компаниями, например Palm или Nokia. Более того, потребители, которые ценят интерфейс iPhone, могут отличаться от потребителей, которым важна способность BlackBerry синхронизироваться с корпоративными серверами электронной почты. Эта проблема усложняется тем, что Apple выпускает несколько версий iPhone и потребители могут отложить покупку телефона и подождать снижения цены. Таким образом, ценовая политика компании Apple зависит не просто от эластичности спроса на один товар, но от эластичности спроса на целый ряд товаров, что позволяет описать, как потребители изменяют свои покупательские решения в зависимости от того, как и когда Apple устанавливает цены.

В связи с этим оценка спроса на дифференцированные товары требует анализа, который связывает между собой набор цен ряда конкурирующих благ, а также другие стратегические переменные, например рекламу, с количеством проданного товара. Здесь сразу возникает проблема. Даже простая линейная система спроса в отрасли с n товарами дает n^2 ценовых коэффициентов, и оценка этих коэффициентов потребует отчетливой вариации для каждой из n цен. Чем больше товаров, тем серьезнее проблема идентификации, в частности потому, что некоторые факторы, кажущиеся вероятными причинами изменения цен, например шок издержек, могут одновременно повлиять на все цены. Другие идиосинкразические изменения могут повлиять на цены только некоторых товаров, оставив цены на другие товары без изменения.

Таким образом, исследования моделирования спроса обычно оказываются компромиссом между, с одной стороны, допущением гибкости в моделях замещения одних товаров другими и, с другой стороны, недостатком вариаций в данных, позволивших бы гибко идентифицировать форматы такого замещения. Одна из стратегий предлагает разделить товары по сегментам и использовать модель, которая ограничивает форматы замещения между сегментами, но допускает гибкость внутри сегментов. Такой подход, в частности, применялся при изучении спроса на кукурузные хлопья: товары этого класса делились на предназначенные для взрослых, детей или всей семьи⁹. Другая стратегия заключается в описании товаров как набора относительно немногочисленных характеристик и предположении, что

⁹ Hausman J. Valuation of New Goods under Perfect and Imperfect Competition // The Economics of New Goods. NBER Studies in Income and Wealth / T. Bresnahan, R. Gordon (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1997. Vol. 58. P. 209–237.

потребители стараются сбалансировать цену и другие характеристики единообразным для различных товаров способом. Например, спрос на автомобили можно моделировать путем описания автомобилей в терминах их размера, мощности в лошадиных силах и расхода бензина, а также качественных характеристик, не описываемых этими тремя наблюдаемыми атрибутами¹⁰.

Эти техники анализа приобрели большую популярность. Они обычно используются при изучении антимонопольной политики — как в анализе слияний/поглощений для определения границ рынка, так и в судебных процессах по делам, связанным с антимонопольным правом, для оценки ущерба, нанесенного чересчур высокими ценами. В последние годы эти методы распространились на соседние области экономической науки, в частности экономику торговли, образования, рынка недвижимости, здравоохранения и охраны окружающей среды. Поскольку такие методы позволяют исследователям связать оценки спроса с благосостоянием, они также повлияли на дискуссии по поводу корректировки индекса потребительских цен, принимая во внимание новые товары и искажения, связанные с эффектом замещения.

На практике эти модели потребительского спроса обычно рассчитываются с помощью либо данных по индивидуальному выбору, либо агрегированных данных по ценам и долям рынка. Оценка требует наличия колебаний, идентифицирующих влияние изменений в ценах и ассортименте на спрос. Поскольку колебания спроса, в свою очередь, воздействуют на рыночные цены, может возникнуть проблема одновременности (*simultaneity problem*), затрудняющая анализ решений потребителя в зависимости от ценовых колебаний. Эта проблема аналогична хрестоматийной проблеме одновременности спроса и предложения в условиях несовершенной конкуренции. Как и в традиционном случае, исследователи часто используют инструментальные переменные.

Отчасти потому, что сложно найти независимые колебания в ценах на многие товары, наиболее популярные методы идентификации основаны на введении ограничений в уравнения системы спроса. Один из таких подходов состоит в использовании цены какого-либо товара на других рынках в качестве инструментальной переменной — полагаясь на допущение, что межрыночная корреляция цен данного товара в зависимости от наблюдаемых характеристик спроса будет вызвана общими факторами издержек, а не ненаблюдаемыми характеристиками спроса. Альтернативный подход заключается в использовании в качестве инструментальной переменной неценовых характеристик конкурирующих товаров, которые заменяют собой показатель конкуренции.

Ни один из этих подходов не идеален. Источник ценовых колебаний приходится определять для каждого случая отдельно. Возьмем второй из рассмотренных подходов — с неценовыми характеристиками конкурирующих товаров. В случае с iPhone ценовые колебания могут быть вызваны появлением похожих телефонов с сенсорными экранами, производимых конкурирующими фирмами, что создает дополнитель-

¹⁰ *Berry S., Levinsohn J., Pakes A. Automobile Prices in Market Equilibrium // Econometrica. 1995. Vol. 63, No 4. P. 841–890.*

ную конкуренцию для компании Apple и заставляет ее снизить цену на iPhone. Хотя такое объяснение вполне правдоподобно, возможны возражения. Например, если конкуренты компании Apple выпустили свои телефоны с сенсорными экранами в ответ на удивительно высокий спрос на iPhone, то ограничение, необходимое для инструментальных переменных — в том, что они не влияют непосредственно на объясняемую переменную, — будет нарушено.

По нашему мнению, во многих случаях такие методы (хотя они часто применяются очень осторожно для прояснения статистических условий, при которых стратегии идентификации имеют силу) обычно недостаточно четко объясняют конкретный источник идентифицирующих вариаций и недостаточно убедительно доказывают, почему требуемое статистическое условие будет сохраняться, а также содержат слишком мало регрессий первого шага и других диагностических процедур.

Важный прогресс в этом направлении связан с ростом доступности данных о потребительском поведении, принадлежащих фирмам, а также с возможностью участия в экспериментах, проводимых фирмами. В частности, в одной статье¹¹ рассматривается крупномасштабный эксперимент, в котором потребители были случайным образом ознакомлены с рекламой крупного розничного торговца в Интернете, после чего экспериментаторы могли проследить за их покупками. Хотя данный эксперимент не был посвящен ценовой эластичности, он демонстрирует высокий потенциал новых технологий для сбора данных, а также растущую готовность фирм участвовать в академических исследованиях. Эти тенденции, вероятно, откроют новые возможности для будущих исследований.

Нужно отметить, что экспериментальные измерения не являются панацеей. В типичных условиях спроса экспериментальные измерения реакции потребителей на конкретное изменение цен или доступной информации содержательны, но представляют собой лишь исходный пункт. Моделирование потребительского выбора в явном виде дает возможность соединить между собой различные поведенческие реакции и связать их с базовыми параметрами, представляющими интерес для исследователей¹², а также позволяет «перевести» предполагаемые поведенческие реакции в утверждения о благосостоянии потребителей. Таким образом, хотя мы и предполагаем, что более многочисленные и надежные данные позволят исследователям получить более точные и убедительные оценки потребительских реакций на ценовые измене-

¹¹ Lewis R., Reiley D. Retail Advertising Works! Measuring the Effects of Advertising on Sales via a Controlled Experiment on Yahoo! www.siepr.stanford.edu/papers/9_24.25_2009/lewis_reiley_paper.pdf. 2009.

¹² Например, авторы одной из статей (Hendel L., Nevo A. Measuring the Implications of Sales and Consumer Inventory Behavior // *Econometrica*. 2006. Vol. 74, No 6. P. 1637–1673) отмечают, что оценки краткосрочной эластичности спроса могут создавать ложное впечатление, если потребители реагируют на распродажи тем, что запасаются непортящимися товарами. Авторы разрабатывают модель, которая связывает оценки краткосрочной эластичности спроса с эластичностью в долгосрочном периоде, которые более адекватны для анализа ценовых эффектов слияния компаний. Другие авторы (Cohen A., Einav L. Estimating Risk Preferences from Deductible Choice // *American Economic Review*. 2007. Vol. 97, No 3. P. 745–788) показывают, как данные о выборе страховки можно использовать для оценки предпочтений риска, если допустить, что потребители максимизируют ожидаемую полезность богатства.

ния, эти более точные оценки будут дополнять, а не заменять описанные выше приемы измерения спроса. Мы вернемся к этим вопросам в заключительном разделе данной статьи.

Рыночная власть и ценовая конкуренция

В течение долгого времени центральным в теории отраслевых рынков остается вопрос о том, до какой степени на рыночные результаты влияет использование рыночной власти или существование какого-либо сговора, тайного или явного, между фирмами. Подходы, применявшиеся в классических исследованиях рыночной власти¹³ и подобных им работах, представляют собой базовый инструментарий для объединения спроса и предложения в рамках равновесного анализа рынков с несовершенной конкуренцией.

В основе каждой из этих классических работ лежит модель рыночного равновесия. Наиболее часто встречается модель с ценовой конкуренцией по Бертрану—Нэшу для дифференцированных товаров. В условиях равновесия каждая фирма устанавливает цену на свой товар на уровне предельных издержек производства плюс надбавка, которая зависит от полуэластичности кривой спроса данной фирмы; цены конкурирующих товаров считаются фиксированными. Эти равновесные условия позволяют исследователям, располагающим расчетными величинами потребительского спроса и издержек фирм, рассчитать равновесные цены или протестировать гипотезы о бескоалиционном ценообразовании, в отличие от альтернативного поведенческого допущения о ценовом сговоре.

Экономисты обычно начинают исследования с рассмотрения показателей цен и объемов на основе кросс-секционных данных или панели рынков. Часто этот шаг нужен для оценки рыночного спроса, например, с использованием техник, описанных в предыдущем разделе. Для изучения предложения исследователи иногда опираются на бухгалтерские данные об издержках, хотя, как отмечают некоторые авторы¹⁴, бухгалтерские данные обычно не приспособлены для отражения предельных издержек, которые имеют значение для теоретического анализа. Альтернативное решение состоит в том, чтобы вывести издержки из наблюдаемых цен, руководствуясь допущением о максимизации прибыли¹⁵. Для этого исследователь рассчитывает оптимальную величину наценки, используя оценки эластичности спроса, и вычитает эту величину из наблюдаемой цены, получая, таким образом, расчетную величину предельных издержек. Данный

¹³ К классическим исследованиям рыночной власти относятся: *Porter R. A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee, 1880–1886* // *Bell Journal of Economics*. 1983. Vol. 15, No 2. P. 301–314 (исследование железнодорожных картелей XIX в.); *Bresnahan T. Competition and Collusion in the American Automobile Industry: The 1955 Price War* // *Journal of Industrial Economics*. 1987. Vol. 35, No 4. P. 457–482 (исследование автомобильной индустрии); *Nevo A. Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry* // *Econometrica*. 2001. Vol. 69, No 2. P. 307–342 (исследование рынка кукурузных хлопьев).

¹⁴ *Bresnahan T. Empirical Studies of Industries with Market Power.*

¹⁵ *Rosse J. Estimating Cost Function Parameters without Using Cost Data: Illustrated Methodology* // *Econometrica*. 1970. Vol. 38, No 2. P. 256–275.

подход опирается на сильное допущение о том, что фирмы устанавливают цены, соответствующие максимизации прибыли, но он часто используется в силу своей элегантности, а также благодаря тому, что не требует прямых данных об издержках. Мы полагаем, что порой такой подход опасно соблазнителен: исследователи иногда отказываются от использования доступных данных по издержкам, считая их несовершенными, даже если такие данные вполне могут быть полезны или могут как минимум дополнять исследование. В некоторых работах¹⁶ сочетаются прямой и непрямой методы расчета издержек, чтобы перепроверить результаты и протестировать гипотезу о равновесном ценообразовании.

Описанная общая структура несовершенной конкуренции представляет собой отправную точку для целого ряда исследований. В центре большинства ранних работ по исследованию отраслевых рынков находились различие одностороннего использования рыночной власти одной фирмой и сговора между несколькими фирмами, а также измерение влияния, оказываемого на благосостояние общества слиянием компаний, налогами и новыми товарами. В более современных исследованиях учитываются издержки поиска информации об альтернативах сделки, ценовая дискриминация, продажа товаров в розницу и накопление товаров потребителями (*consumer stockpiling*), эффекты неблагоприятного отбора, а также использование неценовых стратегий для привлечения покупателей. Исследования в данной области разнообразны, но они связаны между собой концептуальной основой несовершенной конкуренции, впрочем не обязательно ограничиваясь рассмотрением «традиционных» рынков.

В качестве примера можно привести недавнее исследование¹⁷, в котором анализируется влияние онлайн-механизмов сопоставления цен на конкуренцию между розничными торговыми фирмами в Интернете. Полагаясь на аккуратно задокументированные колебания цен, авторы демонстрируют, что фиксируемое поисковыми программами ранжирование цен приводит к чрезмерной чувствительности потребителей по отношению к ценам. Эта чувствительность побуждает фирмы «сбивать с толку» потребителей, манипулируя методами онлайн-поиска, и таким образом ослаблять ценовую конкуренцию, которая иначе была бы беспощадной. Другой пример — методы измерения тенденциозности (*slant*) в средствах массовой информации и потребительского спроса на такую предвзятость с помощью различий в охвате территорий, на которых распространяются региональные газеты¹⁸. Полученную оценку спроса авторы затем используют в модели оптимального выбора предвзятости владельцами газет. Наконец, дискретные изменения цен можно использовать для оценки спроса на кредиты, в данном случае

¹⁶ См., например: *Nevo A.* Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry; *Hortacsu A., Puller S.* Understanding Strategic Bidding in Multi-Unit Auctions: A Case Study of the Texas Electricity Spot Market // *RAND Journal of Economics*. 2008. Vol. 39, No1. P. 86–114.

¹⁷ *Ellison G., Ellison S.* Search, Obfuscation, and Price Elasticities on the Internet // *Econometrica*. 2009. Vol. 77, No 2. P. 427–452.

¹⁸ *Gentzkow M., Shapiro J.* What Drives Media Slant? Evidence from U.S. Daily Newspapers // *Econometrica*. 2010. Vol. 78, No 1. P. 35–71.

на субстандартные кредиты на покупку автомобилей¹⁹. Эти расчетные величины спроса включаются в модель ценообразования на кредиты, чтобы изучать механизмы проверок и установления условий кредитования со стороны кредиторов, обладающих рыночной властью.

Ключевое замечание по поводу применения таких подходов состоит в том, что хотя использование детальных данных и относительно ясных, проверяемых методов идентификации и имеет значение, сами результаты наиболее интересны, если рассматриваются через призму какой-либо теоретической модели. Как и в любом эмпирическом исследовании, конкретные результаты применимы лишь к определенным условиям в определенный момент времени; между тем, мы уже говорили, что в более широком экономическом смысле рынки и отрасли могут функционировать по-разному. Поэтому наиболее ценным компонентом такого анализа выступает его способность выходить за пределы узкого контекста и прояснять теоретические механизмы — манипулирование способами поиска, используемыми потребителями, удовлетворение идеологических предпочтений, ценообразование в условиях асимметричной информации, — которые можно применять к другим рынкам в других обстоятельствах.

Хотя в данной статье рассматриваются в основном академические исследования, важно отметить, что описанные выше методы повлияли на стандарты и требования к эмпирическим данным, используемым при проверке слияний и поглощений и в антимонопольных процессах. Еще 30 лет назад аргументы против трестов обычно основывались на простых совокупных показателях структуры отраслей, в частности показателях концентрации производства и индексах Херфиндала — Хиршмана. Сегодня Министерство юстиции США и Федеральная комиссия США по торговле, которые занимаются рассмотрением предложений о слиянии и поглощении, обычно проводят сложные эконометрические исследования, чтобы определить границы отраслей и оценить вероятность повышения цен и сговоров между компаниями в результате конкретного слияния. Такие исследования часто основаны на академических работах и, в свою очередь, стимулируют развитие новых эмпирических моделей.

Конкуренция на аукционах

В предыдущем разделе рассмотрены модели несовершенной конкуренции, которые лучше всего применить к традиционным потребительским рынкам, где фирмы устанавливают цены. Однако многие промежуточные товарные рынки функционируют по модели торгов. Например, фирмы и правительства часто подают заявки на поставку товаров и услуг или на аукционе продают товары, количество которых ограничено. Хотя это не всегда очевидно, модель торгов очень близка к традиционной ценовой конкуренции. В последнее время появились исследования, в которых экономисты предлагают эмпирические методы

¹⁹ *Einaiv L., Jenkins M., Levin J. Contract Pricing in Consumer Credit Markets. Mimeo. 2010.*

анализа аукционных рынков, во многом напоминающие концептуальную основу анализа несовершенной конкуренции, описанного выше²⁰.

Чтобы лучше представить это сходство, обратите внимание, что на аукционах фирмы, подающие заявки на поставку товаров и услуг, при установлении цен выбирают между более высокой вероятностью выиграть контракт на поставку товара или услуги и более высокой прибылью в случае выигрыша. Аналогично фирма, устанавливающая цену на товар на потребительском рынке, выбирает между возможностью продать больше товара и возможностью получить больше прибыли с каждой единицы проданного товара. В одной из статей²¹ рассматривается эта связь и предлагается использовать данные по заявкам на аукционах, чтобы вывести базовые оценки и издержки выступающих на торгах покупателей. Иными словами, идея состоит в том, чтобы использовать данные по последовательности аукционов для оценки вероятности выигрыша конкретной заявки с точки зрения отдельного выступающего на торгах агента. Этого достаточно, чтобы рассчитать оптимальную величину наценки, а значит, и базовые оценки для отдельных заявок, что похоже на технику расчета издержек на основании наблюдаемых цен²².

Этот подход используется для анализа влияния на конкуренцию формата проведения торгов — подают участники торгов свои заявки в запечатанном виде (закрытый аукцион) или соревнуются друг с другом в открытом аукционе с восходящей ценой (английский аукцион)²³. Авторы рассматривают данные Лесной службы США, которая в 1980-е годы использовала как закрытые, так и открытые торги для продажи древесины, в некоторых случаях вводя случайные факторы в дизайн аукционов. Регрессии с использованием этих данных показывают, что закрытые аукционы привлекали больше участников и иногда приводили к более высоким ценам. Авторы демонстрируют, что модель равновесной подачи ценовых заявок, в которой принимается во внимание разница в масштабах и технологиях потенциальных конкурентов, точно

²⁰ *Athey S., Haile P.* Empirical Models of Auctions // *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications. Ninth World Congress. Vol. 2* / R. Blundell, W. Newey, T. Persson (eds.). Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 2006. P. 1–45; *Hendricks K., Porter R.* An Empirical Perspective on Auctions // *Handbook of Industrial Organization. Vol. 3* / M. Armstrong, R. Porter (eds.). Amsterdam: North Holland, 2007. P. 2073–2144.

²¹ *Guerre E., Perrigne I., Vuong Q.* Optimal Nonparametric Estimation of First-Price Auctions // *Econometrica*. 2000. Vol. 68, No 3. P. 525–574.

²² *Rosse J.* Estimating Cost Function Parameters without Using Cost Data: Illustrated Methodology // *Econometrica*. 1970. Vol. 38, No 2. P. 256–275. В частности, если участник торгов j несет издержки c_j в результате поставки товара и полагает, что наименее выгодная заявка будет иметь распределение G (с плотностью g), то его оптимальная заявка b_j удовлетворяет уравнению $b_j = c_j + [1 - G(b_j)]/g(b_j)$. Из этого следует эмпирическая стратегия: данные по последовательности аукционов используются для расчета статистической модели подачи заявок. Далее эта расчетная величина подставляется на место G (а также g), что позволяет исследователю связать каждую наблюдаемую заявку с ее издержками, соответствующими максимизации прибыли. Связь с ценообразованием такова, что фирма, стремящаяся максимизировать прибыль, устанавливает цену p_j так, что $p_j = c_j + Q(p_j)/Q'(p_j)$, где c_j — предельные издержки, а Q — остаточный спрос фирмы, если принять как неизменные цены других фирм. В случае товарного рынка оцененная система уравнений спроса позволяет исследователю подобрать измеритель Q и таким образом вывести издержки из цен.

²³ *Athey S., Levin J., Seira E.* Comparing Open and Sealed Bid Auctions: Evidence from Timber Auctions // NBER Working Paper. 2008. No 14590.

описывает наблюдаемые эмпирически форматы поведения. Эта модель используется для проверки гипотезы о том, что некоторые аукционы могут быть более уязвимы к сговору между участниками торгов.

Аукционы не только позволяют исследовать традиционные проблемы, связанные с несовершенной конкуренцией, но и представляют собой эмпирическую лабораторию для наблюдения за стратегическим поведением в условиях асимметричной информации. Одно из первых исследований²⁴ в этой области посвящено правительственным аукционам за право разработки нефтяных месторождений на шельфе. Фирмы — участники аукционов пытались оценить вероятность обнаружения запасов нефти с помощью геолого-разведочных исследований. Авторы сравнивают аукционы по продаже вновь открытых территорий с продажей территорий, граничащих с освоенными территориями. В первом случае все участники торгов находятся в равном положении. Во втором случае владелец соседнего участка может обладать дополнительной информацией. Результаты аукционов в этих случаях разительно отличаются: владельцы смежных с торгуемыми участков получают дополнительную прибыль при помощи механизмов, известных из модели асимметричной информации. Эта статья и последующие исследования тех же авторов²⁵ содержат наиболее убедительные эмпирические аргументы в пользу равновесных моделей в условиях асимметричной информации.

Недавно возникшее направление исследований, посвященных аукционам на рекламные площадки, которые проводятся Google и другими интернет-платформами, демонстрирует значительный потенциал совмещения методов изучения аукционов с крупномасштабными базами данных и полевыми экспериментами. Например, в одном исследовании²⁶ использованы данные компании Google для расчета распределения излишков в аукционах на право очередности в результатах интернет-поиска (search auctions), выводя оценки на основании предпосылки о том, что заявки оптимальны. В другом исследовании описан механизм установления резервной цены для аукционов, финансируемых компанией Yahoo!²⁷ Авторы используют калиброванную модель равновесного торга для расчета оптимальных резервных цен. Далее полученные резервные цены используются в крупномасштабном эксперименте, чтобы отслеживать повышение доходов интернет-платформ.

Рассмотренные выше работы, находящиеся на пересечении теории отраслевых рынков и теории аукционов, свидетельствуют о важности взаимодействия теории и стратегии проведения исследований. Например, теория используется для перевода наблюдаемых данных (заявок) на язык структурных параметров (оценки участников торгов),

²⁴ Hendricks K., Porter R. An Empirical Study of an Auction with Asymmetric Information // American Economic Review. 1988. Vol. 78, No 5. P. 865—883.

²⁵ Hendricks K., Pinkse J., Porter R. Empirical Implications of Equilibrium Bidding in First-Price, Symmetric, Common Value Auctions // Review of Economic Studies. 2003. Vol. 70, No 1. P. 115—145.

²⁶ Varian H. Online Ad Auctions // American Economic Review. 2009. Vol. 99, No 2. P. 430—434.

²⁷ Ostrovsky M., Schwarz M. Reserve Prices in Internet Advertising Auctions: A Field Experiment // Research Papers 2054, Stanford University, Graduate School of Business. 2009.

что позволяет делать предсказания, выходящие за рамки имеющейся выборки²⁸. Однако именно вариации имеющихся данных позволяют наиболее точно тестировать используемые модели. Идеи теории оптимальных аукционов направляли моделирование, а калибровка и эксперименты также подтвердили полезность теории²⁹. Экономическая теория, таким образом, играет важную роль в эмпирических исследованиях, делая возможным предсказание событий, а также расчет параметров, выходящих за рамки имеющихся данных.

Академические исследования аукционов играют важную роль в разработке политики регулирования, например, в случае реструктуризации рынков электроэнергии. Часто на этих рынках электростанции назначают цену за поставку электроэнергии. Исследования, проведенные по описанной выше методологии, привлекли внимание к проблемам использования электростанциями рыночной власти, а также отношений между ежедневными спотовыми рынками и долгосрочными форвардными контрактами, заключенными электростанциями и распространителями. Например, анализ данных по оптовому рынку электроэнергии штата Калифорния показал, что резкий скачок цен на электроэнергию летом 2000 г. был вызван использованием рыночной власти, а не увеличением издержек производства³⁰.

Определяющие факторы структуры рынка

Традиционный вопрос, впервые поставленный в исследованиях в 1950-е годы³¹, состоит в том, как множество фирм в определенной отрасли и их относительные возможности влияют на конкуренцию, развитие инноваций и результаты функционирования рынка. Этот вопрос вызывает другой: чем обусловлено в динамической перспективе присутствие определенных фирм в отрасли? В частности, какие барьеры для доступа на рынок делают его несовершенно конкурентным? Долгое время проблемы структуры рынка были предметом исследования с различных точек зрения.

Для решения вопроса о влиянии структуры рынка на конкуренцию можно рассмотреть конкретные случаи входа на рынок и выхода с него. Например, рассматривалось влияние ввода новых маршрутов авиакомпаний Southwest Airlines на цены³². Было установлено, что цены резко падают, причем снижаются до начала рейсов по новым маршрутам. Цены начинают падать, когда Southwest Airlines проводит работу в конечных точках предполагаемого маршрута, что сигнали-

²⁸ *Athey S., Levin J., Seira E.* Comparing Open and Sealed Bid Auctions...

²⁹ *Ostrovsky M., Schwarz M.* Reserve Prices in Internet Advertising Auctions: A Field Experiment.

³⁰ *Borenstein S., Bushnell J., Wolak F.* Measuring Market Inefficiencies in California's Wholesale Electricity Industry // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92, No 5. P. 1376–1405.

³¹ *Bain J.* Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936–1940 // *Quarterly Journal of Economics*. 1951. Vol. 65, No 3. P. 293–324; *Bain J.* Barriers to New Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1956.

³² *Goolsbee A., Syverson C.* How Do Incumbents Respond to the Threat of Entry? Evidence from the Major Airlines // *Quarterly Journal of Economics*. 2008. Vol. 123, No 4. P. 1611–1633.

зирует о возможности его скорого ввода. В другой работе³³, где рассматриваются стратегические теории ограничения доступа на рынок (entry deterrence), исследуется поведение фармацевтических фирм незадолго до истечения срока действия патентов. Авторы используют показатели изменения объема рынка для определения условий, при которых существующие фирмы могут с выгодой использовать стратегии ограничения доступа на рынок, и приводят доказательства применения таких стратегий.

Альтернативный подход³⁴ основан на исследовании изменения объема рынка, но в сочетании с допущением, что рынки находятся в состоянии долгосрочного равновесия. Идея³⁵ состоит в том, что прибыль изменяется вместе с изменением размера рынка³⁶. Для конкретных рынков, исследуемых в рассматриваемой статье, — а именно для рынка услуг стоматологов, фармацевтов и водопроводчиков в маленьких изолированных городках, — эту идею можно выразить достаточно просто: если для процветания одного зубного врача требуется 800 жителей города и появление на рынке второго зубного врача не приводит к снижению прибыли и не влияет на цену выхода на рынок, то город с населением 1600 жителей должен быть в состоянии содержать двух зубных врачей. Однако если присутствие второго зубного врача усиливает конкуренцию, то для процветания двух стоматологов потребуется *больше*, чем 1600 жителей. В этом смысле показатели изменения размера рынка можно использовать для определения скорости, с которой конкуренция снижает цены до уровня издержек производства на единицу продукции.

Можно рассчитать пороговые значения численности населения, необходимой для поддержания определенного количества фирм в какой-либо конкретной отрасли³⁷. Неожиданный результат состоит в том, что по сравнению с населением, необходимым для поддержания одной фирмы, численность *дополнительного* населения, необходимого для поддержания второй фирмы, значительно превышает численность населения, необходимого для первой фирмы, иногда вдвое; однако численность дополнительного населения, необходимого для поддержания третьей и четвертой фирм, примерно равна показателю для второй фирмы. Если интерпретировать эти результаты теоретически, то они означают, что конкуренция сравнительно быстро приводит к снижению

³³ Ellison G., Ellison S. Strategic Entry Deterrence and the Behavior of Pharmaceutical Incumbents Prior to Patent Expiration // NBER Working Paper. 2007. No 13069.

³⁴ Bresnahan T., Reiss P. Entry and Competition in Concentrated Markets // Journal of Political Economy. 1991. Vol. 99, No 5. P. 977–1009.

³⁵ Эта же идея используется в другой работе: Sutton J. Sunk Costs and Market Structure. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

³⁶ Если переменная прибыль изменяется вместе с размером рынка, то она равна $\pi(n) = Sq(p_n)(p_n - c)$, где p_n — цена, установленная при наличии n конкурентов, c — издержки производства на единицу продукции, $q(p)$ — доля потенциальных клиентов, приобретающих товар, а S — размер рынка. Если существуют фиксированные расходы F для присутствия на рынке, то долгосрочное равновесие должно обладать свойством $\pi(n) > F > \pi(n + 1)$. Условие долгосрочного равновесия в качестве основы для расчетов использовалось в другом исследовании: Berry S. Estimation of a Model of Entry in the Airline Industry // Econometrica. 1992. Vol. 60, No 4. P. 889–917.

³⁷ Bresnahan T., Reiss P. Entry and Competition in Concentrated Markets.

прибылей при наличии всего нескольких фирм, но не увеличивается с появлением большего количества фирм.

Таким образом, даже относительно скудные данные, если использовать их творчески, в сочетании с экономической теорией и аккуратной исследовательской стратегией могут помочь в изучении важного вопроса, в данном случае — как меняется конкуренция в зависимости от количества фирм на рынке. Такой подход лег в основу многочисленных работ, авторы которых, однако, больше сосредоточились на эконометрических методах, чем на изначальных вопросах. Можно было ожидать, что исследователи будут продолжать работу, изучая другие виды идентифицирующих изменений (например, в постоянных издержках или ограничении доступа на рынок) или собирая данные о ценах и издержках (которые почти отсутствовали в исходной статье). Вместо этого в последующей литературе внимание уделялось главным образом развитию более общих эконометрических методов, вводящих поправку на разнородность фирм или позволяющих ослабить параметрические ограничения, часто необоснованно применяя допущения, принятые в исходной статье. Более широкое применение теории привело к появлению обширной литературы по методам идентификации и оценки³⁸, но нельзя с уверенностью сказать, что они приблизили экономистов к ответу на поставленный вопрос.

Отраслевая динамика

Многие вопросы о структуре рынков представляется наиболее естественным рассматривать в контексте отраслевой динамики. Например, экономистов интересует, проходят ли новые отрасли через традиционный «жизненный цикл» выхода на рынок и консолидации; как модели роста фирм и отраслей изменяются в зависимости от рыночных характеристик; насколько вероятно, что за слиянием/поглощением последует выход новой фирмы на рынок; как отрасли приспособляются к подъемам и спадам. Динамический подход также может изменить общепринятые интуитивные решения этих проблем. В частности, более высокая рыночная концентрация может снизить статическое благосостояние в результате уменьшения конкуренции и повышения цен, а перспектива увеличения рыночной власти может стимулировать инновации, что приведет к росту благосостояния.

Экономическую литературу, посвященную этим вопросам, можно условно разделить на два направления. В рамках первого исследуются различные отрасли в поисках четких тенденций «доживаемости» до определенного возраста, оборота и роста фирм. Важное открытие здесь состоит в том, что даже в узкоспециальных отраслях существует множество разнородных предприятий. Это наблюдение повлияло на последующую литературу и сыграло важную роль в развитии теоретических моделей отраслевой динамики³⁹, а эти модели, в свою очередь,

³⁸ *Berry S., Tamer E.* Identification in Models of Oligopoly Entry // *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*. Vol. 2. P. 46–85.

³⁹ Например: *Hopenhayn H.* Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium // *Econometrica*. 1992. Vol. 60, No 5. P. 1127–1150.

обусловили появление многочисленных работ в сфере международной торговли на тему разнородности фирм⁴⁰. Кроме того, признание системной связи моделей входа на рынок и ухода с него с характеристиками фирм повлияло на исследование производительности отраслей⁴¹.

Второе направление в литературе по отраслевой динамике связано с моделями динамического равновесия в отдельных отраслях⁴². Например, в отрасли коммерческой авиации обучение без отрыва от производства оказывает значительное влияние на издержки⁴³. Откалиброванная с помощью данных по отрасли динамическая модель олигополии используется для демонстрации динамических ценовых стимулов. Одно из открытий состоит в том, что в условиях равновесия цены ниже предельных издержек могут ускорить производство и снизить последующие издержки; кроме того, именно перспектива увеличения рыночной власти выступает стимулом как можно быстрее пройти обучение. Эти эффекты влияют на потребителей в виде более низких цен как в начале жизненного цикла товара (для ускорения процесса обучения), так и позже (в результате снижения издержек). Недавно были предложены эмпирические стратегии, позволяющие оценить показатели невозвратных издержек, обучения и издержек подстройки на основе панельных данных по фирмам или местным рынкам⁴⁴.

Сложность работы с такими моделями отраслевой динамики обусловлена тем, что содержащейся в доступных данных информации часто не хватает для ответа на сложные вопросы, которые ставят исследователи, что заставляет их заполнять возникшие пробелы в информации весьма сильными модельными предположениями. Мы предлагаем такие исследования считать упражнением в количественной теории. Основная задача такого упражнения — пролить свет на определенные аспекты динамической конкуренции в контексте конкретной модели с разумно выбранными значениями параметров. Такое использование моделей отраслевой динамики не вызывает вопросов. Хотя к результатам подобных упражнений стоит относиться осторожно, сложно представить исследование с четкой методологией, которое, допустим, связало бы долгосрочное влияние инноваций на изменение патентной системы или новой субсидии на научно-исследовательские разработки. Когда весь временной ряд какой-либо отрасли представляет собой одну точку, сложно применить квазиэкспериментальные изменения, но это не значит, что экономисты должны отказаться от попытки ис-

⁴⁰ Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. 2003. Vol. 71, No 6. P. 1695–1725.

⁴¹ Olley S., Pakes A. The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry // *Econometrica*. 1996. Vol. 64, No 6. P. 1263–1297.

⁴² См. базовую модель: Ericson R., Pakes A. Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work // *Review of Economic Studies*. 1995. Vol. 62, No 1. P. 53–82.

⁴³ Benkard L. A Dynamic Analysis of the Market for Wide-Bodied Commercial Aircraft // *Review of Economic Studies*. 2004. Vol. 71, No 3. P. 581–611.

⁴⁴ Aguirregabiria V., Mira P. Sequential Estimation of Dynamic Discrete Games // *Econometrica*. 2007. Vol. 75, No 1. P. 1–53; Bajari P., Benkard L., Levin J. Estimating Dynamic Models of Industry Competition // *Econometrica*. 2007. Vol. 75, No 5. P. 1331–70; Pakes A., Ostrovsky M., Berry S. Simple Estimators for the Parameters of Discrete Dynamic Games (with Entry/Exit Examples) // *RAND Journal of Economics*. 2007. Vol. 38, No 2. P. 373–399.

следовать важные вопросы, скажем баланс между рыночной властью и стимулами к инновациям.

Эмпирический анализ рынков: прошлое и будущее

Три десятилетия назад эмпирические исследования по теории отраслевых рынков были похожи на работы по другим прикладным областям экономики. Примерно в то время, когда экономисты, занимающиеся теорией отраслевых рынков, использовали регрессионный анализ многих отраслей и пытались решить проблемы эндогенности, пропущенных переменных и обратной причинности, другие специалисты, в частности в области экономики труда, строили регрессионные уравнения заработной платы и сталкивались с похожими проблемами. С тех пор эмпирические исследования теории отраслевых рынков значительно продвинулись вперед, причем в определенном направлении — в сторону анализа отдельных отраслей, что позволяет ученым добиться более четких измерений и идентификации, а также в сторону исследований, в которых эмпирический анализ излагается на языке одной из теорий, описывающих соответствующую отрасль, или ряда конкурирующих теорий.

Сегодня развитие прикладной микроэкономики описывается как движение в сторону использования рандомизированных экспериментов (квазиэкспериментов) для установления причинно-следственных связей⁴⁵. Однако в адрес эмпирических исследований отраслевых рынков раздается критика. Отчасти для прояснения ситуации, а отчасти потому, что у нас свои взгляды на направление развития теории отраслевых рынков, мы обсудим аргументацию авторов рассматриваемой статьи⁴⁶ в контексте описанной выше литературы.

Один из вопросов заключается в том, что считать приемлемой идентификационной вариацией в данных. Идеал здесь не вызывает разногласий: каждый исследователь хотел бы сначала определить интересующий его объект и затем спланировать идеальный эксперимент, чтобы подвергнуть этот объект измерению. Однако за неимением такой возможности исследователям приходится идти на компромисс, который обычно состоит в выборе между точностью измерения и тем, насколько удачно измеренный объект замещает собой объект, изначально интересовавший исследователя.

Представим, что необходимо измерить потребительский спрос на кукурузные хлопья. В идеале хотелось бы знать точную ($n \times n$) матрицу перекрестной эластичности спроса по цене. Как описано выше, обычный подход в исследованиях отраслевых рынков заключается в том, чтобы учитывать возможные сдвиги спроса и полагаться на допущение, что остаточная корреляция цен в разных городах вызвана изменением из-

⁴⁵ Angrist J., Pischke J. The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design is Taking the Con out of Econometrics // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24, No 2. P. 3—30.

⁴⁶ Angrist J., Pischke J. Op. cit.

держек⁴⁷. Альтернативный подход состоит в рассмотрении конкретных случаев, когда цены изменены по объяснимым, но, вероятно, внешним причинам, например, когда алгоритм ценообразования компании-производителя кукурузных хлопьев Froot Loops дал сбой, в результате чего товар компании в течение недели продавался по сниженным ценам. Эти случаи используются для оценки эластичности спроса по цене кукурузных хлопьев марки Froot Loops. Затем исследователь может экстраполировать полученные данные, предположив, что изменение цены на похожую разновидность хлопьев или, возможно, на любой другой вид хлопьев привело бы к похожим результатам. В данном контексте ни один из представленных подходов не идеален. Первый подход полагается на сомнительное идентификационное допущение, но планирует эксперимент так, чтобы напрямую исследовать интересующий нас объект. Второй подход предполагает более точное измерение нескольких элементов матрицы, но для оценки объекта, непосредственно интересующего исследователя, требуется сомнительная экстраполяция.

Одна из проблем, возникающих при попытке экономистов абстрактно оценить некое направление исследований, заключается в том, что в результате получается сильно упрощенная картина. Решение по поводу упомянутого компромисса почти всегда зависит от того, на какой вопрос хочет ответить исследователь; от данных, доступных при ответе на этот вопрос; от того, насколько экономическая теория позволяет принимать предпосылки по поводу отношений между параметрами данных. По нашему мнению, в теории отраслевых рынков возможны различные подходы даже при ответе на один и тот же вопрос. В самом деле, поскольку исследования могут только до определенной степени приблизить ученых к требуемому ответу, подходы с разных точек зрения часто дополняют друг друга.

Второй вопрос по поводу эволюции теории отраслевых рынков относится к роли экономической теории в эмпирических исследованиях. Можно с уверенностью сказать, что профессиональные экономисты (по крайней мере, большинство) считают экономическую теорию призмой, через которую удобно смотреть на мир. Поэтому вызывают удивление мнения, будто экономическая теория не играет существенной роли в осмыслении и анализе данных, полученных в результате эмпирических исследований⁴⁸. Вместо этого предлагается использовать стратегии измерения без ограничений, возникающих в результате применения теоретических моделей. Одним из объяснений может быть прозрачность; похоже, авторы приравнивают использование экономической теории к сложному моделированию, которое запутывает данные. Нам, однако, такое отождествление представляется ложным в том смысле, что можно иметь совершенно четкий анализ модели на основе экономической теории и не менее запутанный анализ линейной регрессии.

Представляется более естественным начать исследование с формулирования вопроса, ответ на который нужно получить, и затем спросить, до какой степени экономическая теория может пролить свет

⁴⁷ См., например: *Nevo A. Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry.*

⁴⁸ *Angrist J., Pischke J. Op. cit.*

на данную проблему. В частности, авторы рассматриваемой статьи исследуют влияние количества учеников в классе на результаты обучения. Стандартная экономическая теория не объясняет поведение учеников третьего класса школы. Поэтому, хотя можно начать с создания равновесной модели обучаемости школьников и использовать ее для структурирования эмпирических испытаний, существуют веские аргументы в пользу применения статистического подхода, поскольку существуют тысячи третьих классов с приблизительно одинаковой программой и множество возможностей найти интересные вариации в количестве учеников в классе для оценки влияния этого параметра на результаты обучения.

Однако данная парадигма не всегда подходит для исследования отраслевых рынков. Теория отраслевой организации изучает главным образом функционирование фирм и рынков — область, в которой экономическая теория располагает огромным количеством данных, — и при надлежащем использовании, как правило, *проясняет*, а не запутывает понимание рынков исследователями. Более того, для многих исследований основной интерес представляет не просто причинно-следственная связь сама по себе, а понимание действующих механизмов. Как уже многократно подчеркивалось, рынки существенно отличаются друг от друга, и использование каких-либо данных (по эластичности спроса, издержкам производства или эффектам политики) для разных рынков часто не представляется оправданным. Если ученый стремится обобщить свои данные, более убедительным представляется использовать эмпирические исследования для обоснования принципов стратегического взаимодействия или функционирования рынков, которые широко применимы в разных отраслях.

Конкретный пример, исходя из которого критикуются эмпирические исследования по теории отраслевых рынков, — анализ слияний — иллюстрирует сказанное. Как описано выше, при оценке предлагаемого слияния или поглощения обычно используются теоретические модели отраслевой конкуренции. Исследователи потратили много времени на разработку эконометрических инструментов для количественного измерения возможных результатов в контексте таких моделей. Эта работа критикуется, как имеющая отдаленное отношение к поставленному вопросу. Вместо этого, спрашивают критики, почему бы не посвятить больше времени ретроспективному анализу уже состоявшихся слияний? С одной стороны, это дельное возражение: ретроспективный анализ может быть полезен. С другой стороны, оно совершенно ошибочно. Неужели они всерьез думают, что если бы Министерство юстиции США должно было рассмотреть предложенное слияние между Microsoft и Yahoo!, его сотрудникам следовало бы изучить влияние на цены состоявшихся ранее слияний авиакомпаний или компаний — производителей канцелярских товаров, а то и вовсе слияний, произошедших в результате случайных встреч глав компаний или в результате лунных затмений? Гораздо более продуктивным представляется заложить четкую концептуальную основу для анализа возможного воздействия того или иного слияния, разумно используя наиболее подходящие доступные данные.

Однако главный вывод, следующий из наших рассуждений, таков: экономическая теория и поиск убедительных источников идентификационных изменений в данных не противоречат друг другу. Более того, мы надеемся, что в данной статье сумели показать, что прикладные исследования, которые мы считаем наиболее многообещающими, часто опираются на тщательные измерения на основе данных с хорошими идентификационными вариациями, но затем объясняют эмпирические эксперименты в терминах подходящей экономической модели. Такая модель поможет объяснить функционирование рассматриваемой отрасли и сделать заключения о политических стратегиях или общих принципах.

Таким образом, если и следует озаботиться дальнейшим развитием теории отраслевых рынков, то по поводу недостаточного акцента именно на таких прикладных исследованиях — по сравнению, скажем, с постоянно расширяющимся набором эконометрических методов. Конечно, более эффективные методы представляют большую ценность — при условии, что они в итоге будут использоваться по назначению и не станут самоцелью. Вернемся к литературе по оценке спроса: возможно, одна из причин, по которой исследователи готовы терпеть далекую от идеальной вариацию цен, в том, что в некоторых случаях результатом работы выступает не оценка ценовой эластичности сама по себе, а эконометрический метод, который можно применять более широко. Хотя такие результаты не вызывают особых возражений, важно, чтобы теория отраслевых рынков нашла разумное соотношение между разработкой инструментов и их убедительным использованием. Можно спорить о том, не слишком ли далеко в сторону отклонилась теория отраслевых рынков, но сам факт серьезных споров по этому вопросу заставляет задуматься.

С исторической точки зрения, нынешнюю ситуацию можно объяснить ограниченностью данных. В самом деле, наиболее значительные методологические прорывы теории отраслевых рынков были реакцией на эту проблему. В новаторской модели входа на рынок⁴⁹ решение найдено из-за отсутствия данных о ценах и количестве товаров. Новый метод оценки спроса⁵⁰ приобрел столь большой авторитет отчасти потому, что для него требуются только данные рыночного, а не индивидуального, уровня.

В этой статье мы пытались подчеркнуть, что положение дел стремительно меняется. Сегодня практически каждая крупная компания собирает огромное количество данных о своих клиентах, сотрудниках и других аспектах функционирования. Становится все легче собирать данные о ценах и количестве товаров, входе на рынок и выходе с него, местонахождении фирм, а также получать бухгалтерскую информацию. Увеличение массива данных может заменить некоторые методы и привести к тому, что экономисты, изучающие теорию отраслевых рынков, начнут больше концентрироваться на применении существующих методов, чем на разработке новых.

⁴⁹ *Bresnahan, T., Reiss P.* Entry and Competition in Concentrated Markets.

⁵⁰ *Berry S., Levinsohn J., Pakes A.* Automobile Prices in Market Equilibrium.

Еще одна проблема — которая, правда, относится и к эмпирическим стратегиям, предложенным нашими коллегами⁵¹, — связана с тем, что акцент на элегантности решения может увести в область менее важных вопросов. Например, представим, что мы выбираем вопросы для исследования интернет-платформы eBay. Если мы начнем с того, что объект исследования — это потенциальная лаборатория для применения элегантных эмпирических методов теории аукционов, то естественным шагом будет сосредоточиться на более узких сегментах рынка, чтобы изолировать специфические черты формата аукциона. Хотя этот подход может быть плодотворным, он может отвлечь исследователей от более широких вопросов: например почему eBay как организация пользуется таким успехом или как eBay конкурирует с другими платформами, соединяющими покупателей с продавцами, например, с Amazon. В действительности экономистам всех направлений не следует поддаваться искушению и заниматься решением только одного типа задач.

Последняя и важная проблема для будущей теории отраслевых рынков связана с переходом от анализа группы отраслей к исследованиям отдельных отраслей. За 20 лет исследований мы накопили огромный запас знаний о функционировании отдельных отраслей, но эти знания чрезвычайно разрозненны. Экономисты детально изучили функционирование таких отраслей, как автомобилестроение, коммерческая авиация, электроснабжение, а также производство цемента и бетона (это разные производства!). Однако приобретенные знания нельзя легко переносить из одной отрасли в другую. В результате изучение многих интересных и важных вопросов, связанных с общей организацией производства, теория отраслевых рынков уступила другим областям, в частности теории торговли и макроэкономике. Возможно, пришло время вернуть эти вопросы в лоно теории отраслевых рынков.

Перевод с английского А. Маловой

⁵¹ *Angrist J., Pischke J.* The Credibility Revolution in Empirical Economics.

В. МАКАРОВ,
академик РАН,
директор ЦЭМИ РАН

ВЫДАЮЩИЙСЯ ЭКОНОМИСТ, ВЫРОСШИЙ ИЗ ВЕЛИКОГО МАТЕМАТИКА *(к столетию со дня рождения Леонида Канторовича)*

В этом году отмечается столетие со дня рождения академика Леонида Витальевича Канторовича, пока единственного в России лауреата Нобелевской премии в области экономики. Когда говорят, что С. Кузнец, Л. Гурвиц и В. Леонтьев, нобелевские лауреаты в области экономики разных лет, также из нашей страны, то это выглядит натяжкой. Первые двое только родились в России, а Леонтьев хотя и учился в Ленинградском государственном университете, но состоялся как экономист в Германии и США. Канторович всю жизнь прожил в СССР. Советская экономика была плановой, со своими особенностями, часто неведомыми зарубежным экономистам. Поэтому среди всех нобелевских лауреатов в области экономики без исключения он единственный, кто сумел выйти далеко за рамки изучения чисто рыночного механизма.

Личность Канторовича столь многогранна, что любое описание его жизни и научных достижений будет неполным. Здесь я рассмотрю его превращение из блестящего абстрактного математика в экономиста, который понимал суть вещей в этой области глубже и тоньше других. Надо сказать, что такая эволюция от абстрактного к конкретному — не исключительный случай. Среди выдающихся ученых немало примеров такой эволюции. Дж. фон Нейман, сравнимый с Канторовичем по уровню достижений, также начинал с самых абстрактных проблем теории множеств, занимался решением сложных проблем математической физики. А во второй половине жизни сделал важный вклад в теорию игр, математическую экономику и, наконец, в прикладные области: конечные автоматы, структуру компьютеров и даже в создание разделяющихся боеголовок для ракет. Такой же путь прошли наши выдающиеся соотечественники — академики М. А. Лаврентьев и М. В. Келдыш.

Свою научную деятельность Леонид Витальевич Канторович начал очень рано, сразу проявив способности в областях, требующих абстрактного мышления, в первую очередь в математике. В 1926 г.

в возрасте 14 лет он поступил в Ленинградский государственный университет. Уже на втором курсе стал изучать абстрактные области математики. Самым важным результатом, полученным в те годы, было исследование аналитических операций, связанных с проективными множествами. Эта работа была представлена на Первом Всесоюзном математическом конгрессе в Харькове в 1930 г.

После окончания в том же году учебы Леонид Витальевич остался работать в Ленинградском университете и наряду с преподавательской деятельностью начал свои исследования и в области менее абстрактных проблем математики. В 1934 г., то есть в 22 года, он стал самым молодым профессором университета, а годом позже получил степень доктора наук без защиты диссертации.

Свой путь в большой науке Канторович начинал именно как математик, причем подающий большие надежды. В книгах «Функциональный анализ в полупорядоченных пространствах» (совместно с Б. З. Вулихом и А. Г. Пинскером, 1950 г.), «Функциональный анализ в нормированных пространствах» (совместно с Г. П. Акиловым, 1959 г.) изложены существенные результаты, полученные именно в 1930-е годы, когда он был совсем молодым.

Начиная с 1939 г. стали появляться работы Канторовича по вопросам вычислительной и прикладной математики. Характерной особенностью этих первых работ была тесная и органическая связь современной теоретической математики с вопросами вычислительной математики и приложений.

Яркий пример такой прикладной работы — решение известной задачи Монжа. Еще в 1781 г. французский математик Г. Монж поставил задачу о перемещении земли из насыпи в выемку с наименьшими затратами усилий. Сформулированная им без доказательства теорема была доказана только в 1889 г. П. Э. Аппелем. Доказательство теоремы заняло около 200 страниц. У Канторовича, который использовал новый подход, доказательство теоремы Монжа заняло несколько строк.

Канторович впервые приложил некоторые теории абстрактных пространств к различным задачам вычислительной математики. В его работах отчетливо выявлена органическая связь этих двух на первый взгляд совершенно разных разделов математики. Особую роль при этом сыграли так называемые полупорядоченные пространства, которые были введены в науку Канторовичем.

Но уже в те годы Леонид Витальевич понимал, что он может добиться важных результатов не только в математике. В автобиографии, подготовленной специально для Нобелевского комитета, он пишет: «В 1936—1937 гг., когда я заканчивал свои работы по полупорядоченным пространствам, я почувствовал некоторую неудовлетворенность математикой. Не то чтобы работа была неинтересной или безуспешной, но мир находился под страшной угрозой коричневой чумы — немецкого фашизма. Было ясно, что через несколько лет наступит тяжелейшая война, угрожающая цивилизации. И я почувствовал ответственность, понимая, что незаурядные люди должны что-то сделать».

Экономика была именно той областью, к которой Леонид Витальевич чувствовал особую тягу. Там же он пишет: «Я с большим интересом слушал лекции по политэкономии, которые нам читал на

третьем курсе А. А. Вознесенский, в последующем ректор университета, брат известного экономиста, председателя Госплана, члена Политбюро Н. А. Вознесенского. Я часто подходил к нему после лекций с вопросами. Марксова теория капиталистического хозяйства, в особенности в части, относящейся к третьему тому „Капитала“, выглядела научно стройной и содержательной. Экономика социализма как будто нам тогда не читалась». И далее: «Мне даже пришлось работать экономистом. После третьего курса — летом 1929 г. — мы должны были пойти на практику. У математиков практика заключалась в том, чтобы считать цифры от одного до десяти — облачность в геофизической обсерватории или на счетах в сберкассе. Я нашел единственное подходящее место — это работа статистиком в Ташкенте, в управлении Средазводхоз (огромное управление, которое занималось проектированием и строительством систем орошения по всей Средней Азии). Должности статистика не оказалось, и я был зачислен на должность младшего экономиста. Небезынтересно, что моим руководителем оказалась Мария Спиридонова, работавшая там, находясь в ссылке.

Половину времени я занимался изучением экономических материалов, описанием условий орошения, использования водных ресурсов и их распределения. Я работал по Чу-Таласской водной системе, которая проходила через две республики — Киргизию и Узбекистан. Другая половина времени мне давалась для собственных занятий — я писал некоторые параграфы из нашего с Левинсоном мемуара об аналитических и проективных множествах, которые были потом частично использованы. Однако это было скорее эпизодом. Как я говорил, на выбор тем для научных занятий, наряду с внутренними интересами и математическими устремлениями, определенное влияние оказывали и внешние факторы, общая обстановка»¹.

Поэтому неудивительно, что когда в Ленинграде к Леониду Витальевичу обратились за консультацией представители Фанерного треста с целью помочь уменьшить отходы, он с энтузиазмом взялся за изучение проблемы. Задача раскроя фанеры с получением наименьших отходов оказалась удивительно красивой. Тогда математики только начинали изучать задачи поиска оптимума. Французский математик Э. Борель сформулировал простую задачу игры двух лиц, где каждый игрок стремится максимизировать свой результат. В дальнейшем эту задачу стали считать началом обширного раздела математики — теории игр. Великий математик XX в. фон Нейман описал простую модель расширяющейся экономики, где надо было найти максимальный темп роста. Но именно Канторович сформулировал и предложил эффективное решение общей задачи, которая получила название задачи линейного программирования. Эта работа 1939 г. впоследствии стала знаменитой. В частности, она упоминалась при обосновании присуждения Канторовичу Нобелевской премии.

Когда началась Великая Отечественная война, Канторовича призвали в армию, в военно-морское подразделение Военно-технического

¹ Леонид Витальевич Канторович: человек и ученый. Т. 1. Новосибирск: Изд-во СО РАН, Филиал «Гео», 2002. С. 49–50.

инженерного училища (ВИТУ ВМФ), он получил звание подполковника. Там он читал лекции курсантам и решал задачи, которые ставило командование. В частности, Леонид Витальевич читал в военном вузе курс теории вероятностей и написал учебник, рассчитанный на общематематические знания студентов второго курса и содержащий ряд интересных примеров из военной области («Определенные интегралы и ряды Фурье»).

В январе 1942 г. ВИТУ ВМФ перевели из Ленинграда в Ярославль и, как вспоминал Леонид Витальевич, чтение лекций и исследовательская работа активизировались. Именно в это время он написал большую рукопись «Экономический расчет, обеспечивающий наиболее целесообразное использование ресурсов». Книга в ее первоначальном варианте была завершена 20 сентября 1942 г., а ее дальнейшая судьба оказалась непростой: впервые она была опубликована в 1959 г. под названием «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов». Следует отметить, что Леонид Витальевич написал в своей жизни много книг, но именно эту он считал главной. Она была переведена на множество языков и издана во многих странах.

В послевоенное время Леонид Витальевич больше внимания уделял прикладным задачам. Его основным занятием в это время стала вычислительная математика. Государство по достоинству оценило деятельность Канторовича в этом направлении: он был награжден орденом «Знак почета» (1944 г.), тремя орденами Трудового Красного Знамени (1949, 1950, 1975 гг.), орденом Ленина (1967 г.). За выдающиеся научные достижения в области вычислительной математики в 1949 г. ему была присуждена Государственная премия.

Тем не менее предложения Канторовича в области экономики не находили понимания и поддержки ни в органах власти, ни в научных кругах. Тогда Леонид Витальевич понял, что его идеи слишком трудны для быстрого восприятия, необходимы последовательное обучение и пропаганда оптимизационного подхода в экономике. В Ленинградском государственном университете, где Леонид Витальевич долгие годы преподавал, он организовал специальные курсы по обучению оптимизационным методам в экономике. В 1960 г. был набран так называемый шестой курс, который впоследствии стал легендарным. Окончившие его позднее сыграли важную роль в дальнейшем продвижении оптимизационной методологии. А. И. Анчишкин, С. С. Шаталин, Н. Я. Петраков были избраны академиками АН СССР. Именно тогда получили признание и широкое распространение термины «оптимальное планирование», «оптимальный план».

Наступило время, когда экономико-математическое направление в экономической науке, возглавляемое Канторовичем, уже невозможно было игнорировать. В Академии наук была создана специальная Лаборатория по применению математики в экономике во главе с академиком В. С. Немчиновым, который одним из первых экономистов старшего поколения поддержал новое направление. Леонид Витальевич формально был соорганизатором лаборатории, хотя и находился в Ленинграде. В это время в Академии наук СССР было принято историческое решение о создании Сибирского отделения Академии. Его инициаторами

стали крупные ученые академики М. А. Лаврентьев, С. Л. Соболев и С. А. Христианович. Математик Соболев был давним другом Леонида Витальевича и предложил ему также поехать в Сибирь создавать новый островок науки. Леонид Витальевич без колебаний согласился, надеясь организовать в Сибирском институте математики специальный отдел, занимающийся применением математики в экономике.

Иногда говорят, что Канторович согласился поехать в Сибирь потому, что был избран членом-корреспондентом по Сибирскому отделению АН СССР. Кстати, его избрали по отделению экономики, что немного странно, поскольку давно были признаны его достижения в математике, а не в экономике. В действительности избрание в Академию как таковое на решение Леонида Витальевича не влияло. Он поехал поддержать важную идею энтузиастов, решивших активно развивать науку в Сибири. Уместно заметить, что именно такой способ создания нового научного центра эффективен, что и показала жизнь. В Сколково пошли несколько иным путем. История покажет, какой лучше.

В 1960 г. Леонид Витальевич основал математико-экономический отдел (МЭО) в Институте математики СО АН СССР, который возглавлял академик Соболев. МЭО стал естественным наследником лаборатории Немчинова и первой важной структурой в области применения математических методов в экономике. Костяк нового отдела составили молодые сотрудники, приехавшие из Ленинграда, в частности, окончившие упоминавшийся выше шестой курс. Я пришел в МЭО в том же 1960 г. и хорошо помню царивший там энтузиазм в части как разработки теории и новых алгоритмов, так и применения методов оптимизации на практике. Именно тогда были созданы компьютерные программы решения транспортных задач и задач линейного и целочисленного программирования для отечественных ЭВМ, которые успешно использовались для решения ряда практических задач.

Леонид Витальевич работал в Сибири более десяти лет. За это время он стал академиком (1964 г.) по отделению математики, лауреатом Ленинской премии (1965 г.), которую разделил с Немчиновым и В. В. Новожиловым. Присуждение Ленинской премии было не просто признанием крупного научного результата, но сыграло и своеобразную идеологическую роль. Руководство страны дало сигнал, что математико-экономическое направление в экономической науке не противоречит марксистско-ленинской политэкономии и может приносить пользу развитию социализма в СССР, в частности, совершенствованию плановых начал социалистической экономики. После присуждения этой премии многочисленные нападки на экономико-математическое направление и на Канторовича лично резко уменьшились. По данной тематике начали активно защищать кандидатские и докторские диссертации. Уже в 1963 г. был создан Центральный экономико-математический институт АН СССР (ЦЭМИ), который сравнительно быстро стал флагманом экономико-математического направления в нашей стране.

В новых научных журналах «Экономико-математические методы» (создан в 1965 г.) и «Оптимизация» Института математики СО АН СССР регулярно публиковались статьи по математическим моделям экономики, методам оптимизации и оптимальному планированию.

Заметно возросло число работ по практическому применению математических методов в экономике.

Среди личных пристрастий Леонида Витальевича к тем или иным научным областям в экономической сфере можно в первую очередь назвать оптимальное планирование на всех уровнях, но особенно на уровне народного хозяйства. Еще в военное время он направил в Госплан СССР свой основной труд по наилучшему использованию ресурсов, заручившись поддержкой академика Соболева, который в то время был депутатом Верховного Совета РСФСР. Однако тогдашние заместители председателя Госплана В. Н. Старовский и Г. П. Косяченко отнеслись к предложениям Канторовича, мягко говоря, неодобрительно.

В 1960—1970-е годы ситуация изменилась, сказывался и авторитет лауреата Ленинской премии и академика. Ключевые фигуры в руководстве советской экономики Н. К. Байбаков (председатель Госплана СССР), В. Э. Дымшиц (председатель Госснаба) и В. А. Кириллин (председатель ГКНТ) были согласны с Канторовичем в том, что надо повсеместно использовать методы оптимального планирования. Но даже их власти не хватало для внедрения оптимизационного подхода в практику, поскольку главной причиной было нежелание руководителей среднего и нижнего звена использовать оптимизационные методы. В плановой экономике, где утвержденный план приравнивался к закону, его выполнение (и перевыполнение) служило решающим критерием успешности работы. А оптимальный план по определению был напряженным, трудно выполнимым. В нем отсутствовали скрытые резервы, которые руководители предприятий специально создавали для безбедной жизни.

Тем не менее некоторые принципы, вытекающие из теории оптимального планирования, стали использовать на практике. Комплексность, учет вариантов, учет послепланового периода, расширенный набор показателей эффективности вошли в методики составления плана.

Дальнейшее развитие линейного программирования привело к созданию стохастического программирования, математически учитывающего неопределенность. Канторович предлагал утверждать несколько вариантов государственного плана: например, в засушливый год — один план, в дождливый — другой. Однако руководители Госплана посчитали изменение методики составления плана в этом направлении слишком сложным. В настоящее время принципы составления плана, заложенные Канторовичем, широко используются в планировании больших корпораций. Стратегическое планирование, которое возрождается в нашей стране после долгого перерыва (подготовки в Академии наук СССР в 1980-е годы Комплексной программы научно-технического прогресса), несомненно будет опираться на методические принципы Канторовича.

Особый интерес Леонида Витальевича вызывал транспортный сектор. Сформулированная им еще в довоенное время транспортная задача (вспомним проблему Монжа), а также простой и понятный алгоритм ее решения очаровали многих. Именно Канторович убедил транспортников в необходимости ввести в тарифе на такси взнос за

факт посадки и подсчитал его величину. Транспортники раньше других восприняли оптимизационные методы. Из их среды выросло немало крупных ученых.

Например, академик А. Г. Аганбегян в 1960-е годы *вручную* считал оптимальный план транспортных перевозок с сотнями поставщиков и потребителей. У него был огромный лист бумаги с таблицей перевозок, где в строках располагались поставщики, а в столбцах — потребители. На их пересечении он карандашом проставлял объем перевозок. Некоторые клетки протирались ластиком до дыр.

До самых последних дней Леонид Витальевич интересовался происходящим в транспортной сфере. Сейчас мы понимаем, что правильное размещение производительных сил, густая и скоростная транспортная сеть выступают важнейшими факторами сохранения единства страны.

Другая важная тема, которая интересовала Леонида Витальевича всю жизнь, — ценообразование. Еще в молодости, когда он писал свою знаменитую работу 1939 г., Канторович открыл для себя, что разрешающие множители, которые он использовал для поиска оптимального решения, подобны ценам. В дальнейшем Леонид Витальевич назвал их объективно обусловленными оценками, то есть ценами оптимального плана. Названий для этих множителей придумано много исходя из специфики задачи, в которой они возникают. Самая простая задача: найти максимум так называемой функции Лагранжа — это множители Лагранжа. В задаче линейного программирования — двойственные переменные. В оптимизационной задаче, возникающей в рыночной экономике, — теневые цены, в состоянии рыночного равновесия — цены равновесия. Но в любом случае природа этих показателей одна, и Леонид Витальевич настаивал на том, что механизмов поиска этих цен может быть несколько, а не один, популярный среди западных экономистов: найти равенство между спросом и предложением.

Широко распространено мнение, особенно среди зарубежных экономистов, что теорию оптимального планирования Канторовича можно применять только в сугубо централизованной экономике, в тоталитарном государстве: Госплан, мол, обязан знать все на свете вплоть до мелких индивидуальных потребностей. Но уже в 1939 г., когда Леонид Витальевич разработал свой метод разрешающих множителей для нахождения оптимального плана в задаче линейного программирования, он думал о децентрализации. При получении опорного плана вычисляют разрешающие множители (цены), а дальше выясняют, есть ли производственные варианты, дающие бо́льшую прибыль, чем используемые в текущем плане. Если такой вариант находится, то строится новый опорный план и т. д., пока не получится оптимум. Поэтому в дискуссиях на эту тему Леонид Витальевич подчеркивал, что прибыльные варианты ищут отнюдь не в Госплане, а на местах. Более того, в 1969 г. он написал специальную работу в соавторстве со мной и В. Н. Богачевым², в которой метод оценки эффективности капитальных вложений базировался на этой идее.

² Канторович Л. В., Богачев В. Н., Макаров В. Л. Об оценке эффективности капитальных затрат. М.: Мысль, 1988.

Идея децентрализации при построении оптимального плана была подробно развита при использовании известного способа нахождения решения методом Данцига—Вульфа. Этот метод основан на идее, что в естественных блоках оптимальный план ищут отдельно, а потом планы состыковывают. Такими естественными блоками выступают регионы, крупные предприятия, наконец, периоды времени. Это особенно интересовало известного венгерского экономиста Я. Корнаи, который написал на эту тему ряд работ.

Леонид Витальевич неоднократно подчеркивал, что в задачах оптимального планирования множители (цены) появляются и соответственно вычисляются не только для обычных, принятых в рыночной экономике «продуктов» в широком смысле слова. Любой фактор получает оценку: не только земля, труд, качество, популярность, интеллект, что освоила современная рыночная экономика, но и социальные нормы, этические, моральные категории и т. д. Только сейчас становится понятно, что Леонид Витальевич видел дальше других, понимал глубже, был выше распространенных идеологических установок.

Проблема численных оценок роли и значения различных факторов, участвующих в формулировке той или иной задачи, тесно связана с целевой функцией, максимум или минимум которой должен быть найден. В 1960—1970-е годы был принят термин «критерий оптимальности», который хорошо отражал смысл оптимизационной задачи. Именно он определяет, что хорошо, а что плохо и в экономике, и в жизни вообще.

Глубокий интерес Леонида Витальевича к смыслу и содержанию критерия оптимальности был связан с потребностью в философском осмыслении жизненных целей человека. Его, по-видимому, не удовлетворяло примитивное понимание целевых установок, лежащих в основе классической модели рыночной экономики: максимизация прибыли для компаний и индивидуальной полезности для потребителей. Плановая экономика, которую, как считал Канторович, можно было совершенствовать в разных направлениях, в принципе позволяла полнее учитывать разнообразие человеческой жизни.

К сожалению, в то время это понимали немногие. Считалось, что классическая рыночная экономика наилучшим образом учитывает потребности человека, а плановая, наоборот, навязывает их сверху; «спускаемый» план не учитывает, что нужно человеку. Леонид Витальевич понимал план как продукт, создаваемый коллективно, всем обществом, а отнюдь не только правящей элитой.

Известная теория экономики благосостояния, идущая от А. Пигу, предполагает, что в идеальной экономике максимизируется некая (мифическая) функция общего благосостояния. Согласно Пигу, всеобщее благосостояние обеспечивается интеграцией индивидуальных функций благосостояния. К настоящему времени написано множество работ об интеграции индивидуальных функций (целей) в общую, начиная от И. Бентама до Дж. Роулса. Но именно Канторович первым обратил внимание на бесперспективность и даже тупиковость этого подхода. Сейчас становится ясно, что существуют общественные (групповые) интересы, которые невозможно свести к индивидуаль-

ным. Механизм формирования и учета общественных интересов в теории недостаточно проработан.

В настоящее время обсуждение критериев оптимальности вышло на новый уровень. Стали разрабатывать различные индексы, относящиеся к смыслу человеческой жизни: индекс человеческого капитала; индекс качества жизни; индекс удовлетворенности жизнью; индекс счастья; индекс здоровья и пр. Но главная мысль Канторовича об учете мудрости общества, а не только индивидов, еще ждет своего развития.

Ясно, что такой мыслитель не мог оставаться незамеченным на международном уровне. В начале 1970-х годов стали обсуждать вопрос о присуждении ему Нобелевской премии, но экономическое сообщество не могло сразу точно определить, какие научные результаты Канторовича положить в обоснование ее присуждения. В результате наш соотечественник Леонтьев получил премию в 1973 г., а Леонид Витальевич — через два года, в 1975 г., с формулировкой «за разработку методов эффективного использования ресурсов». Премию разделил с ним известный американский экономист Т. Купманс. Заметим, что среди математиков распространено мнение, что Канторович получил Нобелевскую премию за формулировку задачи линейного программирования и разработку метода ее решения. Это, конечно, лишь часть правды, хотя бы потому, что американский ученый Дж. Данциг, придумавший симплекс-метод, ее не получил.

Многие вполне справедливо считают Леонида Витальевича автором теории оптимального планирования. Последняя должна лежать в основе плановой экономики, хотя в советский период этого не случилось. В смешанной экономике, которую исповедуют в разной степени все страны, сосуществуют плановый и рыночный механизмы. Уже только поэтому имя Канторовича не будет забыто. Память о великом человеке Леониде Витальевиче Канторовиче живет в умах и сердцах многих людей, особенно его учеников не только в России, но и во многих странах мира.

Д. КАДОЧНИКОВ,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель факультета
свободных искусств и наук СПбГУ,
старший научный сотрудник
МЦСЭИ «Леонтьевский центр»

МЕЖДУНАРОДНАЯ КООРДИНАЦИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: НАУЧНОЕ НАСЛЕДИЕ ГУСТАВА КАССЕЛЯ

Густав Кассель и судьба его идей

Период между двумя мировыми войнами (1918—1939 гг.) сыграл важную роль в развитии экономической мысли XX—XXI вв. На фоне грандиозных общественно-политических, экономических и культурно-идеологических изменений, во многом радикальных, связанных с войнами, революциями, кризисами, рождались новые и переосмысливались ранее существовавшие подходы в экономической науке.

Отличительной чертой межвоенного периода стало зарождение глобального подхода к анализу экономических проблем, когда экономисты обращаются к проблемам национальной экономики и экономической политики в контексте международных процессов и ищут решения глобальных проблем. Помимо объективных факторов, связанных с ростом взаимозависимости экономик разных стран, которая особенно остро проявилась во время и после Первой мировой войны, истоки этого методологического поворота следует искать в том числе в пацифистской идеологии того времени, в широко распространенном стремлении найти пути международного сотрудничества и мирного сосуществования. Именно тогда началось активное теоретико-экономическое и политически-прикладное обсуждение целей, задач и форм международной координации финансово-экономической политики.

В рамках изучения истории экономической мысли и в порядке обсуждения теоретико-экономических оснований такой международной координации представляется актуальным обратиться к трудам одного из наиболее выдающихся экономистов этого периода — профессора Стокгольмского университета *Густава Касселя* (1866—1945). По мнению Х. Бремса, именно Кассель стал последним ученым, создавшим всеохватывающую картину экономической системы в духе классиков политэкономии¹. Нельзя, впрочем, утверждать, что теоретическая система Касселя была принципиально новым взглядом на экономику: развивая или пытаясь опровергнуть те или иные концепции (теории цен, экономического роста, денег, международной торговли), Кассель оставался приверженцем неоклассического дискурса. Пожалуй, главным отличием Касселя от многих его предшественников

¹ Brems H. Gustav Cassel Revisited // History of Political Economy. 1989. Vol. 21, No 2. P. 165.

и современников было стремление отказаться от абстрактных, по его мнению, концепций (полезность, стоимость, предельный анализ) в пользу наблюдаемых феноменов (цена, процент). Можно предположить, что такая позиция была оборотной стороной его стремления активно участвовать не только в теоретико-экономических, но и в политических дискуссиях. И, возможно, именно поэтому суждения Касселя при его жизни имели значительный вес среди практиков², но в академической среде не только не нашли большого числа сторонников, но у многих (например, у К. Викселля и Э. Хекшера) вызывали раздражение и неприятие.

И все же можно утверждать, что в силу огромной роли, которую взгляды Касселя играли в научно-практических и политических дискуссиях 1920—1930-х годов, этот шведский экономист находится в одном ряду со своим современником Дж. М. Кейнсом (хотя взгляды их по ряду вопросов были диаметрально противоположны)³. Но если кейнсианские идеи сейчас, на фоне глобального экономического кризиса, переживают своего рода ренессанс (и на протяжении почти всего XX в. оставались в центре внимания), то Касселю повезло гораздо меньше. А между тем, даже если значительная часть наследия Касселя, изначально ориентированного на практику, со временем утратила актуальность, некоторые из его идей продолжают быть на повестке дня в сегодняшней экономической теории и политике. Это, в частности, касается его работ в области международных финансов.

Надо сказать, что проблемы мировой экономики и международных финансов, которым посвящены книги и статьи Касселя 1920—1930-х годов, весьма схожи с теми, что активно обсуждаются в контексте изучения причин нынешнего глобального экономического кризиса и перспектив мировой экономики. Сейчас, как и тогда, в числе активно дискутируемых тем оказались дисбалансы в международной торговле и движении капитала, проблема чрезмерных внешних долгов. С этими вопросами тесно связано и обсуждение политики валютных курсов, перспектив международной валютно-финансовой системы, необходимости и возможности координации финансово-экономической политики в глобальной экономике.

В настоящей статье мы обращаемся к научному наследию Касселя в сфере международных финансов со следующими целями: во-первых, восстановить контекст его взглядов на проблемы международных финансов; во-вторых, продемонстрировать с учетом контекста соотношение позитивных и нормативных элементов в анализе валютных курсов у Касселя, которое, судя по имеющейся литературе, не заметили его комментаторы; в-третьих, продемонстрировать, как исходные нормативные

² Во время выступления перед комитетом Палаты представителей Конгресса США в 1928 г. Кассель был представлен как «ведущий экономист мира» (см.: *Carlson B., Jonung L. Knut Wicksell, Gustav Cassel, Eli Heckscher, Bertil Ohlin and Gunnar Myrdal on the Role of the Economist in Public Debate // Econ Journal Watch. 2006. Vol. 3, No 3. P. 511—550. www.econjwatch.org/file_download/119/2006-09-carlsonjonung-char-issue.pdf*).

³ В высказываниях некоторых современников значение работ Касселя приравнивается к значению трудов Кейнса (см.: *Carlson B. Who Was Most World-Famous — Cassel or Keynes? The Economist as Yardstick // Journal of the History of Economic Thought. 2009. Vol. 31, No 4. P. 519—530*).

задачи этого анализа выражаются в обосновании необходимости международной координации финансово-экономической политики (по сути, речь идет об одной из наиболее ранних попыток подобного обоснования).

Кассель о перспективах международной валютной системы

В послевоенный период в связи с крушением классического золотого стандарта (1870—1914 гг.) экономисты и политики активно обсуждали перспективы и пути его восстановления. Одним из ключевых в рамках этой дискуссии был вопрос о том, на каком уровне должны быть зафиксированы валютные курсы в случае возвращения в той или иной форме к режиму фиксированных валютных курсов. Тогда широко обсуждалась идея о восстановлении довоенных курсов, в том числе и курсов валют к золоту. Кассель во многих выступлениях и статьях объяснял нецелесообразность и безосновательность этой идеи, указывая на неравномерный и существенный рост цен в разных странах во время и после войны, на изменение (падение) во время войны стоимости золота по отношению к базовым товарам, а также на истощение золотых резервов европейских государств. По его мнению, возвращение к довоенным курсам валют к золоту было невозможно.

В значительной степени в рамках этой нормативной по своей природе дискуссии возникли его ключевые идеи в сфере международных финансов. Кассель предлагает свое видение возможности и условий возрождения золотого стандарта и его роли в создаваемой международной валютной системе.

В июне 1923 г. Кассель выступил с речью⁴ в Лондонской школе экономики, в которой высказал идею, новаторскую для того времени. Кассель заявил, что связь между стоимостью золота и покупательной способностью валюты, привязанной к золоту в режиме золотого стандарта, основывается отнюдь не на готовности государства или монетарных властей фактически обменивать валюту на золото. Покупательная способность валюты, по Касселю, определяется ее редкостью, то есть, по сути дела, степенью жесткости монетарной политики.

Очевидно, что этот подход основан на количественной теории денег и фактически выступает ранней версией монетарного взгляда на формирование валютных курсов. Кстати, примерно в это же время и в рамках той же дискуссии к схожей аргументации прибегает Кейнс, опубликовавший в 1924 г. «Трактат о денежной реформе»⁵, в котором вопрос о формировании валютных курсов рассматривает с позиций количественной теории денег (от которой Кейнс, впрочем, впоследствии отошел, предложив собственную альтернативу), в духе концепции паритета покупательной способности. Как и Кассель, Кейнс исходил из того, что в долгосрочной перспективе соотношение покупательных способностей определяет тот равновесный валютный курс,

⁴ Cassel G. The Restoration of the Gold Standard // *Economica*. 1923. No 9. P. 171—185.

⁵ Keynes J. M. A Tract on Monetary Reform. L.: Macmillan, 1924.

вокруг которого колеблются рыночные курсы. В указанной работе Кейнс выступал за девальвацию валют в соответствии с новыми паритетами покупательной способности, но, в отличие от Касселя, против возвращения к золотому стандарту как ненужному в условиях, когда центральные банки могут посредством монетарной политики влиять на покупательную способность денег.

Вполне возможно, что противоположные практические рекомендации Касселя и Кейнса по поводу режима валютных курсов при схожих исходных предпосылках анализа связаны с тем, что Кассель, во-первых, считал необходимым наличие неких явных критериев приверженности монетарных властей ответственной денежно-кредитной политике, а во-вторых, отводил целенаправленной валютной политике особую роль в поддержании равновесия платежного баланса (о чем подробнее будет сказано ниже).

Стоимость золота в рамках подхода Касселя выступает неким явным целевым индикатором, с которым экономические агенты могут сопоставить покупательную способность валюты. Таким образом, *золотой стандарт* в трактовке Касселя — это система, в рамках которой покупательная способность валюты и золота поддерживаются в определенном устойчивом соотношении, а вовсе не система, в рамках которой государство обеспечивает фактический обмен валюты на золото. Стоимостное соотношение данной и других валют выступает производным показателем от соотношения их покупательных способностей и ряда других факторов.

Развивая свою мысль, Кассель формулирует условия, при которых международная валютная система, основанная на золотом стандарте, может быть устойчива в долгосрочной перспективе. По его мнению, к ним относятся: сбалансированность государственного бюджета, по крайней мере в той степени, в какой это препятствует росту денежной массы; сбалансированность платежного баланса, избавляющая от необходимости обмена отечественной валюты на иностранную, что оказывало бы давление на отечественный валютный курс; на внутренних рынках страны должно быть достигнуто ценовое равновесие, обеспечивающее стабильность относительных цен; цены товаров и услуг должны быть увязаны с себестоимостью, а заработные платы — со стоимостью производимых товаров (последний тезис можно трактовать как признание необходимости обеспечить конкурентную среду, предотвращая монополизм и извлечение монопольной ренты, в том числе и на рынке труда).

Учитывая, какое значение Кассель в этом контексте придает монетарным факторам, неудивительно, что дальнейшее обсуждение идей Касселя о формировании валютных курсов (и управлении ими), как и дальнейшее развитие многочисленных моделей формирования валютных курсов, опиралось и опирается в значительной степени на критику количественной теории процента и денег.

Указывая на сбалансированность платежного баланса как на одно из условий обеспечения стабильности национальной валюты, Кассель имеет в виду не только текущий счет (экспортно-импортные операции), но и счет движения капитала. Он приходит к выводу, что в условиях устойчивой международной системы валютных курсов монетарная

политика отдельно взятой страны, в частности политика в отношении уровня процентных ставок, не может быть независимой, ведь обеспечение сбалансированности капитального счета подразумевает координацию уровня процентных ставок в международном контексте.

Кассель подчеркивает, что дисбалансы в международной торговле, сложившиеся в ходе войны и сохраняющиеся после ее окончания, возможны в условиях отклонения валютных курсов от так называемых нормальных или равновесных значений, отражающих *паритет покупательной способности*. Ключевым критерием в данном случае является состояние торговли между соответствующими странами. Кассель трактует нормальный валютный курс как такой, при котором достигается устойчивый баланс во взаимной торговле либо имеется дисбаланс, который не обусловлен различной покупательной способностью одинаковой суммы денег (соответствующим образом конвертированной в ту или иную валюту) в торгующих странах.

Концепция паритета покупательной способности в интерпретации Касселя

В течение нескольких десятилетий концепция паритета покупательной способности⁶ остается популярным объектом критики и опровержений с помощью эмпирического тестирования. Констатация ее несостоятельности в качестве теории формирования валютных курсов стала привычным элементом учебников по истории экономической мысли и по международным финансам. Между тем приводимая в таком качестве версия концепции паритета покупательной способности (со ссылкой на Касселя) крайне упрощает его идеи, игнорируя контекст, в котором он их формулирует⁷.

Концепция паритета покупательной способности занимала важное место в теоретической системе Касселя, особенно в его взглядах на международные финансово-экономические отношения, но при этом именно она, по всей видимости, подверглась наибольшим искажениям и неверной интерпретации впоследствии. Будучи тесно связанной с теоретическими взглядами Касселя, концепция паритета покупательной способности является той нитью, распутав которую, можно понять его идеи в их целостности.

В своей фундаментальной работе «Теория общественного хозяйства», выпшедшей на шведском языке в 1918 г., а на английском —

⁶ Хотя авторство этой концепции нередко приписывается именно Касселю, многие ее элементы были сформулированы задолго до него. Логические построения, которые легли в ее основу, высказывались еще представителями Саламанкской школы в Испании XVI в. Эта концепция получила развитие в XVIII—XIX вв. в трудах Д. Рикардо, Г. Торнтона и Дж. Уитли, а среди современников Касселя к ней обращались Л. фон Мизес и Кейнс. Обзор истории концепции представлен, в частности, в работе: *Humphrey T. M. The Purchasing Power Parity Doctrine // The Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review. 1979. May. P. 3—13.*

⁷ Примеры такого рода интерпретаций можно найти, например, в: *Dixon H. Exchange Rates: Fundamentals, Random Walks and Volatility // International Economics: Theories, Themes and Debates / K.A. Lawler, H. Seddighi (eds.). Essex: Pearson Education Limited, 2001. P. 243—252; Hallwood C.P., MacDonald R. International Money and Finance. 3rd ed. Oxford: Blackwell, 2002. P. 122—154.*

в 1923 г., и впоследствии неоднократно переиздававшейся, Кассель утверждает, что паритет покупательной способности в реальности проявляется в виде нормального валютного курса, который колеблется относительно паритета под воздействием множества факторов — ограничения торговли, движение капитала и т. п.: «Только валютный курс, при котором торговый баланс находится в равновесии, может быть постоянно устойчивым. Этот валютный курс называется паритетом покупательной способности»⁸.

Констатация связи между равновесием торгового баланса и соответствием валютных курсов паритетам покупательной способности прослеживается и в других работах Касселя. В 1921 г. в книге «Мировые денежные проблемы» он постулирует: «Валютные курсы дестабилизируют международную торговлю только в той мере, в какой они отклоняются от своих паритетов покупательной способности»⁹. Увязывая концепцию паритета покупательной способности со сбалансированностью торгового баланса (а позднее, в 1923 г.¹⁰, — со сбалансированностью как текущего, так и капитального счетов), Кассель тем самым придает всем сопутствующим рассуждениям о валютных курсах *нормативный оттенок*, поскольку поддержание равновесия в международной торговле может рассматриваться как нормативная, *политическая* задача.

Позднее, в 1932 г., Кассель еще раз продемонстрировал свое понимание связи между фиксацией валютных курсов на уровне, соответствующем паритету покупательной способности, и равновесием в торговле, обращаясь к британской аудитории: «Когда Британия вернулась в 1925 г. к золотому стандарту, валютный курс фунта был установлен на более высоком уровне, чем его внутренняя стоимость. Это поставило вас и вашу торговлю в невыгодное положение на мировых рынках»¹¹. Далее Кассель указывает, что Франция пошла по противоположному пути, тем самым приобретая для себя преимущество во внешней торговле и подав другим странам пример, который в итоге привел к крушению системы фиксированных курсов. Таким образом, Кассель увязал крушение обновленного золотого стандарта с отсутствием международной координации монетарной и валютной политики (основой стандарта должна была стать приверженность курсам на основе паритета покупательной способности) и оппортунистическим поведением ряда стран.

Кассель никогда не сводил объяснение изменения валютных курсов к изменению соотношения уровней цен, хотя попытки подобной интерпретации его теории имели место с самых первых его публикаций на эту тему, не говоря уже о более поздних критиках. Как указывает Дж. Холмс в статье, посвященной разоблачению ряда популярных, но бесосновательных интерпретаций взглядов Касселя на концепцию паритета покупательной способности, Кассель, рассуждая о значении соотношения покупательных способностей в определении валютных курсов, никогда не считал его единственным фактором, но всегда

⁸ Cassel G. The Theory of Social Economy. N. Y.: Augustus M. Kelley, 1967. P. 658.

⁹ Cassel G. The World's Monetary Problems. L.: Constable and Co. 1921. P. 46 (см. рус. пер. с нем. изд.: Кассель Г. Мировая денежная проблема. М.: ВСНХ, 1922).

¹⁰ Cassel G. The Restoration of the Gold Standard.

¹¹ Cassel G. Monetary Reconstruction // International Affairs. 1932. Vol. 11, No 5. P. 662.

делал оговорки: «имеет тенденцию», «в целом пропорционально», «определяется в первую очередь» и т. п.¹²

Очень важно понимать, что если исходить из концепции паритета покупательной способности как позитивной теории, соответствующей действительности, то следует заключить, что устойчивые нормальные или равновесные валютные курсы могут и должны установиться самостоятельно, без вмешательства правительств по мере восстановления мировой торговли и движения капитала.

Кроме того, в позитивном аспекте необходимость или целесообразность введения режима фиксированных валютных курсов становятся неочевидны. Этот режим имеет смысл, если признать, что, во-первых, существует такое соотношение валютных курсов, при котором минимизируются дисбалансы в международной торговле и движении капитала, а, во-вторых, это соотношение не достигается в результате действия рыночных сил, а обусловлено целенаправленной государственной/межгосударственной политикой.

Между тем даже исследователи, подробно изучающие историю концепции паритета покупательной способности у Касселя, как представляется, зачастую придают чрезмерное значение отдельным формулировкам и определениям паритета покупательной способности, встречающимся в его работах, не ставя при этом вопрос о соотношении этой концепции с его политическими рекомендациями в сфере международных финансов. Так, Л. Офисер¹³ и М. Микаэли¹⁴, споря о соотношении абсолютной (статической) и относительной (динамической) версий этой концепции у Касселя, детально анализируют данные им определения, но не задаются вопросом о том, как может сочетаться идея о тенденции к стабилизации валютных курсов на уровне, предсказываемом концепцией паритета покупательной способности, с последовательной поддержкой Касселем возвращения той или иной формы режима фиксированных валютных курсов.

Кассель, как представляется, не верил, что при отсутствии каких-либо сдерживающих факторов рыночные силы способствовали бы автоматической стабилизации валютных курсов на уровне, соответствующем паритету покупательной способности (как можно было бы ожидать, если бы он всерьез рассматривал концепцию паритета покупательной способности как теорию формирования валютных курсов). В противном случае необходимо было бы указать на явное логическое противоречие в его вполне ясно выраженной положительной позиции относительно целесообразности восстановления золотого стандарта, ведь решение проблемы стабилизации мировой экономики тогда следовало бы доверить рыночным силам.

Позиция Касселя относительно необходимости целенаправленной фиксации валютных курсов на уровне, соответствующем паритету

¹² Holmes J. M. The Purchasing Power Parity Theory: In Defense of Gustav Cassel as a Modern Theorist // Journal of Political Economy. 1967. Vol. 75, No 5. P. 686–695.

¹³ Officer L. The Relationship Between the Absolute and the Relative PPP Theory of Cassel // History of Political Economy. 1982. Vol. 14, No 2. P. 251–255.

¹⁴ Michaely M. Gustav Cassel's Early Purchasing Power Parity Theory: a Note // History of Political Economy. 1982. Vol. 14, No 2. P. 242–245.

покупательной способности, таким образом, выводит на первый план его идею о том, что ряд факторов препятствуют рыночной стабилизации валютных курсов на этом уровне. К этим факторам он относил, в частности, нарушение монетарного равновесия (инфляция, дефляция, инфляционные или дефляционные ожидания, неравномерный рост цен на торгуемые и неторгуемые товары и т.п.), искусственные барьеры в международной торговле (как вызванные вмешательством правительства, так и возникшие независимо от политического курса, например возросшие транспортные и иные издержки), спекуляции, международное движение капитала и т.д.¹⁵

Соотношение позитивного и нормативного анализа формирования валютных курсов

Как было отмечено выше, концепцию паритета покупательной способности Кассель использовал не как инструмент позитивного, сугубо описательного экономического анализа, а как преимущественно нормативный ориентир экономической политики. Лишь в ранних его работах¹⁶ в изложении этой концепции еще преобладает позитивная составляющая. Однако в публикациях Касселя 1920–1930-х годов уже сложно обнаружить сугубо позитивную трактовку концепции паритета покупательной способности вне нормативного контекста. Поэтому можно утверждать, что в поздних работах Кассель не рассматривал эту концепцию как позитивную теорию формирования валютных курсов.

По Касселю, соотношение стоимостей валют в рамках восстановленного золотого стандарта должно быть определено с учетом послевоенных реалий, в частности, исходя из изменившейся покупательной способности денег. Но, повторим, Кассель не трактовал такие валютные курсы как нечто естественное и формируемое рыночными силами. Именно поэтому и возникает необходимость их фиксации правительствами на определенном уровне. Валютные курсы, соответствующие паритету покупательной способности валют, по Касселю, являются нормальными или равновесными потому, что соответствуют не равновесию на валютном рынке (о его функционировании Кассель почти ничего не говорит), а сбалансированности во внешней торговле и в движении капитала, по сути, выступая условием такого равновесия. По словам Касселя, «стабилизация внутренней стоимости денег, то есть покупательной способности денег в отношении товаров — это важнейшая цель монетарной политики, к которой мы должны теперь обратиться. Между двумя странами, которые достигли этой цели, самостоятельно установится новый нормальный валютный курс, причем этот курс будет определяться соотношением покупательной способности денег в соответствующих странах. По мере восстановления свободы

¹⁵ Cassel G. The International Movements of Capital // Foreign Investments. Chicago: University of Chicago Press, 1928.

¹⁶ Cassel G. The Present Situation of the Foreign Exchanges // Economic Journal. 1916. Vol. 26, No 101. P. 62–65; Cassel G. Abnormal Deviations in International Exchanges // Economic Journal. 1918. Vol. 28, No 112. P. 413–415.

торговли и общей уверенности текущие валютные курсы будут приближаться все больше к этому нормальному курсу»¹⁷.

Если в приведенной цитате видеть только второе предложение, то может возникнуть впечатление, будто Кассель верит, что рыночные валютные курсы естественным образом отражают паритет покупательной способности и определяются им. Представляется, однако, что ключевым словом в этой цитате является слово «стабилизация». Кассель говорит о связи стабильных валютных курсов и стабильной покупательной способности денег, которая в каждой стране зависит от проводимой монетарной политики. Учитывая чрезвычайно высокие темпы инфляции в ряде стран как во время войны, так и после ее окончания, такое утверждение абсолютно логично: невозможно говорить о стабильном курсе взаимного обмена денег тех или иных стран, если темпы инфляции в этих странах существенно отличаются.

Кроме того, следует отметить, что наряду с подобными высказываниями, которые, казалось бы, отражают позитивную трактовку концепции паритета покупательной способности, у Касселя встречаются, причем чаще, утверждения, свидетельствующие о том, что и валютные курсы, и внутреннюю стоимость денег (покупательную способность национальных валют в отношении товаров) он рассматривает как результаты целенаправленной государственной политики, а не рыночных сил: «Это должны быть *нормальные курсы*, и их необходимо сохранять постоянными, насколько возможно. Для достижения этой цели не требуется ничего, кроме стабилизации внутренней стоимости каждого задействованного денежного стандарта»¹⁸. Когда Кассель говорит о стабилизации внутренней стоимости денег, он имеет в виду стабилизацию их покупательной способности. Однако такая стабилизация подразумевает устойчивость цен на товары, то есть, по сути дела, нулевую инфляцию. Если теорию паритета покупательной способности у Касселя и можно назвать позитивной теорией формирования валютных курсов, то лишь в динамическом или относительном варианте: отсутствие изменений во внутренней стоимости денег предполагает, как следствие, неизменность курса их взаимного обмена.

В работе 1922 г. (переизданной в 1923 г.) «Деньги и валютные курсы после 1914 г.»¹⁹ Кассель обращается к анализу явлений, последовавших за отменой золотого стандарта, в том числе инфляции, товарных дефицитов, падения стоимости золота, дестабилизации валютных курсов. В контексте этой работы (как, впрочем, и большинства других) концепцию паритета покупательной способности Кассель разъясняет не в рамках сугубо теоретического, позитивного дискурса, а для обоснования своего видения направлений финансово-экономической политики, необходимых для стабилизации мировой экономики, и критики разнообразных программ реформ, включая возвращение к системе золотого стандарта, основанной на довоенных

¹⁷ Cassel G. Some Leading Propositions for an International Discussion of the World's Monetary Problem // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1920. Vol. 89. P. 265.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Cassel G. Money and Foreign Exchange After 1914. N.Y.: Macmillan, 1923.

соотношениях курсов. Фактически Кассель использует концепцию паритета покупательной способности для обоснования методики расчета новых курсов, на основе которых может быть возрожден режим фиксированных валютных курсов. Представляется, что основная цель обращения Касселя к этой концепции в позитивном аспекте состоит в демонстрации внешнеэкономических эффектов национальной монетарной политики и каналов их распространения, а в нормативном аспекте (причем преобладающем в данном случае) — в определении одного из ориентиров монетарной и фискальной политики, а также политики валютных курсов, основываясь на исходной предпосылке о необходимости достижения равновесия в международной торговле и международном движении капитала.

Нормативную по своей природе идею о необходимости поддержания равновесия платежного баланса (включая равновесие в торговле и в движении капитала) в начале XX в. большинство экономистов и политиков считали чем-то само собой разумеющимся. Параллельно в рамках позитивного анализа высказывались схожие идеи. Так, Дж. Вайнер считал, что и торговый баланс, и баланс движения капитала в долгосрочной перспективе демонстрируют едва ли не автоматическую тенденцию к достижению равновесия²⁰. Однако ко второй половине XX в. эта идея отошла на второй план. Ориентация на предотвращение дисбалансов в международной торговле и в движении капитала, сохранявшаяся в умах экономистов в межвоенный период, была одной из особенностей экономической идеологии того времени, но основанной на вполне рациональной идее о том, что наличие таких дисбалансов ведет к истощению золотого или серебряного запаса страны и/или к росту внешней задолженности, что в итоге должно привести не только к экономическому, но и к политическому краху страны. На фоне воспоминаний об ужасах Первой мировой войны и поиска путей мирного сосуществования в будущем, это неизбежно приводило многих к выводу о том, что неравновесность в международной торговле в долгосрочной перспективе недопустима не только по экономическим, но и по политическим причинам. А в сочетании с пацифистской идеей о необходимости международного диалога и сотрудничества (в том числе в экономической сфере) эта цель требовала поиска конкретных направлений сотрудничества стран. В этом смысле монетарная и валютная политики, привязанные к определенному уровню валютных курсов, который должен соответствовать искомому равновесию в торговле, могли рассматриваться в качестве инструментов достижения этой цели.

Некоторые современники Касселя осознавали преимущественно нормативные мотивы его анализа валютных курсов. Так, в 1925 г. Дж. Анджелл в своем обзоре публикаций по проблемам монетарной политики пишет о важнейших идеях, которые подверглись авторской ревизии по сравнению с более ранними версиями и были представлены в упомянутой книге Касселя: «Речь теперь идет о трех ключевых моментах. Во-первых, достаточно кратко упомянуть о модификации

²⁰ Viner J. American Export Trade and the Tariff // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1926. Vol. 127. P. 128–133.

прежней доктрины — утверждение о тесной связи между сравнительными темпами инфляции в разных странах теперь отсутствует. Во-вторых, предполагаемая связь между денежной массой, кредитами и ценами теперь изложена в форме, довольно отличающейся от той несколько упрощенной количественной теории, которую Кассель неявно сформулировал несколько лет назад. В-третьих, и это важнее всего, паритеты покупательной способности рассчитываются теперь не на основе сравнительных текущих цен, а на основе сравнительных отклонений от предшествующей ситуации предполагаемого „равновесия“ в международной торговле, которое, как подразумевается, существовало до 1914 г. В-четвертых, эти паритеты рассматриваются просто как „нормативные“ по отношению к валютным курсам, а не как краткосрочные детерминанты»²¹.

Но большинство комментаторов Касселя, как среди его современников, так и в более позднее время, предпочли (сознавая это или нет) не замечать ни политического контекста, ни нормативной направленности его трудов, критикуя²² или, наоборот, в целом защищая²³ взгляды Касселя по вопросу паритета покупательной способности, как если бы они составляли сугубо позитивную теорию. П. Самуэльсон хотя и допускал истинность концепции паритета покупательной способности в долгосрочной перспективе, но видел в ней скорее частный случай количественной теории денег, а не элемент нормативного дискурса²⁴.

Некоторые современные исследователи упоминают о том, что концепция паритета покупательной способности в 1920-х годах стала объектом внимания в контексте дискуссий об установлении новых соотношений валют в рамках попыток возродить золотой стандарт (об этом, в частности, пишут К. Рогофф²⁵, А. Тэйлор и М. Тэйлор²⁶). Но сама по себе эта констатация мало что дает в отношении понимания направленности работ Касселя и в отношении концепции паритета покупательной способности в целом, если не сопровождается пониманием того, как его взгляды по поводу валютных курсов встроены в теоретические и прикладные рассуждения.

Концепция паритета покупательной способности у Касселя ни в теоретическом, ни в политическом контексте не является самостоятельной теорией определения валютных курсов. Заклучая в себе и позитивный, и (в большей степени) нормативный аспекты, эта концепция представляет собой важный элемент видения Касселем международных финансово-экономических отношений, в частности международной координации политики в этой сфере.

²¹ Angell J. W. Monetary Theory and Monetary Policy: Some Recent Discussions // Quarterly Journal of Economics. 1925. Vol. 39, No 2. P. 269.

²² Balassa B. The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal // Journal of Political Economy. 1964. Vol. 72, No 6. P. 584–596.

²³ MacDonald R., Marsh I. On Fundamentals and Exchange Rates: A Casselian Perspective // Review of Economics and Statistics. 1997. Vol. 79, No 4. P. 655–664.

²⁴ Samuelson P. Gustav Cassel's Scientific Innovations: Claims and Realities // History of Political Economy. 1993. Vol. 25, No 3. P. 522.

²⁵ Rogoff K. The Purchasing Power Parity Puzzle // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34, No 2. P. 647–668.

²⁶ Taylor A. M., Taylor M. P. The Purchasing Power Parity Debate // Journal of Economic Perspectives. 2004. Vol. 18, No 4. P. 135–158.

Значение международной координации финансово-экономической политики в системе Касселя

Выступая за необходимость приведения номинальных валютных курсов к уровню, соответствующему соотношению покупательных способностей валют и обеспечивающему равновесие в платежном балансе, Кассель демонстрирует, что объектом его анализа является мировая экономика в целом и обосновывает необходимость международной координации финансово-экономической политики, видя основной ее целью предотвращение глобальных экономических дисбалансов. В работе 1920 г.²⁷ Кассель предлагает схему анализа общемировой монетарной проблемы, рассматривая взаимосвязь внутренней денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики стран, инфляции, международной торговли и валютных курсов. Кассель трактует эти феномены как фундаментально взаимосвязанные, понимая, что валютные союзы или скоординированная привязка валютных курсов к золоту в отрыве от единых принципов финансово-экономической политики останутся формальными, фиктивными союзами. Иными словами, координация международной валютной политики должна основываться на координации внутренней фискальной и монетарной политики.

Суть схемы Касселя, сформулированной в его работах по проблемам золотого стандарта, состоит в том, что основой устойчивости международной валютной системы должна быть приверженность отдельных стран определенным устойчивым правилам монетарной и фискальной политики. Только в этом случае будут достигнуты подлинная стабильность и предсказуемость валютных курсов, которые, не будучи самоцелью, могут способствовать развитию международной торговли и снижению неопределенности: «Для развития полноценных международных отношений будет гораздо лучше, если каждая страна, действуя самостоятельно, обеспечит стабильность своей валюты, тем самым заложив единственно надежную основу устойчивой международной системы валютных курсов»²⁸.

Кассель не рассматривал ситуацию с валютными курсами отдельно от общих в то время для большинства стран проблем в монетарной сфере, в первую очередь — высокой инфляции. Путь к решению этих проблем, предложенный Касселем в работе 1920 г.²⁹, был связан с необходимостью скоординированных в международном масштабе действий в двух ключевых направлениях: стабилизация величины денежной массы (путем повышения ставок процента и сокращения государственных расходов, финансируемых за счет заимствований у центральных банков, то есть фактически за счет выпуска необеспеченной денежной массы) и использование покупательной способности денег в качестве ключевого ориентира для дальнейшего управления величиной денежной массы.

²⁷ Cassel G. Some Leading Propositions for an International Discussion of the World's Monetary Problem.

²⁸ Cassel G. The Restoration of the Gold Standard. P. 177.

²⁹ Cassel G. Some Leading Propositions for an International Discussion...

Ориентация на стоимость золота при проведении монетарной и фискальной политики в условиях глобального рынка золота неизбежно требует координации политики центральных банков. В 1920 г. Кассель писал: «Сокращение монетарного спроса на золото в сочетании со все более и более обильным предложением бумажных денег привело стоимость золота к уровню, составляющему примерно половину его довоенной стоимости, вследствие чего, как это видно на примере Соединенных Штатов, цены товаров в золоте выросли примерно в два раза по сравнению с довоенным уровнем... Мир теперь должен стремиться к предотвращению роста стоимости золота. Это, насколько я могу судить, может быть достигнуто только посредством того или иного рода международного соглашения по сдерживанию мирового монетарного спроса на золото»³⁰.

Правоту Касселя подтвердило время. В 1932 г. на фоне Великой депрессии, комментируя³¹ вынужденный отказ Великобритании от режима золотого стандарта (восстановлен в 1925 г.), он указывал, что фундаментальной причиной, обусловившей неизбежность такого шага, была не внутренняя порочность системы фиксированных валютных курсов в форме обновленного золотого стандарта, а невыполнение ключевого условия нормального функционирования такой системы. Речь, конечно же, идет об обеспечении стабильной покупательной способности денег, что с самого начала подразумевало и обеспечение стабильной стоимости золота. Между тем с 1925 по 1931 г. стоимость золота выросла по отношению к прочим товарам почти в 1,5 раза, что сопровождалось ростом покупательной способности фунта стерлингов (и других валют, привязанных к золоту) и дефляцией, ставшей серьезнейшей проблемой времен Великой депрессии³². Кассель писал: «Это восстановление золотого стандарта было осуществлено с явным условием, которое заключалось в том, что нам необходимо разумное управление стоимостью золота. Нам была нужна четко сформулированная политика экономии золота для предотвращения роста монетарного спроса на золото сверх определенного уровня. Необходимо было сотрудничество между всеми странами в целях систематического ограничения и, возможно, сокращения мирового монетарного спроса на золото... Если бы это условие было выполнено, я уверен, что восстановление золотого стандарта в 1925 г. было бы благоприятным для мировой экономической жизни и мир был бы привержен золотому стандарту по сей день»³³.

³⁰ Cassel G. Further Observations on the World's Monetary Problem // *Economic Journal*. 1920. Vol. 30, No 117. P. 39—40.

³¹ Cassel G. *Monetary Reconstruction*.

³² Возросший монетарный спрос на золото, то есть спрос на золотые резервы со стороны центральных банков ряда стран (прежде всего США и Франции) был одной из основных причин роста стоимости золота и дефляции (падения цен прочих товаров, выраженных в золоте), которая сыграла роковую роль во время Великой депрессии, причем как для стран, увеличивавших ранее свои золотые резервы, так и для всех остальных. Учитывая, что связь между экономическими проблемами и такого рода односторонними действиями была осознана экономистами уже тогда, можно говорить, что проблема заключалась не в отсутствии понимания экономистами-теоретиками целесообразности международной координации, а в отсутствии координации как таковой и ее эффективных механизмов.

³³ Cassel G. *Monetary Reconstruction*. P. 659.

В ряде работ Кассель отстаивает мысль о том, что стабильность внутренней стоимости денег определяется не готовностью правительства обеспечивать обмен денег на золото и, как следствие, не золотыми резервами страны, а соотношением между денежной массой и предложением товаров, то есть, в итоге, денежно-кредитной и налогово-бюджетной политикой. Именно на этой идее основано видение Касселем новой международной валютно-финансовой системы не как системы международных гарантий по обмену бумажных денег на золото с сопутствующей системой взаиморасчетов и взаимозачетов (как многие воспринимали и воспринимают систему классического золотого стандарта), а как международной системы координации денежно-кредитной (и, отчасти, налогово-бюджетной) политики стран на основе четкого количественного ориентира в виде стабильных валютных курсов, которые в контексте идей Касселя эквивалентны стабильным ценам (нулевой инфляции). Роль собственно золота в этой схеме сводится к мере стоимости (как тогда казалось — наиболее стабильной), к которой может быть привязан курс денег.

Валютный рынок Кассель в принципе не рассматривал в качестве самостоятельного, считая фундаментальным детерминантом валютного курса соотношение внутренних стоимостей валют, определяемое монетарной политикой. Краткосрочные же колебания на валютном рынке, по мнению Касселя, могут отражать или не отражать изменение покупательной способности валют, но поскольку невозможно априори отделить краткосрочные изменения от долгосрочных, монетарным властям не следует пытаться контролировать валютный курс при помощи валютных интервенций³⁴.

Международная координация финансово-экономической политики в системе Касселя — это ключевой фактор стабильности международной валютной системы и способ предотвращения, посредством управления валютными курсами, глобальных дисбалансов в торговле и в движении капитала. Эта идея Касселя, пусть и открытая для критики (в первую очередь с точки зрения обоснованности, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе, основной цели — предотвращения дисбалансов, а также с точки зрения эффективности валютной политики в качестве инструмента ее достижения), остается важной, хотя пока и недооцененной вехой в истории экономической науки.

³⁴ Cassel G. Monetary Reconstruction. P. 665.

*А. ЯКОВЛЕВ,
кандидат экономических наук,
директор Института анализа
предприятий и рынков НИУ ВШЭ,*

*О. ДЕМИДОВА,
кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры математической экономики
и эконометрики НИУ ВШЭ*

*О. БАЛАЕВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры общего
и стратегического менеджмента НИУ ВШЭ*

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА ТОРГАХ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСКОНТРАКТОВ

*(эмпирический анализ на основе микроданных)**

Постановка проблемы

Если абстрагироваться от вечной темы борьбы с коррупцией, то можно утверждать, что острые дискуссии о госзакупках в последние два года в значительной мере концентрировались на вопросах эффективности закупочных процедур¹. При этом можно выделить две позиции.

* Статья подготовлена в рамках проекта «Анализ состояния системы госзакупок в России и подготовка предложений по организации мониторинга цен в системе госзакупок», поддержанного Программой фундаментальных исследований ВШЭ в 2011 г. Авторы выражают глубокую признательность специалистам бюджетной организации, данные которой использованы для эконометрического анализа. Авторы благодарят участников секции «Государственные закупки» в рамках XII Международной научной конференции ВШЭ 5–7 апреля 2011 г. за комментарии и замечания к предшествующей версии данной работы.

¹ Регулярное обращение к теме борьбы с коррупцией в госзакупках в общественных дискуссиях в последние годы, на наш взгляд, только препятствовало созданию «правильных стимулов» для всех участников закупок, от которых зависят как их эффективность, так и ограничение масштабов коррупции. При этом, как было показано в работе А. Яковлева и О. Демидовой «Реформа системы госзакупок и практика отбора поставщиков для государственных нужд в России в 2004 и 2008 годах» (Экономический журнал ВШЭ. 2010. № 2. С. 202–226), по данным большого опроса фирм-поставщиков новый закон о госзакупках не привел к изменению уровня коррупции.

Представители ФАС делали акцент на экономии бюджетных средств в результате снижения цен на торгах за счет внедрения формализованных процедур размещения госзаказов, предусмотренных Федеральным законом № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — 94-ФЗ)². Представители госзаказчиков говорили о систематических проблемах, связанных с обеспечением качества закупок, включая исполнение контрактов, срыв сроков, низкое качество товаров, работ и услуг, которые поступают по госконтрактам от поставщиков, отобранных по процедурам 94-ФЗ³. По их мнению, закон не позволяет полностью учитывать квалификацию и деловую репутацию поставщиков. В результате у заказчиков возникают проблемы, так как их основная деятельность и выполнение ими своих функций в существенной мере зависят от своевременных и качественных поставок по госзаказам⁴. Однако аргументы обеих сторон основывались либо на агрегированных данных Росстата, либо на отдельных «кейсах», описывающих конкретную закупку.

Агрегированные данные Росстата содержат информацию об экономии от снижения цен, однако они не дают ответа на вопрос, насколько реалистичными были стартовые цены. Одновременно эти агрегированные данные свидетельствуют о сокращении доли конкурентных закупок, а также о незначительном снижении цен на открытых аукционах, которые ФАС до внедрения электронных аукционов считала самой оптимальной процедурой закупок.

Применительно к проблемам исполнения госконтрактов ФАС указывает, что, несмотря на многочисленные выступления заказчиков, число судебных исков с их стороны против поставщиков остается незначительным, а в реестр недобросовестных поставщиков по состоянию на март 2011 г. было внесено всего 4815 фирм⁵. Представители ФАС и эксперты, поддерживающие 94-ФЗ, утверждают, что для предотвращения оппортунизма поставщиков заказчики могут использовать механизмы финансовых гарантий, предусмотренные законодательством.

Корректно ответить на вопрос, кто и в чем именно прав в этих дискуссиях, можно только в рамках формализованного анализа данных о проведении конкурсных процедур и об условиях исполнения заключенных контрактов, которые на систематической основе собирают госзаказчики в соответствии с требованиями 94-ФЗ. В международ-

² См.: *Артёмьев И. Ю.* Наши союзники — и президент, и председатель правительства // Новая газета. 2010. 22 дек. В сентябре 2011 г. представители ФАС оценивали суммарную экономию бюджетных средств в результате применения 94-ФЗ в 1,2 трлн руб. (см.: *Артёмьев И.* Через три года мы схватимся за голову — растащат все, что есть // РБК daily. 2011. 5 сент.).

³ См., например: Вернуть госзакупки из зазеркалья // Эксперт. 2010. № 8. 1 марта, а также многочисленные публикации в журнале «Госзаказ» в 2009–2010 гг.: *Кузнецова И. В., Трефилова Т. Н., Еременко Н. В.* Размещение заказа в 2006–2008 годах: подводим итоги // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2009. № 15. С. 28–39; № 16. С. 62–73; *Рожков М. А., Балаева О. Н.* Проблемы госзакупочной деятельности в России: взгляд заказчика // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2009. № 18. С. 62–80 и др.

⁴ Система госзакупок: на пути к новому качеству / Доклад ВШЭ // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 88–107.

⁵ См.: gnp.fas.gov.ru.

ной практике такие данные, представляемые в регулирующие органы, доступны для исследователей.

Так, К. Крокер и К. Рейнольдс анализируют связи между жесткостью условий договоров и поведением поставщиков на примере 44 крупных контрактов на закупку двигателей для истребителей F-15 и F-16, которые для ВВС США поставляли компании Pratt & Whitney и General Electric в период с 1970 по 1987 г.⁶ Отметим, что в упомянутом исследовании речь шла о поставках продукции военного назначения. Тем не менее первое публичное представление результатов проведенного анализа состоялось уже в октябре 1989 г. на семинаре RAND Corporation по экономическим аспектам госзакупок для военных нужд.

В другом не менее интересном примере из зарубежной практики при анализе госзакупок⁷ используются данные о закупках 208 государственных заказчиков в Италии в 2000–2005 гг. Всего было проанализировано свыше 6 тыс. контрактов на закупку массовых и однотипных товаров на общую сумму 28,9 млрд евро. Проведенный анализ показал, что при ранжировании обследованных организаций по среднему уровню цен закупок у 10% организаций с худшими показателями эффективности бюджетных расходов (находившихся в верхней части рейтинга) цены закупок в среднем были на 55% выше, чем у 10% организаций из нижней части рейтинга. Однако, по оценке авторов работы (опирающейся на сравнение цен закупок одних и тех же товаров в обследуемых учреждениях и через центральное закупочное агентство), большая часть этих потерь была связана не с коррупцией, а с неэффективностью чиновников, организующих госзакупки. Анализ отклонений в ценах для разных групп госзаказчиков показал, что в рамках одних и тех же товарных групп наименьшие цены характерны для полуавтономных учреждений (университеты, госпитали). При этом наименее эффективно закупки проводят министерства центрального правительства (цены их закупок в среднем на 40% выше, чем у полуавтономных учреждений), далее идут органы социального обеспечения и региональные администрации (превышение цен соответственно на 22 и 21%).

В России для подобного анализа логично было бы использовать данные о закупках, размещаемые на портале zakupki.gov.ru. Но наши попытки в течение 2009–2010 гг. получить доступ к этим данным, включая официальные обращения в Минэкономразвития, к сожалению, не имели успеха. На портале можно найти информацию о конкретном поставщике или заказчике, а также о конкретной закупке, но нельзя получить данные для простых аналитических операций (включая расчет средних цен по однородным товарам), а также об условиях закупок для групп товаров⁸. С начала 2011 г. на обновленной версии портала, наконец, появились работающие функции поиска, однако систематический анализ данных по-прежнему не возможен.

В данной статье мы использовали для анализа данные о закупках одной крупной бюджетной организации, которая предоставила необходимую информацию в формате, пригодном для эконометрического исследования. Мы не можем утверждать, что данная бюджетная

⁶ См.: Crocker K. J., Reynolds K. J. The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement // RAND Journal of Economics. 1993. Vol. 24, No 1. P. 126–146.

⁷ См.: Bandiera O., Prat A., Valletti T. Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment // American Economic Review. 2009. Vol. 99, No 4. P. 1278–1308.

⁸ По данным обследования, проведенного специалистами ИНИИ ВШЭ, региональные сайты по госзакупкам подчас предоставляли пользователям больше возможностей для аналитики, чем общероссийский сайт zakupki.gov.ru (см.: Бальсевич А. А., Пивоварова С. Г., Подколзина Е. А. Информационная прозрачность государственных закупок в регионах России // Академическое приложение к журналу Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2010. № 5. С. 38–61).

организация типична для всей системы закупок в России. Но анализ ее данных за ряд лет позволяет выявить определенные тенденции в части как снижения цен на торгах, так и проблем при исполнении контрактов. Одновременно он показывает возможность применения аналогичных подходов к данным, которые собирают (но в настоящее время практически не анализируют) государственные органы.

Исходные данные и общий подход к их анализу

Наше исследование основано на данных о 1990 закупках бюджетной организации в 2008—2010 гг. В стоимостном выражении их объем составил около 6443 млн руб. В эту сумму не включены мелкие закупки (до 100 тыс. руб. в квартал), а также один нетипичный крупный контракт на закупку у единственного поставщика. В анализируемый массив данных вошли контракты, начавшиеся в 2008 г. и последующие годы и закончившиеся не позднее 2010 г.

Предоставленная информация о закупках включала, в частности, следующие первичные данные:

- способ размещения заказа;
- номер котировки, конкурса или аукциона и номер контракта;
- предмет контракта, включая код закупаемых товаров (работ, услуг) в соответствии с экономической классификацией бюджетных расходов (ЭКР);
- бюджет закупки (по информационной карте конкурсной документации);
- наименование и код структурного подразделения организации-заказчика, в интересах которого проводилась соответствующая закупка;
- количество заявок, поданных на конкурс/лот, в том числе количество заявок, допущенных к оценке и рассмотрению;
- цена предложения победителя;
- наименование поставщика (исполнителя, подрядчика);
- дата заключения контракта (договора);
- срок исполнения контракта (договора);
- фактические платежи в рамках контракта.

Отметим, что большая часть этих данных входит в состав отчетности, которую все госзаказчики должны размещать на сайте www.zakupki.gov.ru, а также представлять в органы Федерального казначейства. Соответственно они должны быть доступны для любого пользователя на портале zakupki.gov.ru и, безусловно, для ФАС, Минэкономразвития и других госорганов, сотрудники которых могли бы проводить аналогичный анализ на гораздо большем массиве данных.

Предоставленные данные специалисты бюджетной организации свели в таблицы Excel для обеспечения текущего мониторинга и контроля за прохождением финансовых документов и фактических платежей по госконтрактам. Подобные базы данных (подчас гораздо более сложные) ведут многие крупные госзаказчики и главные распорядители бюджетных средств (прежде всего на уровне регионов). В дополнение к стандартному набору показателей, собираемых в соответствии с требованиями ФАС и Федерального казначейства, информационная база о закупках в данной организации содержала еще нескольких важных индикаторов.

Во-первых, наряду с датой исполнения контракта в этой базе данных регулярно фиксировалась дата представления отчетных документов о закрытии контракта. Сравнение этих дат свидетельствовало о наличии задержек в оплате. Как показали дополнительные интервью со специалистами по закупкам данной организации, только 10—15% таких задержек (преимущественно непродолжительных, до одной недели) можно было объяснить нерасторопностью технического персонала. В остальных случаях это были реальные задержки исполнения контракта, обусловленные тем, что исполнитель в установленные сроки не смог обеспечить поставку должного качества и в должном объеме и заказчик не подписывал акты приемки-сдачи, пока исполнитель не выполнит условия контракта. Тем самым задержка платежей выступала одним из *механизмов адаптации условий контрактов*. Опираясь на данные о таких задержках, можно количественно охарактеризовать закупки, в рамках которых возникали проблемы с исполнением контрактов.

Во-вторых, для учета бюджетных средств и обязательств перед поставщиками в базе фиксировались данные о точном стоимостном объеме исполнения контрактов, в частности выделялись контракты, закрытые не в полном объеме по взаимному согласию сторон с указанием стоимости неисполненных обязательств в подобных случаях. При этом в рамках дополнительных интервью в общей массе таких контрактов были выделены контракты, закрытие которых при неполном объеме поставки формально происходило по взаимному согласию сторон, но в действительности *создавало проблемы для заказчика*.

Дело в том, что заказчик, столкнувшись с некачественным исполнением контракта, как правило, не обращается в суд, а соглашается закрыть контракт с неполным исполнением обязательств по взаимному согласию сторон, поскольку подача иска в суд⁹ не решает проблем заказчика, связанных с неисполнением контракта. Не желая тратить время своих юристов на судебное разбирательство, заказчик предпочтет проводить новые торги для получения нужных товаров, работ или услуг. Но для этого ему нужно иметь свободные от обязательств бюджетные средства.

Подчеркнем, что исполнение контракта не в полном объеме не всегда связано с реальным нарушением обязательств. Часто заказчик не может точно прогнозировать необходимый объем закупок определенного товара или услуги сразу на весь год. В этой ситуации можно раздробить закупку на несколько процедур и каждый раз проводить новые торги на очередную партию товара, когда точная потребность в нем уже определена. Однако такой подход сопряжен с дополнительными издержками для заказчика на проведение торгов, взаимодействие с новыми поставщиками и т. д.

Таким образом, опираясь на показатели внутреннего финансового учета данной бюджетной организации, мы смогли выделить контракты, по которым возникали проблемы с исполнением обязательств поставщиками. Эти проблемы могли решаться за счет как задержек в оплате, так и закрытия таких контрактов по взаимному согласию сторон при

⁹ Как показали наши интервью со специалистами по закупкам, заказчик обращается в суд в крайних случаях — например, когда исполнитель исчез, получив аванс, или когда он занимается откровенным манипулированием условиями контракта.

неполном объеме исполнения обязательств. Если эти механизмы адаптации условий контрактов не срабатывали, заказчик мог обратиться в суд.

Отметим две важные проблемы, выявленные в ходе интервью. Первая связана с тем, что в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса все запланированные закупки необходимо проводить в течение календарного года. Средства, выделенные данной организации и не израсходованные ею до конца календарного года, должны быть возвращены в бюджет. При этом она может столкнуться с сокращением бюджетного финансирования в следующем периоде, так как «неосвоение средств» вышестоящие инстанции обычно воспринимают как свидетельство неэффективности данной бюджетной организации и ее руководителей.

Как следствие, руководители бюджетных организаций заключают неформальные договоренности с поставщиками, не выполнившими свои обязательства: госконтракты закрывают и оплачивают в текущем году под обещания устранить недоделки или допоставить соответствующие товары и услуги в начале следующего года. Очевидно, что такие неформальные договоренности создают питательную почву для коррупции. В ходе интервью их называли «эффектом IV квартала», поскольку именно в этот период из-за необходимости закрыть действующие госконтракты добросовестным заказчикам сложнее воздействовать на поставщиков, а для недобросовестных поставщиков, напротив, открываются широкие возможности оппортунистического поведения и давления на заказчиков.

Вторая проблема связана с демпингом в процессе проведения торгов. Многие представители госзаказчиков утверждают, что резкое снижение цен на торгах само по себе можно рассматривать как признак недобросовестности или некомпетентности поставщика. Специалистам по госзакупкам известны примеры шантажа госзаказчиков со стороны мелких недобросовестных поставщиков, которые чрезмерно снижали цены и потом вымогали деньги за свой отказ от заключения контракта. В случае такого отказа фирма попадает в созданный ФАС реестр недобросовестных поставщиков и не может участвовать в торгах в течение двух лет, но для фирм-однодневок подобная «санкция» не создает никаких проблем. При этом действующее законодательство запрещает использовать критерии деловой репутации, что не позволяет отсекал такие фирмы от участия в торгах.

В дополнение к делению на товары, работы и услуги мы ввели еще одну классификацию закупок, опираясь на положения институциональной экономической теории. Данная классификация включает инспекционные (*search goods*), экспериментальные (*experience goods*) и доверительные (*credence goods*) блага¹⁰ и вытекает из объективных различий в возможности оценки их качества. Качественные характеристики первой группы можно установить до заключения контракта

¹⁰ Такое деление обосновано в: *Nelson Ph.* Information and Consumer Behavior // *Journal of Political Economy*. 1970. Vol. 78, No 2. P. 311–329; *Darby M.R., Karni E.* Free Competition and Optimal Amount of Fraud // *Journal of Law and Economics*. 1973. Vol. 16, No 1. P. 67–88. Адаптация этой классификации к российским условиям предложена в: *Юдкевич М. М., Пивоварова С. Г.* Классификация благ и выбор оптимальной процедуры в системе государственных закупок // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*. 2009. № 18. Подробнее об особенностях конкуренции между продавцами этих трех типов благ с позиций экономической теории см.: *Тироль Ж.* Теория организации промышленности. СПб.: Экономическая школа, 2000. Гл. 2.

и проверить в момент поставки. Примеры: цемент или канцелярские товары. Качественные характеристики второй группы можно установить до заключения контракта, но, как правило, проверить их можно только в ходе потребления, то есть уже после заключения контракта. К таким благам относятся, например, продукты питания или работы по ремонту теплотрассы. Наконец, качественные характеристики третьей группы заказчик часто не может установить самостоятельно даже в процессе использования приобретенных им товаров, работ и услуг и выполнения контракта. Для определения качества таких благ обычно требуется специальная экспертная оценка. Примеры доверительных благ: медицинские или образовательные услуги. В соответствии с данной классификацией для разных типов благ рекомендуются разные процедуры закупок.

Основные характеристики закупок рассматриваемой организации

До проведения детального анализа закупочной деятельности рассматриваемой бюджетной организации мы сравнили ее данные с официальными отчетами Росстата в целом для РФ по результатам проведения торгов и других способов размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд в 2008—2010 гг. В целом за данный период в России через торги и другие процедуры закупок было размещено 31 889 тыс. госзаказов, общая стоимость заключенных контрактов составила 10 894,4 млрд руб. При этом 86% контрактов составляют закупки малого объема (до 100 тыс. руб.), на которые приходится порядка 5% общей стоимости закупок. Поскольку имевшиеся данные по рассматриваемой бюджетной организации не включали информацию о закупках малого объема, далее мы будем анализировать отчеты Росстата без их учета. Для обеспечения сопоставимости мы также исключили из данных Росстата закупки на товарных биржах (на них приходилось менее 0,1% всех контрактов и стоимости закупок, они не применялись в рассматриваемой бюджетной организации).

Сравнивая данные о структуре госзакупок в РФ и анализируемой организации, можно констатировать, что доля закупок у единственного поставщика существенно больше по РФ как в количественном, так и в стоимостном выражении. Так, в 2008—2010 гг. общая доля контрактов, заключенных с единственным поставщиком, по РФ составила 51%, а в данной организации — лишь 29%. В стоимостном выражении разница была меньше, но все равно оставалась заметной — соответственно 39 и 26% (см. табл. 1).

Закупки у единственного поставщика (как и закупки малого объема) не представляют интереса с точки зрения анализа снижения цен и экономии для бюджета. По этим закупкам у рассматриваемой организации также не возникало проблем с исполнением контрактов. Поэтому в дальнейшем мы будем рассматривать закупки, которые осуществлялись в рамках конкурентных процедур, включая запросы котировок, аукционы (в том числе с 2010 г. электронные), а также конкурсы.

Структура госзакупок по РФ и в рассматриваемой организации
(без закупок малого объема и на товарных биржах)

	Закупки у единствен- ного поставщика	Конкурентные процедуры	Всего
<i>Заключено договоров</i>			
Российская Федерация	2 249 509	2 204 523	4 454 032
в % к общему числу контрактов	50,5	49,5	100
Организация	586	1404	1990
в % к общему числу контрактов	29,4	70,6	100
<i>На сумму (млн руб.)</i>			
Российская Федерация	4 065 876	6 270 336	10 336 212
в % к общему числу контрактов	39,3	60,7	100
Организация	1668	4775	6443
в % к общему числу контрактов	25,9	74,1	100

Как видно из данных таблицы 2, распределение госконтрактов по способам закупок (котировки, аукционы, конкурсы) в целом по РФ и в анализируемой организации достаточно близкое. Вместе с тем заметно различается стоимостная структура. В рассматриваемой организации на аукционы приходилось 88% общего бюджета закупок, а по РФ — 61%; на конкурсы — соответственно 6 и 34%. В среднем по стоимости контракты данной организации несколько крупнее, чем в целом по РФ, особенно это касается аукционов. Однако средняя стоимость контрактов, заключенных на конкурсе, по РФ в два раза выше.

Конкурентность закупочных процедур (среднее число допущенных заявок на 1 процедуру) в рассматриваемой организации была несколько ниже, чем по РФ, прежде всего по конкурсам и аукционам. Однако этот показатель скорее отражает «среднюю температуру по больнице», и ниже мы проведем его более подробный анализ.

Доля расторгнутых контрактов и по РФ, и в рассматриваемой организации незначительна и несколько превышает 1%. При этом в обоих случаях крайне мало контрактов расторгнуто по решению суда.

Показатели экономии от снижения цены на торгах по РФ и рассматриваемой организации в целом сопоставимы. В обоих случаях наиболее «экономным» способом размещения заказа были котировки.

Общая характеристика закупок рассматриваемой организации. В рамках конкурентных процедур в данной бюджетной организации в 2008—2010 гг. было заключено 1404 контракта. Их основные характеристики представлены в таблице 3.

В структуре закупок данной организации в рамках конкурентных процедур 34% всех контрактов приходилось на товары, 13 — на работы и 53% — на услуги. Отметим, что во многих контрактах предметом выступают поставка какого-либо товара и услуга по его монтажу (сборке, наладке). В соответствии с кодами экономической классификации расходов и оценками экспертов такие закупки, как правило, были отнесены к товарам. В денежном выражении наибольшая доля бюджета соответствует категории «работы» (65%), включающей,

Т а б л и ц а 2

Сравнительная характеристика закупок в целом по РФ (по данным Росстата) и в рассматриваемой организации за 2008—2010 гг.

Показатель	Котировки		Аукционы		Конкурсы		Всего	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
<i>Количество проведенных торгов</i>								
Российская Федерация	1 238 130	56,2	772 489	35,0	193 904	8,8	2 204 523	100
Организация	806	57,4	542	38,6	56	4,0	1404	100
<i>Общая стоимость заключенных контрактов и сделок (бюджет закупки), млн руб.</i>								
Российская Федерация	313 289	5,0	3 856 346	61,5	2 100 701	33,5	6 270 336	100
Организация	261	5,5	4211	88,2	303	6,3	4775	100
<i>Средняя стоимость одного контракта, тыс. руб.</i>								
Российская Федерация	253,0		4992,1		10 833,7		2844,3	
Организация	323,8		7769,4		5403,6		3400,7	
<i>Конкурентность закупочных процедур (среднее число допущенных заявок на 1 процедуру)</i>								
Российская Федерация	2,6		3,0		2,3		2,7	
Организация	2,6		2,5		1,5		2,5	
<i>Расторгнуто контрактов и сделок</i>								
Всего								
Российская Федерация	16 639	47,9	14 404	41,5	3706	10,6	34 749	100
в % к общему числу контрактов	1,3		1,9		1,9		1,6	
Организация	14	70,0	6	30,0	0	0	20	100
в % к общему числу контрактов	1,7		1,1		0		1,4	
По соглашению сторон								
Российская Федерация	16 365	48,0	14 088	41,3	3626	10,6	34 079	100
в % к общему числу контрактов	1,3		1,8		1,9		1,5	
Организация	10	71,4	4	28,6	0	0	14	100
в % к общему числу контрактов	1,2		0,7		0		1,0	
По решению суда								
Российская Федерация	274	40,9	316	47,1	80	12	670	100
в % к общему числу контрактов	0,02		0,04		0,04		0,03	
Организация	4	66,7	2	33,3	0	0	6	100
в % к общему числу контрактов	0,5		0,7		0		0,4	
<i>Экономия от снижения цены на торгах, в % от первоначальной цены</i>								
Российская Федерация*	16,0		11,3		8,2		10,5	
Организация	15,9		7,0		13,7		7,9	

* В связи с изменением отчета Росстата в 2010 г. в расчетах по данным этого года за общую стоимость предложений победителей торгов принята общая стоимость заключенных контрактов и договоров.

**Основные характеристики закупок данной бюджетной организации
в рамках конкурентных процедур**

Характеристика	Значение	Число контрактов		Бюджет закупок		Экономия от снижения цены на торгах	
		штук	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Всего		1404	100,0	4774,0	100,0	377,3	7,9
Тип закупки 1	Товары	480	34,2	526,0	11,0	70,8	13,5
	Работы	179	12,7	3124,0	65,4	190,5	6,1
	Услуги	745	53,1	1124,0	23,5	116,0	10,3
Тип закупки по классификации Нельсона—Дарби—Карни	Инспекционные	467	33,3	543,0	11,4	59,1	10,9
	Экспериментальные	859	61,2	4019,0	84,2	284,1	7,1
	Доверительные	78	5,6	212,0	4,4	34,1	16,1
Тип закупочной процедуры	Котировки	806	57,4	261,0	5,5	41,4	15,9
	Аукционы	542	38,6	4211,0	88,2	295,0	7,0
	Конкурсы	56	4,0	302,6	6,3	41,6	13,7
По числу заявок, допущенных к рассмотрению	Нет информации	48	3,4	331,3	6,9	109,2	33,0
	1 заявка	509	36,3	3257,2	68,2	39,3	1,2
	2 заявки	492	35,0	413,6	8,7	45,6	11,0
	3 заявки и более	355	25,3	772,5	16,2	183,8	23,8
По снижению цены	0	347	24,7	2987,9	62,6	0	0
	Менее 10%	541	38,5	728,1	15,3	12,1	1,7
	10—30%	248	17,7	317,7	6,7	63,6	20,0
	Более 30%	268	19,1	740,9	15,5	302,3	40,8
По году размещения	2008	336	23,9	2780,7	58,2	48,0	1,7
	2009	421	30,0	846,8	17,7	163,4	19,3
	2010	647	46,1	1147,1	24,0	166,5	14,5
По году исполнения	2008	287	20,4	603,9	12,7	42,3	7,0
	2009	396	28,2	2566,2	53,8	46,5	1,8
	2010	721	51,4	1604,5	33,6	289,0	18,0
По срокам исполнения	В срок	1016	72,4	2035,5	42,6	158,9	7,8
	С задержкой не более 7 дней	159	11,3	275,0	5,8	30,7	11,2
	С задержкой 8—30 дней	136	9,7	203,7	4,3	45,2	22,2
	С задержкой более 30 дней	87	6,2	2232,9	46,8	137,9	6,2
По характеру исполнения	Контракт исполнен	1175	83,7	1993,3	41,8	305,0	15,3
	Закрытие контракта с неполным объемом поставки «без проблем»	163	11,6	479,0	10,0	46,0	9,6
	Закрытие контракта с неполным объемом поставки «с проблемами»	60	4,3	2274,8	47,6	21,6	0,9
	Обращение в суд	6	0,4	27,5	0,6	5,3	19,3

помимо прочего, дорогостоящее строительство новых зданий, а также капитальный ремонт зданий и сооружений.

При рассмотрении формальной конкурентности закупочных процедур отметим, что в 25% закупок к оценке и рассмотрению заявки было допущено не менее трех участников. Однако в денежном выражении такие закупки составили лишь 16% общего бюджета закупок, а 68% бюджета размещалось на торгах с одним участником.

Снижение цены на торгах наблюдалось в 75% конкурентных закупок. При этом более чем на 10% цена была снижена в 37% случаев, более чем на 30% — в 19, более чем на 50% — в 7% случаев. Прослеживается определенная зависимость снижения цены на торгах от конкурентности закупочных процедур. Если при процедуре с одним участником экономия от снижения цены на торгах в среднем несколько превысила 1% первоначального бюджета закупки, то с двумя участниками — уже 11, а с тремя и более — 24%. Таким образом, можно предположить наличие положительной связи между конкурентностью закупочных процедур и возможной экономией бюджетных средств, выделенных на закупку. Общая экономия средств бюджета в связи со снижением цены на торгах за рассматриваемый период составила порядка 377 млн руб., или 8% суммы, потраченной данной бюджетной организацией на закупки в анализируемом периоде.

Рассмотрим характеристики, сигнализирующие о возможных проблемах при исполнении контракта, включая задержки в оформлении документов (индикатор задержек при исполнении контракта) или закрытие контракта не в полном объеме. Отметим, что в 27% всех случаев документы оформлялись с задержками, причем в 16% задержки превысили неделю, а в 6% — 30 дней.

Среди 229 исполненных не в полном объеме или расторгнутых контрактов «проблемными» для заказчика оказались 66 (менее 5% общего числа). Из них 60 контрактов были закрыты по соглашению сторон, по 6 контрактам заказчик обратился в суд. Однако в стоимостном выражении эти «проблемные» контракты оказались гораздо более значимыми — на них пришлось 48% общего объема закупок данной организации.

В соответствии с классификацией Нельсона—Дарби—Карни 33% закупок организации (по числу контрактов) относятся к инспекционным благам, 61 — к экспериментальным, 6% — к доверительным. При этом практически все инспекционные блага включают товары или товар и услугу по его монтажу (сборке, наладке), доверительные — услуги, а экспериментальные — как услуги, так и большинство работ (в основном ремонт и техобслуживание). В денежном выражении наиболее значимы экспериментальные блага (84% общего бюджета закупок).

Основные характеристики способов размещения заказа. В общем числе закупок по конкурентным процедурам в 2008—2010 гг. запросы котировки составляли 57%, аукционы — 39 и открытые конкурсы — 4%. Общий бюджет закупок по конкурентным процедурам за анализируемый период был равен 4,77 млрд руб., из которых 5,5% приходилось на запрос котировок, 88 — на аукционы, 6,5% — на конкурсы.

В течение анализируемого периода для данной организации преобладающим способом размещения заказа были запросы котировок. Доля аукционов в 2008—2010 гг. несколько снизилась (с 46 до 39%), хотя в 2010 г. с внедрением электронных аукционов расширился круг товаров, для которых применение аукционов стало обязательным. Доля конкурсов за анализируемый период возросла с 1 до 4%.

Тип закупочной процедуры существенно зависел от вида закупаемого товара. Так, инспекционные блага закупались в основном с помощью запроса котировок (72% общего числа закупок этих благ),

экспериментальные — запроса котировок и аукционов (соответственно 50 и 46%), доверительные — запроса котировок (45%) и конкурсов (37%). Инспекционные блага посредством конкурсов не закупались.

Отметим, что наиболее конкурентной процедурой оказались запросы котировок. Напротив, более половины аукционов были проведены с участием только одного поставщика.

Наибольшее снижение цен при проведении закупок в данной организации обеспечивали запросы котировок (16%), близкий результат давали конкурсы (14%) и лишь 7% — аукционы¹¹. При этом большинство закупок посредством котировок и конкурсов сопровождалось снижением цены (соответственно 93 и 75% всех контрактов в этих категориях). Напротив, более половины закупок через аукционы осуществлялось без снижения цен.

Наиболее часто задерживается исполнение контрактов, заключенных с использованием конкурсов. При этом для контрактов, заключенных с помощью аукционов, были характерны более длительные задержки (свыше 30 дней).

Наибольшее число «проблемных» контрактов в данной организации было заключено с использованием аукционов. При этом на 7,4% контрактов, заключенных посредством аукционов, по которым возникли проблемы с осуществлением поставок, приходится более 54% всей стоимости «аукционных» контрактов, или почти 50% общего объема закупок данной организации за рассматриваемый период. Основная доля таких контрактов была обусловлена незаконченным строительством и реконструкцией зданий, заказы на которые в соответствии с 94-ФЗ должны размещаться через аукционы.

Еще одной особенностью «аукционных» контрактов в данной организации оказалось завышение объемов заказа. Почти 20% контрактов, заключенных с помощью аукционов, были закрыты не в полном объеме без проблем для заказчика.

Гипотезы и методология эконометрического исследования

Описательная статистика и результаты интервью со специалистами по закупкам позволили сформулировать следующие гипотезы для эконометрического исследования.

1. В части анализа экономии от снижения цен на торгах:

а) цены будут сильнее снижаться при наличии конкуренции на торгах (измеряемой числом поставщиков, допущенных к участию в них);

б) масштаб снижения цен на торгах зависит от способа размещения заказа. В частности, при использовании аукционов цены могут снижаться в меньшей степени в силу более широких возможностей сговора между поставщиками;

¹¹ С переходом на электронные аукционы (которые стали обязательными для всех госзаказчиков с июля 2010 г.) наметилось изменение этой тенденции. При закупках через электронные торговые площадки по сравнению с прежней практикой открытых аукционов цены стали снижаться заметнее.

в) снижение цен на торгах будет разным для различных категорий закупаемых благ. Цена всегда связана с качеством, и существенное снижение цен обычно ведет к ухудшению качества поставок. Однако для инспекционных благ масштаб такого снижения цен будет ограничен, так как их качество легко проверить и заказчик может отказаться от приемки некачественной поставки. Напротив, в случае экспериментальных и доверительных благ оценка качества поставок затруднена, и у поставщиков будет больше возможностей для снижения цен (в том числе в ущерб качеству).

2. В части анализа проблем с исполнением контрактов:

а) задержки при исполнении контрактов будут реже наблюдаться для инспекционных благ и товаров, так как в данном случае заказчику легче проверить качество поставок и при предъявлении претензий к качеству обычно речь идет о замене товара. Напротив, в случае экспериментальных и доверительных благ, а также работ и услуг для устранения выявленных недоделок поставщику, как правило, требуется время;

б) задержки при исполнении контрактов чаще будут происходить по закупкам со сроком поставки в I—III кварталах календарного года. Это определяется требованиями Бюджетного кодекса, который не разрешает переносить остатки бюджетных средств на следующий календарный год и соответственно не позволяет заказчикам в IV квартале продлевать контракты, по которым поставщики не в полном объеме выполнили свои обязательства;

в) проблемы с исполнением контрактов (фиксируемые по данным о контрактах, исполненных не в полном объеме с проблемами для заказчика или расторгнутых через суд) чаще будут возникать по контрактам, срок которых истекает в IV квартале. Это связано с запретом переносить остатки бюджетных средств на следующий год и ограниченными по этой причине возможностями адаптации контрактов в условиях неисполнения обязательств поставщиками;

г) задержки при реализации контрактов и иные проблемы с их исполнением более характерны для крупных закупок. Эту гипотезу можно объяснить следующим образом. При прочих равных условиях добросовестные и компетентные поставщики будут ориентироваться на участие в торгах по контрактам, которые они в состоянии выполнить. Напротив, некомпетентные и/или недобросовестные поставщики будут стремиться участвовать в торгах по более крупным закупкам, так как в этом случае они рассчитывают на большую прибыль (неверно оценивая собственные возможности исполнить контракт) либо больший выигрыш от заведомого неисполнения контракта. Соответственно при прочих равных условиях среди участников торгов по крупным контрактам будет больше некомпетентных и недобросовестных поставщиков. Поскольку 94-ФЗ существенно ограничивает применение качественных и репутационных критериев отбора, среди победителей торгов по крупным контрактам доля некомпетентных и недобросовестных поставщиков будет выше, что приведет к проблемам с исполнением этих контрактов;

д) в силу ограничений на использование качественных и репутационных критериев отбора проблемы с исполнением контрактов чаще будут наблюдаться при размещении заказов через аукционы и запрос котировок по сравнению с конкурсами;

е) проблемы с исполнением контрактов более вероятны, если на торгах наблюдалось существенное снижение цен, поскольку оно может быть следствием демпинга и сигнализировать о риске невыполнения или задержки срока выполнения контракта.

Для проверки этих гипотез мы использовали ряд регрессионных моделей. В случае анализа масштабов снижения цен на торгах были выбраны линейные модели с зависимой переменной, которая измерялась в процентах снижения цен на торгах по отношению к начальной цене закупки. В качестве объясняющих переменных в модель были включены: число заявок, допущенных к торгам; способ размещения заказа (котировки, аукционы, конкурсы); квартал исполнения заказа. Для учета специфики закупаемых благ были использованы группировки контрактов на основе классификаций Нельсона—Дарби—Карни и товар—работа—услуга (соответственно были построены две спецификации рассматриваемой модели). Полученные результаты контролировались на год размещения заказа (это определялось изменениями в регулировании закупок и в экономической конъюнктуре в 2008—2010 гг.), продолжительность контракта, первоначальный бюджет закупки и тип структурного подразделения организации-заказчика, которое выступало инициатором закупки.

Для анализа проблем с исполнением контрактов были оценены два типа моделей — линейная и пробит-регрессии. В первой модели зависимой переменной выступали измеренные в днях задержки представления в управление закупок организации-заказчика документов по закрытию контракта. Во второй была использована бинарная зависимая переменная, построенная на основе данных о контрактах, исполненных не в полном объеме с проблемами для заказчика или расторгнутых через суд. В обоих случаях в модели были включены объясняющие и зависимые переменные, которые использовались на предшествующей стадии при анализе масштабов снижения цен. При этом снижение цен на торгах было добавлено в обе модели в качестве самостоятельной объясняющей переменной в двух модификациях — как непрерывная переменная, измеренная в процентах снижения цены на торгах, и как бинарная переменная (с выделением контрактов, по которым в ходе торгов цены упали на 30% и более).

Проведенные тесты выявили проблему гетероскедастичности ошибок. Поэтому, чтобы избежать смещения в оценках стандартных отклонений коэффициентов, мы использовали робастные оценки стандартных отклонений. Соответственно значимость коэффициентов проверялась с использованием этих оценок.

Результаты регрессионного анализа

Комментируя результаты, полученные при моделировании снижения цен на торгах (см. табл. 4), можно отметить следующее:

- наибольшее снижение цен на торгах характерно для доверительных благ — в среднем на 7,9% больше, чем для инспекционных, и на 6% больше, чем для экспериментальных (при прочих равных условиях);
- падение цен при проведении аукционов меньше, чем при других процедурах размещения (приблизительно на 3% при прочих равных условиях);

- повышение конкуренции на торгах, измеряемое количеством допущенных к рассмотрению заявок, способствует снижению цены.

Для оценки влияния характеристик контракта на сроки задержки его исполнения мы оценили линейные модели 3—6 с зависимой переменной «Задержка». Для выявления факторов, способствующих появлению «проблемных» контрактов, были оценены пробит-модели 7—10 с бинарной зависимой переменной «Проблемы» (включая закрытие контракта

Т а б л и ц а 4

Результаты оценки моделей для снижения цены на торгах (в %)

Номер модели		Модель 1	Модель 2
Тип модели		Линейная	Линейная
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная	
		Снижение цены	Снижение цены
Тип закупаемого блага по классификации Нельсона—Дарби—Карни	Инспекционные	Выделенная категория	
	Экспериментальные	1,91**	
	Доверительные	7,97***	
Тип закупки по стандартной классификации	Товар	Выделенная категория	
	Работа		3,23**
	Услуга		0,72
Способ размещения заказа	Котировки	Выделенная категория	
	Аукционы ^a	-2,99***	-3,44***
	Конкурсы	-1,58	1,14
Год размещения заказа	2008	Выделенная категория	
	2009	1,94	2,09*
	2010	0,95	1,30
Квартал выполнения заказа	I—III ^b	Выделенная категория	
	IV	0,53	0,38
Число заявок, допущенных к рассмотрению	Число допущенных заявок	4,59***	4,57***
Продолжительность контракта (в днях)	Продолжительность	-1,15×10 ⁻³	2,0×10 ⁻³
Бюджет заявки	Бюджет	-3,6×10 ⁻⁹ **	-5,34×10 ⁻⁹ ***
Хозрасчетное структурное подразделение		2,86**	4,34***
R ²		0,33	0,32
Число наблюдений		1356	1356

*, **, *** — коэффициент значим на уровне 10%, 5, 1%.

^a В том числе электронные.

^b Первоначально в модель были включены три дамми-переменные (для II—IV кварталов, I квартал был выбран в качестве выделенной категории), но, поскольку гипотеза об одновременном равенстве нулю коэффициентов при индикаторах II и III кварталов не отвергалась, это ограничение было инкорпорировано в модель, и выделенной категорией стал I—III квартал.

не в полном объеме при наличии проблем для заказчика и расторжение контракта через суд). Результаты оценки представлены в таблицах 5—6.

Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы.

1. Как задержки, так и иные проблемы более характерны для крупных контрактов. Соответственно и госзаказчикам, и регулирующим органам именно на них целесообразно обращать особое внимание.

2. Вероятность проблем с исполнением контрактов возрастает при размещении заказа на аукционе. Это можно объяснить тем, что запрос котировок применяется для небольших закупок, в рамках которых потенциальный выигрыш от оппортунистического поведения для поставщика невелик. На конкурсе заказчик может защитить себя, используя оценку качества заявки. На аукцион же выставляются крупные контракты, при этом запрещено использовать критерии качества заявки и деловой репутации, что расширяет возможности для оппортунизма со стороны недобросовестных поставщиков. В то же время различия между способами размещения заказа незначимы при моделировании задержек при исполнении контрактов.

Результаты оценки моделей для задержки при исполнении госконтрактов

Номер модели		Модель 3	Модель 4	Модель 5	Модель 6
Тип модели		Линейная	Линейная	Линейная	Линейная
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная			
		Задержка Коэффициент	Задержка Коэффициент	Задержка Коэффициент	Задержка Коэффициент
Тип закупаемого блага по классификации Нельсона – Дарби – Карни	Инспекционные	Выделенная категория			
	Экспериментальные	4,63***	4,6***		
	Доверительные	3,24	3,26		
Тип закупки по стандартной классификации	Товар	Выделенная категория			
	Работа			3,96*	3,95
	Услуга			2,76	2,75*
Способ размещения заказа	Котировки	Выделенная категория			
	Аукционы ^а	2,15	2,11	2,09	2,03
	Конкурсы	1,56	1,54	1,47	1,47
Год размещения заказа	2008	Выделенная категория			
	2009	–6,1**	–6,1**	–6,17**	–6,16**
	2010	–6,1**	–6,1**	–5,86**	–5,87**
Квартал выполнения заказа	I – III ^б	Выделенная категория			
	IV	–4,48***	–4,47***	–4,8***	–4,79***
Число заявок, допущенных к рассмотрению	Число допущенных заявок	–0,21	–0,18	–0,24	–0,22
Продолжительность контракта (в днях)	Продолжительность	$-2,41 \times 10^{-5}$	$-4,51 \times 10^{-5}$	$3,6 \times 10^{-3}$	$3,53 \times 10^{-3}$
Бюджет заявки	Бюджет	$3,29 \times 10^{-8***}$	$3,29 \times 10^{-8**}$	$3,2 \times 10^{-8***}$	$3,2 \times 10^{-8***}$
Хозрасчетное структурное подразделение		–0,85	–0,82	–0,46	–0,43
Снижение цены		0,02		0,02	
Снижение цены более чем на 30%			0,68		0,85
$R^{2в}$		0,025	0,025	0,023	0,023
p-value для F-статистики ^в		0	0	0	0
Число наблюдений		1350	1350	1350	1350

*, **, *** - коэффициент значим на уровне 10%, 5, 1%.

^а В том числе электронные.^б См. табл. 4. Введение дамми-переменной только для IV квартала помогло избежать проблемы мультиколлинеарности.^в Несмотря на адекватность моделей (3)–(6), качество их подгонки невысокое. Возможные способы решения этой проблемы: предварительная кластеризация контрактов, использование робастных или полупараметрических методов оценки (что станет предметом дальнейших исследований).

3. Значимый фактор проблем с исполнением контрактов связан с невозможностью переносить остатки бюджетных средств на следующий год, что проявляется в «эффекте IV квартала». Результаты регрессионного анализа показывают, что по контрактам, истекающим в I–III кварталах, заказчик при возникновении проблем может неформально продлевать действие контракта, заставляя поставщика выполнить свои обязательства. В IV квартале возможности такой адаптации условий закупок объективно ограничены, что приводит к существенному повышению числа «проблемных» контрактов.

Результаты оценки моделей для «проблемных» контрактов

Номер модели		Модель 7	Модель 8	Модель 9	Модель 10
Тип модели		Пробит	Пробит	Пробит	Пробит
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная			
		Проблемы	Проблемы	Проблемы	Проблемы
		Предельный эффект	Предельный эффект	Предельный эффект	Предельный эффект
Тип закупаемого блага по классификации Нельсона–Дарби–Карни	Инспекционные	Выделенная категория			
	Экспериментальные	$2,5 \times 10^{-3}$	$3,2 \times 10^{-3}$		
	Доверительные	–0,02	–0,02		
Тип закупки по стандартной классификации	Товар	Выделенная категория			
	Работа			0,03	0,03
	Услуга			–0,02	–0,02
Способ размещения заказа	Котировки	Выделенная категория			
	Аукционы ^a	0,02*	0,02*	0,01	0,01
	Конкурсы	–	–	–	–
Год размещения заказа	2008	Выделенная категория			
	2009	0,02	0,02	0,02	0,02
	2010	$8,5 \times 10^{-3}$	$8,8 \times 10^{-3}$	0,01	0,01
Квартал выполнения заказа	I–III ^b	Выделенная категория			
	IV	0,03***	0,03***	0,03***	0,03**
Число заявок, допущенных к рассмотрению	Число допущенных заявок	$1,0 \times 10^{-3}$	$2,1 \times 10^{-3}$	$5,6 \times 10^{-4}$	$1,5 \times 10^{-3}$
Продолжительность контракта (в днях)	Продолжительность	$4,3 \times 10^{-5}$	$4,4 \times 10^{-5}$	$1,1 \times 10^{-4**}$	$1,1 \times 10^{-4**}$
Бюджет заявки	Бюджет	$1,38 \times 10^{-9***}$	$1,36 \times 10^{-9**}$	$1,01 \times 10^{-9**}$	$9,9 \times 10^{-10**}$
Хозрасчетное структурное подразделение		–0,01	–0,01	-3×10^{-3}	$-2,1 \times 10^{-3}$
Снижение цены		$1,4 \times 10^{-4}$		$9,5 \times 10^{-4}$	
Снижение цены более чем на 30%			–0,010		–0,010
Pseudo R ²		0,083	0,083	0,094	0,094
Число наблюдений		1356	1356	1356	1356

*, **, *** — коэффициент значим на уровне 10%, 5, 1%.

^a В том числе электронные.

^b См. табл. 4.

4. Анализ влияния «ценового фактора» на данной выборке не выявил статистически значимых связей между снижением цен и задержками или проблемами в ходе исполнения контрактов.

**Основные выводы и рекомендации
для экономической политики**

В данной статье впервые в российской практике на основе большого массива эмпирических данных о контрактах на закупку товаров, работ и услуг, заключенных крупной бюджетной организацией в 2008–2010 гг., была детально рассмотрена структура госзакупок в различных микроэкономических разрезах. В рамках регрессионного

анализа были выявлены факторы снижения цен на торгах, задержек в осуществлении поставок, а также проблем при исполнении обязательств по заключенным контрактам.

Проведенный структурный анализ подтвердил ряд тенденций, фиксируемых данными Росстата: высокая доля закупок у единственного поставщика; ведущая роль аукционов в системе госзакупок; наибольшее снижение цен при осуществлении закупок методом запроса котировок; минимальное число госконтрактов, которые были официально расторгнуты. Однако более интересны результаты сопоставлений на микроуровне с учетом особенностей конкретных госконтрактов. Опираясь на эти данные, можно отметить, что снижение цен на торгах, на чем традиционно акцентирует внимание ФАС, сегодня стало массовым явлением. В рассматриваемой бюджетной организации в 2008—2010 гг. снижение наблюдалось в 75% всех конкурентных закупочных процедур, что, безусловно, можно считать позитивным следствием 94-ФЗ, стимулировавшего конкуренцию между поставщиками. Вместе с тем наше исследование показало высокую неоднородность процессов конкуренции в госзакупках. Так, $\frac{1}{4}$ всех торгов проводилась с участием не менее трех поставщиков, однако $\frac{2}{3}$ бюджета закупок было размещено на торгах с одним участником. Таким образом, крупные закупки по-прежнему в основном проводятся без реальной конкуренции.

Проанализированные данные впервые позволили количественно оценить масштаб имеющихся проблем с исполнением госконтрактов. В частности, свыше $\frac{1}{4}$ всех заключенных контрактов выполнялись с задержками, в том числе по 6% контрактов — 30 дней и более. Серьезные проблемы, чреватые полным срывом поставок, имели место лишь в 5% контрактов, заключенных по итогам торгов. Однако в сумме эти «проблемные» контракты составили почти половину всего объема закупок данной бюджетной организации. В основном эти проблемы возникали при закупках через аукционы.

Собранные данные также впервые позволили оценить структуру госзакупок в категориях «инспекционных», «экспериментальных» и «доверительных благ». В рассмотренной крупной бюджетной организации подавляющий объем госзакупок (84% по стоимости и 61% по числу контрактов) приходился на экспериментальные блага, качество которых можно было оценить только в процессе их использования. Однако в соответствии с предсказаниями теории для такого рода благ отбор поставщиков по критериям минимальной цены может порождать существенные стимулы к их оппортунистическому поведению, что, к сожалению, весьма распространено в российской практике.

Проведенный регрессионный анализ показал, что снижение цен на торгах зависело от числа заявок, допущенных к рассмотрению. Снижение цен чаще происходило при закупках доверительных и экспериментальных благ (по сравнению с инспекционными), а также при заключении госконтрактов на выполнение работ. Вместе с тем цены намного реже снижались в ходе аукционов (по сравнению с закупками через котировки и конкурсы).

Задержки в осуществлении поставок чаще возникали при закупках экспериментальных благ, а также были свойственны крупным закупкам

и госконтрактам, исполняемым в течение I—III кварталов года. Более серьезные проблемы с исполнением обязательств, чреватые срывом поставок, были характерны для крупных закупок и госконтрактов, завершающихся в IV квартале. При этом наш анализ не выявил связи между снижением цен на торгах и проблемами с исполнением контрактов.

При интерпретации полученных результатов, безусловно, нужно принимать во внимание ограниченность нашей выборки, которая характеризует лишь одну крупную бюджетную организацию. В ней создано специальное управление, отвечающее за организацию закупочных процедур в соответствии с требованиями 94-ФЗ. Это управление укомплектовано высококвалифицированными специалистами, и можно предположить, что при проведении закупок данная организация сталкивается с меньшими проблемами, чем большинство других российских госзаказчиков. Другие смещения в результатах могут быть связаны со спецификой основных видов деятельности рассматриваемой бюджетной организации, что находило свое выражение в номенклатуре закупаемых товаров, работ и услуг.

Тем не менее мы полагаем, что выявленные тенденции и результаты проведенного эконометрического анализа позволяют дать ряд рекомендаций по совершенствованию регулирования госзакупок в России. Для этого необходимо:

- концентрировать контроль со стороны регулятора в «зонах риска» — на крупных контрактах и контрактах с резким снижением цен на торгах;

- обязательно применять для всех крупных закупок (например, начиная с суммы 10 млн руб.) такие критерии отбора поставщиков, как успешный опыт выполнения аналогичных поставок в сопоставимых объемах, наличие квалифицированных кадров, оборудования и т. д.;

- ввести в законодательство легальные механизмы адаптации госконтрактов к изменяющимся внешним условиям, что позволит вывести эти объективные процессы из неформальной «серой зоны», где неизбежно возникают предпосылки для коррупции;

- внести в Бюджетный кодекс поправки, позволяющие и регламентирующие перенос на следующий год неизрасходованных бюджетных ассигнований текущего года (по оценкам некоторых экспертов, этот шаг позволил бы сократить коррупцию в госзакупках наполовину);

- сократить масштабы применения аукционов в госзакупках с ориентацией их преимущественно на инспекционные блага, для которых отбор по критерию наименьшей цены дает оптимальные результаты;

- обеспечить более широкий доступ к данным о госзакупках для всех заинтересованных лиц и создать технологические возможности для профессионального анализа результатов и эффективности госзакупок.

Проведенный нами микроэкономический анализ показал, что существующая в России система госзакупок далека от совершенства, а ее участники сталкиваются со сложными проблемами и рисками. Решение этих проблем и уменьшение рисков должны опираться на прагматический анализ эффективности различных каналов госзакупок.

*А. ШАСТИТКО,
доктор экономических наук,
профессор экономического факультета
МГУ имени М. В. Ломоносова,
директор Центра исследования конкуренции
и экономического регулирования
РАНХиГС при Президенте РФ,*

*А. КУРДИН,
аспирант экономического факультета
МГУ имени М. В. Ломоносова*

АНТИТРАСТ И ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ*

В современном мире экономическая политика государства оказывает заметное влияние на параметры и результаты функционирования рынков, приводя их в одно из возможных состояний равновесия в статическом аспекте и в значительной мере определяя траекторию развития в динамическом. Результативность экономической политики, ее соответствие заявленным целям во многом зависят от разумного сопряжения направлений и методов регулирования в различных сферах. Речь идет не только о хрестоматийном сочетании фискальной и монетарной политики, но и о мерах, носящих структурный характер, создающих материальный и институциональный «каркасы» национальной экономики. Так, С. Авдашева и А. Шаститко показали, что меры конкурентной и промышленной политики могут быть как взаимоисключающими, так и взаимодополняющими¹.

В этой работе мы анализируем соотношение антимонопольной политики и политики в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Это часть более сложной проблемы: взаимосвязи конкуренции и конкурентной политики, с одной стороны, и защиты прав собственности, включая гарантии контрактных прав, — с другой. Мы концентрируемся на антимонопольной политике — защитной составляющей конкурентной политики, направленной на обеспечение конкуренции методами контроля уровня концентрации рынка, предотвращения/пресечения злоупотребления доминирующим положением на рынке, ограничивающих конкуренцию соглашений и согласованных действий². Исследование фокусируется на защите прав на объекты

* Статья подготовлена в рамках совместного проекта экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова и Фонда «Бюро экономического анализа» «Лаборатория проблем конкуренции и конкурентной политики».

¹ Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 18–32.

² Авдашева С. Б., Шаститко А. Е. Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция. 2010. № 1. С. 5–20.

интеллектуальной собственности: в силу их специфических свойств требуются особые подходы к применению инструментов антимонопольной политики. Не случайно в действующем федеральном законе «О защите конкуренции» есть ст. 13, которую можно применять для нововведений, связанных с использованием результатов интеллектуальной деятельности, а также пункт 4 ст. 10, где сформулированы исключения для прав на такие результаты.

Защита прав интеллектуальной собственности: теоретические аспекты

Защита прав интеллектуальной собственности — относительно новая проблема для российской экономики и права. Четвертая часть Гражданского кодекса РФ, регулирующая эти отношения, вступила в силу лишь в начале 2008 г. Проблемы в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности остаются поводом для критики российской институциональной среды со стороны развитых стран, особенно в контексте вступления России в ВТО³. В ежегодном докладе Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности Россия оказалась на 126-м месте из 142 стран по показателю «Защита интеллектуальной собственности» (правда, по показателю «Защита прав собственности» Россия находится вообще на 130-й позиции)⁴.

Характер антимонопольной политики, ее приоритеты и особенности зависят от сложившейся институциональной среды, в том числе от параметров защиты прав собственности. Развитие информационных технологий и повышение доли объектов интеллектуальной деятельности в структуре активов экономических агентов обусловили повышенный интерес к проблемам защиты прав интеллектуальной собственности. Вопрос о сопряжении антимонопольной политики и политики в области защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности особенно актуален в связи с намерением перевести экономику России на траекторию роста, основанного на нововведениях. Политика защиты прав интеллектуальной собственности крайне важна для разработки и внедрения инноваций в отраслях, где вклад результатов интеллектуальной деятельности в добавленную стоимость особенно велик. Несмотря на общее повышение роли интеллектуальной собственности во многих секторах экономики по мере осуществления инноваций, отдельные отрасли, базирующиеся преимущественно на производстве и использовании объектов интеллектуальной собственности, особенно чувствительны к защите прав на них.

Спецификация прав интеллектуальной собственности — исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности — автоматически предоставляет их владельцу существенное преимущество

³ *Katz S., Ocheltree M.* Intellectual Property Rights as a Key Obstacle to Russia's WTO Accession // *Carnegie Papers*. 2006. No 73; *Cooper W.* Russia's Accession to the WTO / *CRS Report for Congress*. 2008.

⁴ *The Global Competitiveness Report 2011–2012* / K. Schwab (ed.); World Economic Forum. WEF, 2011. P. 390–391.

перед остальными конкурентами, а при отсутствии субъектов с аналогичными правами на товары-заменители или подобных товаров автоматически делает его единственным продавцом на рынке. Следовательно, защита прав интеллектуальной собственности и вытекающих из нее принципов свободы договора может стать фактором монополизации рынка. Впрочем, так происходит далеко не всегда: как справедливо отмечает М. Гансландт, в большинстве случаев защита прав интеллектуальной собственности не препятствует конкуренции, поскольку на рынке присутствуют «многочисленные конкурирующие продукты»⁵. Но и захват монопольного или доминирующего положения на рынке не редкость: это наблюдается, если инновационный продукт уникален либо защита прав интеллектуальной собственности носит настолько широкий характер, что войти на рынок (или его сегмент) без нарушения прав собственника невозможно⁶.

Антимонопольная политика ориентирована на смягчение последствий монополизации. Вот почему она традиционно опирается на правила, имеющие целью ограничение прав собственности, а также на исключения из принципа свободы договора. В данном случае ее действия сводятся к ограничению прав субъектов интеллектуальной собственности для предотвращения злоупотребления доминирующим положением. Согласно норме части 1 ст. 10 ГК РФ, не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке.

Активно дискутируются вопросы о том, насколько эффективна для общества в такой ситуации действенная защита прав интеллектуальной собственности и насколько целесообразно применять меры антимонопольной политики, ограничивающие эти права⁷. В дискуссии участвуют сторонники концепции стимулирующего влияния защиты прав собственности, с одной стороны, и концепции эффективности свободной конкуренции — с другой.

Как отмечает Дж. Виккерс, «ортодоксальная (и зачастую правильная) позиция состоит в том, что сильная защита прав интеллектуальной собственности, включая невмешательство в нее конкурентной политики, хороша для инноваций...»⁸, подчеркивая, что это подтверждается в рамках однопериодной модели. В то же время конкурентная борьба важна для стимулирования инноваций. В определенном смысле оба

⁵ *Ganslandt M.* Intellectual Property Rights and Competition Policy // IFN Working Paper. 2008. No 726. P. 2.

⁶ *Sellers J.* The Black Market and Intellectual Property: A Potential Sherman Act Section Two Antitrust Defense? // Albany Law Journal of Science & Technology. 2004. Vol. 14. P. 585.

⁷ См., например: *Carlton D. W., Gertner R. H.* Intellectual Property, Antitrust, and Strategic Behavior // NBER Working Paper. 2002. No 8796; *Motta M.* Competition Policy. Theory and Practice. N. Y.: Cambridge University Press, 2004; *Anderman S.* The Interface between Intellectual Property Rights and Competition Policy. N. Y.: Cambridge University Press, 2007; *Encaoua D., Hollander A.* Competition Policy and Innovation // Oxford Review of Economic Policy. 2002. Vol. 18, No 1. P. 63–79; *Vickers J.* Competition Policy and Property Rights // Global Competition Policy. 2009. June. Rel. 2. P. 1–27; *Dumont B., Holmes P.* The Scope of Intellectual Property Rights and Their Interface with Competition Law and Policy: Divergent Paths to the Same Goal? // Economics of Innovation and New Technology. 2002. Vol. 11, No 2. P. 149–162.

⁸ *Vickers J.* Op. cit. P. 13.

направления политики имеют целью стимулировать конкуренцию⁹, но защита прав интеллектуальной собственности содействует конкуренции до занятия соответствующего положения на рынке в связи с инновацией (*ex ante*), а антимонопольная политика направлена на стимулирование конкуренции в рамках сложившейся рыночной структуры. Обладая схожими целями, эти направления используют принципиально разные, порой противоречащие друг другу инструменты, что приводит к очевидным разногласиям, если законный обладатель прав интеллектуальной собственности получает значительную рыночную власть¹⁰.

Исследователи отмечают, что между направлениями политики применительно к конкретным проблемам, отраслям, типам институциональных соглашений можно найти наиболее эффективный компромисс. Это связано, в частности, с тем, что в ряде отраслей избыточная защита прав собственности не всегда способствует инновациям (например, при последовательных, кумулятивных инновациях, когда следующая требует использования предыдущей).

Но при этом в исследованиях речь идет о модификации легальных механизмов регулирования интеллектуальной собственности. Контекст дискуссии существенно меняется при учете поведения, нарушающего действующие законы о защите прав интеллектуальной собственности, а также относительные (обязательственные) права собственности, установленные в контракте, — оппортунистического поведения.

Наиболее актуален этот контекст для стран с развивающейся рыночной экономикой, хотя, как показывает опыт антимонопольных расследований против компании Microsoft в США и ЕС, он не потерял своей актуальности и для развитых стран, особенно если учесть возможность использовать нормы антимонопольного законодательства для защиты интересов конкурентов, а не конкуренции. Однако в отличие от развитых стран для большинства стран с развивающейся рыночной экономикой характерны недостаточная защита прав собственности в целом и низкая эффективность механизмов принуждения к исполнению законодательства безотносительно результатов поиска баланса между использованием инструментов антитраста и защиты прав интеллектуальной собственности.

Нарушение прав интеллектуальной собственности — это в первую очередь введение в хозяйственный оборот товаров без соответствующего урегулирования отношений с правообладателем. Широкое распространение такого рода ситуаций обусловлено характерными свойствами некоторых объектов интеллектуальной собственности: высокими издержками ограничения доступа; низкой степенью конкурентности; высоким уровнем постоянных издержек производства при близких к нулю переменных¹¹. Эти свойства порождают ряд факторов, непосредственно стимулирующих производство контрафактной продукции:

— значимость результата интеллектуальной деятельности для производства ряда товаров;

⁹ Ganslandt M. Op. cit. P. 9.

¹⁰ Ibid. P. 8; Encaoua D., Hollander A. Op. cit. P. 11.

¹¹ См. подробнее: Gilbert R., Weinschel A. Competition Policy for Intellectual Property: Balancing Competition and Reward // Competition Policy Center Working Paper. 2007. No 370408.

- высокий уровень издержек при самостоятельной разработке аналогичного продукта;
- невысокие прямые издержки копирования, в том числе нелегального (то есть создания контрафакта);
- незначительные ожидаемые санкции за введение в оборот контрафакта с учетом высоких издержек обнаружения нарушения.

Широкомасштабное производство и продажа контрафактных товаров, то есть товаров, при производстве которых нелегально использованы результаты чужой интеллектуальной деятельности, существенно изменяют цели и ограничения антимонопольных органов и легальных производителей. Технология антимонопольного контроля в рамках «жесткого ядра антитраста» — предотвращение злоупотребления доминирующим положением, соглашений и согласованных действий, ограничивающих конкуренцию, контроль сделок экономической концентрации — включает не только квалификацию поведения участников рынка, в том числе с точки зрения последствий, но и, как правило, оценку положения этих участников, в том числе через призму оценки состояния конкуренции на товарном рынке. Корректное определение положения на рынке соответствующего участника позволяет избежать ошибок I и II рода в правоприменении¹². Это важное условие не только четкого установления факта монополистической деятельности или оценки возможных последствий сделок экономической концентрации, но и обоснованности применения санкций или решений в части сделок слияния и присоединения.

Необходимым элементом оценки положения компании на рынке выступает определение его границ — географических и продуктовых. Вот почему в странах, где сформировалась антимонопольная политика как в части нормативно-правовой базы, так и в плане ее субъектов, существуют правила для определения границ рынка. Такие правила есть и в России¹³. Однако в сфере обращения результатов интеллектуальной деятельности и товаров, основанных на их использовании, при определении продуктовых границ рынка можно столкнуться со специфическими трудностями¹⁴.

При низком уровне защиты прав собственности речь может идти о наличии на многих товарных рынках контрафактных товаров-заместителей, точнее, товаров, которые потенциально могут быть заместителями легального оригинала. Фактическая возможность замены находится под вопросом: в каждом конкретном случае необходимо узнать позицию покупателей, ведь в общем только их ответы могут прояснить, являются ли субститутами легальные и нелегальные экземпляры одного и того же продукта. Отметим, что данные официальной статистики вряд ли помогут дать надежные ответы ввиду отсутствия информации о реализации нелегальных экземпляров продукта.

¹² См. подробнее: *Joskow P. L.* Transaction Cost Economics, Antitrust Rules and Remedies // *Journal of Law, Economics and Organization*. 2002. Vol. 18, No 1. P. 95—116; *Шаститко А. Е.* Ошибки I и II рода в экономических обменах с участием третьей стороны-гаранта // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2011. № 10. С. 125—148.

¹³ Речь идет о «Порядке анализа состояния конкуренции на товарном рынке», утвержденном Приказом Федеральной антимонопольной службы России № 220 от 28 апреля 2010 г.

¹⁴ *Encaoua D., Hollander A.* Op. cit. P. 6—8.

Вопросы корректной оценки продуктовых границ рынка в связи с этой проблемой детально не изучены, в том числе и за рубежом. Впрочем, имеются отдельные, довольно подробные исследования для конкретных стран¹⁵, которые можно отнести к сфере экономики и права.

Простая формальная модель товарного рынка

Для наглядности дальнейшего анализа мы предлагаем простую формальную модель товарного рынка. На этом рынке товары производят с использованием результатов интеллектуальной деятельности. Будет установлено влияние различных вариантов — дискретных структурных альтернатив — регулирования на результаты функционирования товарного рынка и выигрыши его участников.

Предположим, что предпринимателю необходимо принять решение об инвестировании средств объемом X в нулевом периоде в разработку объекта интеллектуальной собственности. В случае положительного решения в первом периоде он становится производителем копий продукта, которые одновременно могут производить другие агенты (пираты) без первоначальных издержек.

Если предприниматель осуществляет разработку, то он получает патент и становится единственным обладателем права на производство и продажу копий. Пираты могут воспроизводить и продавать продукт только, если права собственности не защищены.

Введем предпосылку, что у товара, производимого предпринимателем, нет близких товаров-заменителей с точки зрения антимонопольного законодательства. Поскольку предприниматель выступает единственным правообладателем, способным легально производить и продавать товар, антимонопольный орган может рассматривать его как монополиста (наиболее близким правовым аналогом можно считать доминирующего хозяйствующего субъекта с долей рынка 100%).

Если на рынке действительно применяют инструменты антимонопольной политики, то предприниматель не должен продавать товар по ценам, значительно превышающим конкурентные¹⁶. Предположим, что они равны средним издержкам с учетом затрат на инвестиции в нулевом периоде. В таблице представлены ситуации, в которых может оказаться предприниматель при различных характеристиках институциональной среды.

Пусть рыночный спрос задан уравнением $P = a - bQ$, а издержки производства каждой копии составляют c . Предположим, что покупатели способны различать легальные и контрафактные копии, но свободно переключаются с одного рынка на другой может фиксированное число покупателей N (каждый приобретает только один экземпляр продукта), а остальные в любом случае будут покупать легальные копии.

Рассмотрим ситуации, указанные в таблице.

¹⁵ См., в частности, указанную работу Дж. Селлерса по материалам США (*Sellers J. Op. cit.*).

¹⁶ Один из вариантов определить такого рода цены на практике — найти сопоставимые рынки в условиях конкуренции.

**Дискретные структурные альтернативы регулирования рынка
объектов интеллектуальной собственности**

Права интеллектуальной собственности	Антимонопольная политика	
	присутствует	отсутствует
защищены	I	II
не защищены	III	IV

Ситуация I: права интеллектуальной собственности защищены, применяются инструменты антимонопольной политики. В этом случае цена продажи будет устанавливаться компанией на базе экономических издержек (они формируют разрешенный для компании «потолок» цен, максимизирующая прибыль фирма будет действовать на уровне этого «потолка»). Цена копии в этом случае составит P_I , а объем продаж — Q_I , так что:

$$P_I = c + \frac{X}{Q_I},$$

где X — первоначальные инвестиции предпринимателя.

Преимущества этой ситуации в том, что на рынке будет существовать относительно низкая цена, хотя и превышающая конкурентный уровень на величину инвестиционной компоненты X/Q_I . Эта компонента положительная, но итоговый уровень цены для ситуации I не достигнет монопольного. Действительно, противоположное означало бы, что даже разрешение монопольных условий работы может не обеспечить окупаемость проекта. Соответственно объем продаж, как правило, будет ниже конкурентного, но выше монопольного¹⁷. При большом объеме реализации относительно первоначальных инвестиций потери «мертвого груза» окажутся невелики. Но рентабельность производителя при этом будет ограниченной, хотя наличие гарантированной прибыли (кроме случая запретительно высоких первоначальных издержек) обеспечит реализацию проекта и появление объекта интеллектуальной собственности.

Ситуация II: права интеллектуальной собственности защищены, антимонопольная политика отсутствует. В этой ситуации предприниматель будет действовать как классический монополист, цена P_{II} и объем продаж Q_{II} соответствуют монопольному уровню, так что:

$$P_{II} = \frac{a+c}{2}; Q_{II} = \frac{a-c}{2b}.$$

Прибыль предпринимателя при этом составит:

$$\Pi_{II} = \frac{(a-c)^2}{4b} - X.$$

Преимущество данной ситуации в том, что предприниматель-монополист может получить более высокую прибыль и, следовательно,

¹⁷ В целях упрощения здесь не приводятся детальные формулы полученных цен и объемов.

имеет более сильные стимулы к разработке объекта интеллектуальной собственности¹⁸. Впрочем, проект не обязательно будет реализован: возможно, издержки разработки в нулевом периоде окажутся слишком высокими. Но убыточность проекта даже в условиях монопольного рынка означает его неэффективность (во всяком случае, в терминах частных издержек и выгод), так что невыполнение проекта скорее всего не нанесет ущерба общественному благосостоянию. Явный недостаток ситуации II — наличие монополизма, что может привести к значительному завышению цен и занижению объема продаж.

Ситуация III: права интеллектуальной собственности не защищены, применяются инструменты антимонопольной политики. В этой ситуации на рынок в первом периоде выходят пираты. Они не несут издержек, связанных с разработкой, входные барьеры для них (при отсутствии защиты прав интеллектуальной собственности) близки к нулевым, они активно конкурируют между собой. Кроме того, они не могут, согласно предпосылкам модели, выдавать свои копии за легальные экземпляры. В этих условиях они поставляют товар (копии) по цене, равной предельным издержкам c .

Антимонопольный орган при оценке объема рынка для установления регулируемой цены не принимает во внимание долю пиратов, поскольку их операции не поддаются учету. Кроме того, государственный орган, отвечающий за защиту конкуренции, отказывается от признания доли пиратов, поскольку нелегальный оборот в принципе находится вне правового поля и не может приниматься во внимание при формировании нормативных правовых актов, регламентирующих правила исследования товарных рынков. Здесь коллизия между правовыми нормами и фактическим положением вещей может быть наиболее острой. Зафиксированная цена будет эквивалентна «потолку» цен в ситуации I:

$$P_I = c + \frac{X}{Q_I}.$$

Но фактический объем продаж Q_{III} будет ниже за счет доли пиратов. Поскольку они априори поставляют товар по более низкой цене, то покупатели, готовые переключиться на нелегальные копии, сделают это. Согласно предпосылке, представленной выше, объем продаж, который способны обеспечить пираты, фиксированный и составляет N . Поэтому фактически предприниматель продаст только $Q_{III} = Q_I - N$ (см. рис.) по цене P_I , а пираты продадут объем N по цене c .

Если при этом предприниматель не обладает информацией о масштабах пиратства, то он будет ориентироваться на рыночный спрос, и фактический объем его производства может составить Q_I , а излишек произведенного товара не будет продан. Тогда экономическая прибыль предпринимателя будет равна:

$$\Pi_{III}^{(A)} = \left(c + \frac{X}{Q_I} \right) Q_{III} - X - cQ_I = c(Q_{III} - Q_I) + X \left(\frac{Q_{III}}{Q_I} - 1 \right) < 0.$$

¹⁸ Отметим, что существуют модели, на основе которых доказано, почему у компаний, действующих в условиях конкуренции, более сильные стимулы к нововведениям, чем у компаний-монополистов. Однако в данном примере рассматривается случай создания рынка товара.

**Цены и объемы продаж предпринимателя
и пиратов в ситуации III**

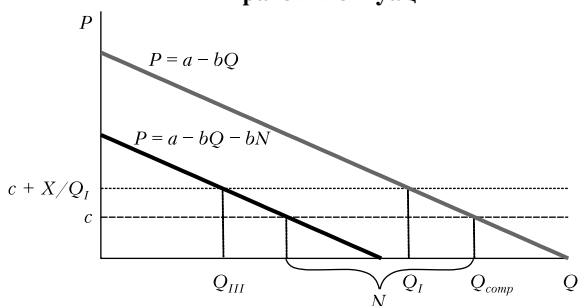


Рис.

Если предприниматель осознает масштабы пиратства N , то объем его производства совпадет с объемом продаж Q_{III} , но и в этом случае экономическая прибыль предпринимателя окажется отрицательной:

$$\Pi_{III}^{(B)} = \left(c + \frac{X}{Q_I} \right) Q_{III} - X - cQ_{III} = X \left(\frac{Q_{III}}{Q_I} - 1 \right) < 0.$$

Ситуацию III мы рассматриваем как наиболее неблагоприятную для общественного благосостояния. Казалось бы, суммарный объем продаж при этом достигает Q_I , как и в ситуации I (с антимонопольной политикой и защищенными правами собственности), а наличие пиратов приводит к снижению цены и перераспределению части излишка производителя в пользу потребителей. Но в ситуации III предприниматель получает отрицательную прибыль за два периода суммарно и поэтому теряет стимулы осуществлять первоначальные инвестиции в разработку продукта в нулевом периоде. Тогда объект интеллектуальной собственности вообще не будет произведен, и рассуждения о прибыли, ценах и объемах теряют смысл.

Ситуация IV: права интеллектуальной собственности не защищены, антимонопольная политика отсутствует. В этой ситуации предпринимателю опять придется смириться с выходом пиратов на рынок. Но отсутствие ценового регулирования позволяет ему стать монополистом на остаточном спросе, заданном уравнением:

$$P = a - bN - bQ.$$

Пираты в данной ситуации вновь продадут N копий по цене c . Объем продаж, цена и прибыль предпринимателя будут равны:

$$Q_{IV} = \frac{a-c}{2b} - \frac{N}{2}; \quad P_{IV} = \frac{a+c}{2} - \frac{bN}{2}; \quad \Pi_{IV} = \frac{(a-c-bN)^2}{4b} - X.$$

Ситуация IV, несмотря на неразвитость институциональной среды, приводит к не самым неблагоприятным последствиям. Суммарный объем рыночных продаж составит:

$$Q_{IV} + N = \frac{a-c}{2b} + \frac{N}{2}.$$

Эта величина меньше конкурентного уровня¹⁹, но превышает производство монополиста. Рыночный спрос частично удовлетворяется пиратами по конкурентной цене, а цена предпринимателя, обеспечивающего остаточный спрос, выше конкурентного уровня, но ниже монопольного. Наконец, прибыль предпринимателя может быть больше или меньше нуля в зависимости от уровня первоначальных инвестиций. Как и в ситуации II, можно говорить, что априори неэффективная разработка не будет реализована, но в ситуации IV критерии эффективности оказываются более жесткими, поскольку прибыль в первом периоде будет ниже монопольного уровня.

Таким образом, каждая из описанных ситуаций имеет плюсы и минусы. В вольной интерпретации их можно описать следующим образом.

В ситуации I рыночное равновесие может оказаться относительно близким к конкурентному состоянию, при этом риски предпринимателя невелики, но и доходность находится на низком уровне, соответствующем нулевой экономической прибыли (в целом за два периода). В ситуации II рыночное равновесие будет соответствовать монопольному, что неблагоприятно скажется на потребителях; риски предпринимателя будут низкими, а доходность его деятельности — максимальной. В ситуации IV параметры рыночного равновесия будут находиться, как и в ситуации I, в промежутке между конкурентными и монопольными уровнями, риски предпринимателя будут достаточно высокими, но у него есть шанс получить положительную экономическую прибыль. Ситуация III, как уже говорилось, наиболее проблематичная: экономическая прибыль предпринимателя будет отрицательной, инвестиции не будут осуществлены, а сам товарный рынок не появится.

Возникает вопрос: как перейти от ситуации III к какой-либо другой? На наш взгляд, существуют три варианта ответа.

Вариант А. Обеспечить защиту прав интеллектуальной собственности. Реализация варианта А позволит перейти от ситуации III к относительно благоприятной ситуации I²⁰, которая соответствует высоким стандартам институциональной среды в развитых странах. Но обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности в современном мире связано со значительными издержками и занимает много времени, особенно в развивающихся странах, где существуют проблемы с защитой прав собственности в целом. В частности, это справедливо для ряда стран, богатых природными ресурсами. Таким образом, вариант А может быть приоритетом в долгосрочном плане, но его сложно реализовать в краткосрочном периоде.

Вариант Б. Отказаться от признания предпринимателя монополистом в сфере производства и продажи объекта интеллектуальной собственности и прекратить регулирование его ценовой политики. Реализация варианта Б позволит перейти от ситуации III к более благоприятной ситуации IV. В действительности речь идет не

¹⁹ При условии, что пираты не способны удовлетворить весь рыночный спрос целиком, то есть $N < \frac{a-c}{b}$.

²⁰ Или к ситуации II, что маловероятно, поскольку в этом случае неочевиден смысл отказа от антимонопольной политики.

о принципиальном отказе от применения антимонопольной политики, а о признании наличия конкуренции со стороны пиратов, что автоматически приводит к изменению квалификации положения предпринимателя. Этот вариант связан с меньшими издержками, но может встретить принципиальные возражения антимонопольного органа.

Вариант В. Разработать регулирующие меры на основе фактической доли предпринимателя на рынке с учетом пиратских продаж. В этом случае ситуация III номинально сохраняется, но в существенно модифицированном виде. Признание со стороны регулятора наличия значительного объема пиратской продукции означает для рассматриваемого в модели случая, что масштабы продаж предпринимателя ограниченные, и для покрытия постоянных издержек (первоначальных инвестиций) он должен повысить цены. В этом случае предпринимателю будет обеспечена нулевая экономическая и соответственно нормальная бухгалтерская прибыль. Как и в ситуации I, это означает возможность реализовать первоначальную разработку при относительно низких рисках, но и низкой доходности. В этом случае по сравнению с ситуацией I сократится рыночное предложение, а цены предпринимателя окажутся выше, зато пиратские продажи будут осуществляться по более низким, конкурентным ценам.

В кратко- и среднесрочном периодах реалистичными представляются варианты Б и В. Они требуют признания контрафактных продаж важным фактором, влияющим на режим применения антимонопольного законодательства. Это означает, что на его выбор воздействуют сложившиеся на рынке характеристики защиты прав собственности, в данном случае интеллектуальной.

При недостаточной защите прав интеллектуальной собственности и невозможности быстро ее улучшить реализация мер антимонопольной политики без учета контрафактной продукции способна пагубно сказаться на инвестициях в производство объектов интеллектуальной собственности. Широкое применение таких мер без оглядки на фактическое состояние рынков приведет к снижению инвестиционной и инновационной активности.

Разумеется, данная модель имеет ряд ограничений и не может быть напрямую применена к анализу реальных товарных рынков. Вместе с тем она обеспечивает аналитическую основу для формирования эффективной антимонопольной политики, в которой учитывается контекст применения инструментов данного направления экономической политики.

* * *

Поиск баланса антимонопольной политики и защиты прав интеллектуальной собственности особенно важен в России: для преодоления технологического отставания необходимо ускоренно внедрять инновации, а защита прав указанной собственности оставляет желать лучшего. В то же время интенсивность рыночной конкуренции, стимулирующей инновации, также требует пристального внимания.

Многие исследования свидетельствуют о том, что, несмотря на значительную общность целей, антимонопольная политика может вступать в противоречие с методами защиты прав интеллектуальной собственности, и наоборот, хотя взаимосвязи бывают и сложнее (одна из них проиллюстрирована в приведенной модели). При этом оптимальный режим комбинирования инструментов антимонопольной политики и политики в области защиты прав интеллектуальной собственности может варьировать в зависимости от конкретных экономических обстоятельств.

Одним из частных, но важных случаев для стран с развивающейся экономикой выступает взаимоотношение двух указанных направлений политики в условиях слабой защищенности прав собственности в целом, недостаточной эффективности механизмов принуждения к исполнению законодательства. При этом становится актуальной проблема учета контрафактной продукции в ходе оценки состояния конкуренции на товарном рынке как необходимого условия применения ряда ключевых норм антимонопольного законодательства. Данная продукция сама по себе представляет значительную опасность для стимулирования инновационного процесса. Но в сочетании с отказом от ее учета при применении антимонопольного законодательства негативный эффект может быть еще сильнее.

В данном случае при проведении антимонопольной политики нужно исходить из сложившихся условий институциональной среды, реальной ситуации с защитой прав интеллектуальной собственности и объективных условий работы предприятий. Иначе можно замедлить инновационные и инвестиционные процессы на рынке.

РОССИЙСКИЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ: ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО НАСЛЕДИЯ

Протекционизм (от лат. *protectio* — прикрытие, покровительство) определяется в Рунете прежде всего как политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определенных ограничений¹. Нередко отмечается двойственный характер протекционизма: он может как содействовать развитию национального производства, так и тормозить его, способствуя усилению позиций отечественных монополистов на внутреннем рынке. В Большой Советской Энциклопедии протекционизм капиталистических государств трактовался примерно так же, причем он рассматривался как явление, присущее капиталистическому способу производства. Однако протекционизм так называемых «развивающихся государств» определялся как «прогрессивное явление», поскольку «их внешнеэкономическая политика направлена на защиту формирующихся отраслей национального хозяйства от экспансии со стороны империалистических держав»². Именно такое понимание протекционизма как прогрессивной меры определяет позицию едва ли не большинства субъектов и экономической политики России.

Протекционизм, особенно в условиях всеохватывающей глобализации, сферой внешней торговли не исчерпывается: защита от иностранной конкуренции по определению должна распространяться не только на потоки товаров и услуг, но и на движение капиталов и рабочей силы. Однако политика протекционизма отдельных государств была и остается чаще всего селективной и «разноскоростной»: меры по защите от одних потоков могут быть не равноценны по своим масштабам мерам по другим направлениям. Более того, ограничения импорта товаров и услуг нередко сопровождаются стимулированием иностранных инвестиций в «защищаемые» секторы. Однако главным всегда остается создание своего рода «парникового эффекта» для избранных секторов и направлений, ограждение их от открытой международной конкуренции.

В настоящей статье рассматривается дореволюционный и советский опыт проведения протекционистской политики. Обращение к истории проблемы связано с тем, что протекционизм в современной российской экономической политике многое унаследовал от подходов и предубеждений именно советского периода. Институциональная память не отличается избирательностью: институты настоящего складываются под воздействием институциональной среды прежде всего ближайшего, а не более отдаленного прошлого.

¹ ru.wikipedia.org/wiki/.

² bse.sci-lib.com/article093549.html.

Таможенный протекционизм и «открытие дверей»

Протекционизм в России как последовательный политико-экономический стратегический курс ассоциируется в первую очередь с именем Сергея Юльевича Витте, определявшего российскую экономическую политику в 1892—1903 гг. Предложенная и во многом реализованная «русская национальная доктрина» Витте, суть которой, используя современную терминологию, можно сформулировать как «догоняющее развитие на основе ускоренной модернизации», опиралась, с одной стороны, на опыт предшествовавшего периода, связанного с именем министра финансов России А. И. Вышнеградского, а с другой — на теоретические положения классика немецкой исторической школы Ф. Листа. Последний был, как известно, активным сторонником жесткого протекционизма в целях индустриализации и так называемого «позитивного национализма»³. Витте, очевидно, нашел у Листа то, что искал: «здоровый национализм», позволявший преодолеть космополитизм английской школы и представлявшийся надежным фундаментом для построения здания капитализма в России.

Как отмечал Витте, внешнеторговый курс на защиту отечественной промышленности был намечен Вышнеградским, в последний год правления которого — 1891 г. — был «введен строго протекционистский и систематический таможенный тариф»⁴. Его ставки по большинству видов промышленной и сельскохозяйственной продукции значительно превышали ставки тарифа 1868 г., поэтому большинство пошлин стали, по сути, запретительными.

При этом существенно возросли пошлины и на товары (металлургические и машинотехнические изделия), которые требовались для таких бурно развивавшихся секторов экономики, как железнодорожный транспорт и машиностроение. Очевидно, акцент здесь в первую очередь делали на продукции отечественного производства. В то же время ставка тарифа на товар широкого спроса — хлопчатобумажные изделия — осталась практически на прежнем уровне, что, видимо, не позволяло «расслабиться» отечественным производителям мануфактуры⁵.

Цели и задачи протекционистской политики были сформулированы в программе развития промышленности и торговли России, разработка которой была завершена осенью 1893 г. Необходимость протекционистских мер объясняли невозможностью открытой конкуренции российской индустрии, только что вышедшей из периода «утробного развития», с промышленностью стран Запада, «организованной и в техническом, и в экономическом, и в общественном отношениях». Указывали и на необходимость преодоления чрезмерной сырьевой ориентации российского экспорта: «Наш вывоз до сих пор сосредотачивается преимущественно на сырье, т. е. на наименее доходном в международной торговле товаре», и нужно «постепенно подготовить переход к относительно большему вывозу переработанных

³ См.: Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805—1905. М., 2007. С. 287—289.

⁴ Витте С. Ю. Избранные воспоминания 1849—1911 гг. М., 1991. С. 246.

⁵ См.: Лященко П. И. История народного хозяйства СССР. Т. 2. М.-Л., 1948. С. 199.

продуктов, благодаря чему народный труд будет извлекать большие выгоды из экспорта, до сих пор оплачивающего преимущественно наши естественные богатства»⁶. (С сожалением приходится констатировать, что эти сформулированные еще при Витте целеустановки и аргументы в пользу протекционизма и по сей день сохраняют свою актуальность.)

Меры таможенной защиты оказались эффективным средством борьбы с конкурентами из ряда европейских стран, которые в тот период почти закрывали свои рынки и открыто поддерживали внешнюю экспансию своих производителей. Речь идет в первую очередь о Германии, с которой России пришлось вести, по словам Витте, «беспощадную таможенную войну». Благодаря применению фактически запретительных пошлин России в итоге удалось заключить с Германией взаимовыгодное соглашение. Договоры на тех же принципах были позже подписаны и с другими странами, в частности с Францией и Австро-Венгрией. «Система торговых договоров превратила таможенные ставки в одно из средств и даже одну из целей внешнеполитических государственных отношений»⁷.

В 1903 г. был принят новый таможенный тариф, изменение ставок которого не было столь радикальным, как в 1891 г. Его введение на практике означало продолжение прежнего внешнеэкономического курса.

Вместе с тем Витте, осознавая односторонность протекционистской политики и следуя концепции Листа, рассматривал высокие таможенные барьеры как временное явление. По мере укрепления национальной промышленности торгово-экономическая политика должна была становиться все более либеральной. От протекционизма конца XIX — начала XX в. страдали как широкие слои населения, вынужденные покупать подорожавшие менее качественные отечественные товары, так и отдельные секторы народного хозяйства. Исследователь российской таможенной политики, профессор Томского университета М. Н. Соболев считал, что доминирующая фискальная цель была «блестяще осуществлена при величайшем напряжении платежных сил народной массы»⁸. По его оценке, во второй половине XIX в. русский народ благодаря повышенным таможенным тарифам положил «на алтарь отечественной промышленности» 14—15 млрд руб.⁹

Нельзя однозначно судить о том, в какой степени именно таможенный протекционизм способствовал бурному экономическому росту в России в начале XX века. Дело в том, что практически одновременно действовала противоположная стратегия, которую, используя современную терминологию, можно охарактеризовать как «политику открытых дверей» для иностранных компаний. Благодаря мерам правительства Витте — проведению денежной реформы 1895—1897 гг. и укреплению российской валюты, принятию таможенного тарифа

⁶ Цит. по: Дроздов В. В. Внешнеэкономическая политика С. Ю. Витте // *Politekonom*. 1999. № 11. С. 113—114.

⁷ Шепелев Л. Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века. Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1981. С. 217.

⁸ ru.wikipedia.org/wiki/.

⁹ Дроздов В. В. Указ. соч. С. 115.

1891 г., получению новых госзаймов, направленных на перевооружение армии, строительство железных дорог, модернизацию тяжелой промышленности, — иностранный капитал активно устремился в Россию. *Причем администрация Витте, как и последующие правительства, при всех изменениях политико-экономического курса неуклонно придерживалась линии на поощрение «иностранного присутствия» в экономике России.* В феврале 1899 г. Витте обратился с секретным докладом к императору, в котором, помимо прочего, утверждалось, что приток иностранных капиталов позволит создать конкурентную среду для российских промышленников и заставит их снизить цены на продукцию фабрично-заводской промышленности¹⁰. По сути, это означало предложение создать равные условия для конкуренции отечественных и зарубежных промышленников.

В начале XX в. иностранные капиталы присутствовали в российских филиалах иностранных предприятий; в иностранных предприятиях, специально созданных для работы в России; в российских акционерных обществах через долевое участие; в акционерных обществах, учрежденных на иностранные капиталы и зарегистрированных в России (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Иностранное участие в экономике России в начале XX в.

Отрасль народного хозяйства	Капиталы акционерных обществ с русским уставом					Капиталы иностранных пред- приятий (млн руб.)	Всего (млн руб.)	Доля ино- стрannого капитала (в %)
	отечест- венные		иностранные		всего			
	млн руб.	%	млн руб.	%				
Горно-металлурги- ческая, металлооб- рабатывающая, ма- шиностроительная	363,3	70,2	154,0	29,8	517,3	242,8	760,1	52,0
Другие отрасли	648,7	85,3	111,5	14,7	760,2	38,6	798,8	18,0
Банки, страховые компании	745,9	98,2	13,7	1,8	759,6	83,5	843,1	11,0
Итого	1757,9	86,3	279,2	13,7	2037,1	364,9	2402,0	26,8

Источник: Бовыкин В. И. Зарождение финансового капитала в России. М., 1967. С. 295.

Другие авторы приводят иные данные о размерах иностранных капиталовложений и об их удельном весе в общем объеме инвестиций в российской экономике (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Доля иностранных капиталов в общем объеме инвестиций в российской промышленности (в %)

1880	1890	1893	1900	1915	1916/1917
15	55	41	31	41	45

Источник: Эвентов Л. Я. Иностранные капиталы в русской промышленности. М.-Л., 1931. С. 76.

¹⁰ Дроздов В. В. Указ. соч. С. 116.

Вместе с тем среди исследователей нет разногласий относительно предпочтений иностранных инвесторов: на первом месте по объему иностранных капиталовложений всегда была горная (добывающая) промышленность. На ее долю из всей суммы иностранных вложений приходилось: в 1890 г. — 32,7%, 1900 г. — 41,1, 1915 г. — 39,5%¹¹. Далее следовали: металлообработка и машиностроение, кредитные учреждения, текстильные предприятия и химическая промышленность¹².

Наиболее заметную роль иностранные капиталы сыграли в развитии добывающей промышленности Юга России. Пионером среди иностранных инвесторов стал Дж. Юз. Для разработки угля он основал «Новороссийское общество каменноугольного, железного и рельсового производств». Чугун начали выплавлять еще в 1872 г. Завод работал по полному металлургическому циклу, впервые в России запущено 8 коксовых печей, освоено горячее дутье. Основанный Юзом комбинат стал одним из индустриальных центров России, а затем и Украины¹³. Активное участие в развитии российской металлургии позднее приняли капиталы из Бельгии и Франции. Последние вскоре заняли доминирующее положение. В 1913 г. на долю 10 предприятий южнорусского района, основанных на французские капиталы, приходилось 60,7% общероссийской выплавки чугуна¹⁴. Не менее значимую роль иностранные капиталы сыграли в разработке южных нефтяных месторождений. В 1879 г. Р. Нобель основал «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель», или «Концерн Бранобель». Доля концерна в российской нефтедобыче составляла: в 1898 г. — 3,8%, в 1902 г. — 12, в 1903 г. — 10,8%¹⁵.

В машиностроении и металлообработке иностранное присутствие наиболее заметно в таких секторах, как производство сельскохозяйственной техники, оборонная промышленность, электроэнергетическое машиностроение, паровозостроение и железнодорожная промышленность.

Лидером в производстве сельскохозяйственных орудий была американская фирма «Международная компания жатвенных машин в России». В паровозостроении 5 компаний из 8 были связаны с французским капиталом, в 1911 г. они производили 86,5% всех паровозов в России. В производстве электротехники доминировали германские компании «Сименс» и «Гальске и Шуккерт». В 1910—1914 гг. доля русских капиталов в электротехнике составляла $\frac{1}{3}$ общего объема инвестиций, в электроэнергетике она была еще ниже¹⁶. Германские капиталы преобладали и в химической промышленности, за исключением производства резиновых изделий, где их потеснили французские. В оборонной промышленности и судостроении английский инженер Вакер возглавлял «Акционерное общество Николаевских заводов и верфей» (основной капитал которого был французским). Ему принадлежали акции и других предприятий подобного типа. Английские капиталы активно участвовали в золотодобыче: английское «Общество Ленских золотых приисков» было крупнейшим золотопромышленным предприятием России, на него приходилась $\frac{1}{4}$ общего объема добычи золота¹⁷.

Отметим иностранное присутствие в кредитно-финансовом секторе дореволюционной России. Согласно подсчетам советского исследователя С. Л. Ронина, к началу Первой мировой войны доля иностранного

¹¹ Оль П. В. Иностранные капиталы в России. Пг., 1922. С. 27.

¹² См.: Шокарев С. Иностранный капитал в России конца XIX — начала XX вв. // Politekonom. 1997. № 3—4. С. 128—129.

¹³ www.donbass.name/62-dzhon-dzhejjms-juz.html.

¹⁴ Лященко П. И. Указ. соч. С. 485.

¹⁵ Шокарев С. Указ. соч. С. 124.

¹⁶ Там же. С. 124—125.

¹⁷ Там же. С. 126.

капитала составляла 42,6% общей суммы капиталов 18 крупнейших банков России. Из них 21,9% приходилось на французские капиталы, 17,7 — на германские, 3% — на английские¹⁸.

С 1898 г., когда началось активное обсуждение вопроса об иностранных капиталах в России, данная проблематика стала предметом ожесточенных дискуссий. С критикой курса Витте на привлечение иностранных инвестиций выступали влиятельные политики и военные, в том числе И. Дурново, В. Плеве, П. Лобко.

Идеологический фон обеспечивали славянофилы — писатели и публицисты, и не только потому, что представляли интересы помещичьего землевладения, но и в силу собственно «почвеннических» убеждений. Понятно, что о «вреде и опасности русским интересам» заявляли многие представители торгово-промышленных и банковских кругов, в первую очередь московских финансовых групп и уральской промышленности, испытывавших наибольшее конкурентное давление.

За активное использование иностранных капиталов в хозяйстве России выступали публицисты и ученые либерального направления, а также промышленники Юга России. В самом начале дискуссии, когда принципиальное решение об иностранном участии предстояло принять на высшем уровне, важнейшую роль сыграла поддержка великого русского ученого Д. И. Менделеева. В его письме на имя императора, направленном в ноябре 1898 г., обосновывалась необходимость обеспечить приток в Россию иностранного капитала именно в условиях ужесточения таможенного режима. Подобное сочетание внешнеторгового протекционизма с открытием страны для иностранных капиталов позволило бы, по мнению Менделеева, будущим поколениям увидеть «такой расцвет промышленности, о котором теперь можно только мечтать и до какого способен достичь... способнейший и ко всему чуткий народ»¹⁹. Основные положения послания Менделеева вошли в доклад Витте и были одобрены на особом совещании министров.

В защиту идеи иностранного присутствия в экономике выступали крупные русские ученые-экономисты П. Б. Струве, И. И. Янжул, М. И. Туган-Барановский. Перу последнего принадлежат строки, актуальные, на наш взгляд, и по сей день: «Наши самобытники с ужасом говорят о захвате иностранными капиталами природных богатств России... Подсчитывают будущие дивиденды, которые получают иностранные капиталы и которые уедут из России. Но при этом забывают, что этих прибылей совсем бы не было, если бы иностранный капитал не оплодотворял нашей промышленной почвы. Забывают, что раз вложенный капитал остается в стране — питает собой рабочую массу. Вся наша промышленность нового времени развивалась на основе иностранных капиталов»²⁰.

Во время Первой мировой войны свои позиции в России, прежде всего в электротехнической промышленности, утратил германский капитал. Однако образовавшиеся ниши заполнил в основном не российский, а иностранный капитал, главным образом американский.

¹⁸ Ронин С. Л. Иностранные капиталы и русские банки. М., 1926. С. 84—85.

¹⁹ Цит. по: Дроздов В. В. Указ. соч. С. 116.

²⁰ Туган-Барановский М. И. К лучшему будущему. СПб., 1912. С. 204.

После событий октября 1917 г. привлечение иностранных капиталов в экономику дореволюционной России советские исследователи оценивали неоднозначно. Если в ряде работ, вышедших при нэпе и в поздний советский период, присутствуют толерантные оценки, в частности указывается на положительную роль иностранного участия²¹, то во время сталинщины пропагандировалась прежде всего теория «денационализации», согласно которой страна до революции находилась в «полуколониальной» зависимости. Утверждалось, что иностранные капиталы превратили Россию в полуколонию более развитых держав, и она должна была служить сырьевой базой для зарубежных капиталистов в ущерб национальным интересам.

Подчеркнем, что приведенные выше обвинения носят характер исключительно политико-идеологической декларации: апологеты теории «полуколонии» не могли привести в ее обоснование никаких аргументов, кроме статистики участия иностранных капиталов в отдельных — хотя несомненно ключевых — отраслях. Никаких доказательств закабаления, особо жестокой эксплуатации или «антироссийской деятельности» не было найдено. Более того, в 1960-е годы в исследованиях В. И. Бовыкина, В. С. Дякина, А. Г. Донгарова и других было установлено, что в России иностранный капитал выступал естественной и неотъемлемой частью ее экономики, работал на отечественную промышленность, а не на нужды стран инвесторов²², и сыграл роль катализатора национального экономического развития²³.

Экономическая интернационализация России была, несомненно, выгодна инвесторам из Европы, но не потому, что они хотели ее колонизировать, а вследствие того, что она открывала возможности для выгодного и продолжительного бизнеса в стране. Характерно, что наибольший рост иностранных инвестиций приходился на периоды не подъемов, а спадов в российской дореволюционной экономике²⁴. Однако в советский период результатами политики «открытых дверей» дореволюционного времени страна уже не могла воспользоваться: вся промышленность, включая предприятия с иностранным участием, была национализирована.

1920—1930-е годы — защита социализма в отдельно взятой стране

Придя к власти, большевики в первую очередь — до огосударствления основных отраслей промышленности и внутренней торговли — национализировали внешнюю торговлю. В соответствии со ст. 1 Декрета СНК РСФСР от 22.04.1918 г. вся внешняя торговля объявлялась государственной сферой. «Торговые сделки по покупке и продаже

²¹ Речь идет в том числе о таких вышеупомянутых авторах, как Бовыкин и Оль. См. также: Донгаров А. Г. Иностранный капитал в России и СССР. М., 1990.

²² Тарновский К. Н. Советская историография российского империализма. М., 1964. С. 16—24, 40—42, 194—213.

²³ Донгаров А. Г. Указ. соч. С. 30—39.

²⁴ Шокарев С. Указ. соч. С. 129.

всякого рода продуктов (добывающей, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и пр.) с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей производятся от лица Российской Республики специально на то уполномоченными органами. Помимо этих органов всякие торговые сделки с заграницей для ввоза и вывоза воспрещаются»²⁵. Фактически тогда же — в апреле 1918 г. — в РСФСР была введена и государственная монополия на осуществление валютных операций, хотя официально только Декретом СНК РСФСР от 6 октября 1921 г. Наркомфину было поручено (а всем без исключения организациям, учреждениям и лицам запрещалось) производить покупку золота, платины и иностранной валюты.

Согласно БСЭ, основная задача монополии внешней торговли (м. в. т.) заключалась в «обеспечении в сфере внешнеторговых связей общегосударственных интересов». Наряду с этим постулировалась и протекционистская функция — монополия «гарантирует независимое развитие народного хозяйства СССР и плановый характер его внешней торговли», а «во взаимоотношениях с капиталистическими странами м. в. т. выступает в качестве действенного инструмента защиты от экономической экспансии»²⁶.

Использование большевиками сразу после захвата власти такого сверхэффективного протекционистского механизма, как монополия внешней торговли, было мерой не только вынужденной, но и обязательной. Иной инструментарий, очевидно, не мог бы обеспечить утверждение, выживание и последующее существование социалистического строя с плановым ведением хозяйства в государственных масштабах. Когда Н. И. Бухарин в 1922 г. предложил перейти к более мягкому режиму во внешнеэкономической сфере и ввести сдерживающие таможенные тарифы, Ленин категорически отверг эту идею. Подобная «либерализация» обернулась бы, по его мнению, пагубными последствиями, «ибо ни о какой серьезной таможенной политике сейчас, в эпоху империализма, не может быть и речи, кроме системы монополии внешней торговли... На практике Бухарин, — писал далее Ленин, — становится на защиту спекулянта, мелкого буржуа и верхушек крестьянства против промышленного пролетариата, который, абсолютно, не в состоянии воссоздать своей промышленности, сделать Россию промышленной страной без охраны ее никоим образом не таможенной политикой, а только исключительно монополией внешней торговли. Всякий иной протекционизм в условиях современной России есть совершенно фиктивный, бумажный протекционизм, который ничего пролетариату не дает»²⁷.

Это принципиальное значение монополии внешней торговли как единственно возможного средства протекционизма при социализме советского образца было подтверждено всей историей советской системы. Монополия внешней торговли была введена сразу после установления советского строя и отменена немедленно после перехода к свободному

²⁵ www.mysteriouscountry.ru/wiki/index.php/.

²⁶ dic.academic.ru/contents.nsf/bse/.

²⁷ Ленин В. И. Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 45. С. 336.

рынку. На протяжении более чем 70 лет она оберегала социалистическую экономику от «пагубного» воздействия международной конкуренции, а при отсутствии внутренней конкуренции позволяла формировать структуру экономики в соответствии с идеологическими постулатами, а не требованиями реального спроса. Монополия внешней торговли, по сути, делала возможным исключение непосредственного потребителя из процесса принятия решений в экономической жизни, утверждая роль государства как единственного (в СССР) или безусловно доминирующего (в социалистических странах ЦВЕ) хозяйствующего субъекта. Иными словами, важнейшая функция монополии как протекционистской системы заключалась в защите самого советского социализма, всей структуры его народного хозяйства и всей системы институтов от воздействия внешней среды, от международных сопоставлений и конкуренции.

Либерализация экономики в период нэпа в значительной степени затронула внешнеэкономическую сферу, хотя, несомненно, в меньшей степени, чем внутреннюю экономику. В октябре 1922 г. была разрешена биржевая торговля иностранной валютой, а с февраля 1923 г. за Госбанком сохранялась только монополия на покупку золотой и серебряной монеты. Однако фактически государство осуществляло полный контроль над валютными операциями. Также в 1922 г. началась эмиссия новой денежной единицы — червонца, имевшего золотое содержание (1 червонец = 10 дореволюционным золотым рублям = 7,74 г чистого золота). В 1924 г. быстро вытесненные червонцами совзнаки вообще прекратили печатать и изъяли из обращения. С 1 апреля 1924 г. курс червонца публиковался на Нью-Йоркской фондовой бирже. Весь апрель котировки червонца превышали его долларовый паритет. В 1924—1925 гг. неофициальные сделки с червонцем совершались в Лондоне и Берлине. В конце 1925 г. был принципиально решен вопрос о его котировке на Венской бирже. Червонец официально котировался также в Милане, Риге, Риме, Константинополе, Тегеране и Шанхае. Советский червонец можно было обменять или приобрести практически во всех странах, однако эта конвертируемость оставалась относительной и во многом условной, поскольку частные предприятия не могли использовать приобретенную валюту для внешнеторговых расчетов.

Как известно, советское правительство возлагало большие надежды на активное использование института концессий, прежде всего для привлечения в экономику иностранных капиталов и технологий. Вопрос о сдаче предприятий в аренду иностранным капиталистам был поставлен еще в период военного коммунизма — весной 1918 г. на I Всероссийском съезде Советов народного хозяйства. В официальном политическом заявлении, подготовленном с целью ориентировать членов советской делегации на советско-германских экономических переговорах, отмечалось, что Советская Россия может получить «необходимые для русского производства заграничные продукты» лишь за счет займов и кредитов. Этого можно было достигнуть только предоставлением концессий «для создания новых предприятий, необходимых для систематического развития не использованных еще производительных сил России по общему плану». При этом, однако, задавались жесткие ограничения: концессии не должны были превратиться в «сферы влияния иностранных государств». Из территорий, где могли действовать концессии, следовало исключить Урал, Донецкий и Кузнецкий бассейны и район Баку. Концессионеры должны подчи-

няться советскому законодательству; советское правительство должно получать часть продукции по рыночным ценам и часть прибыли, если она превышает 5%²⁸. Хотя указанный документ относился к связям с Германией, его положения получили характер принципиальных установок. По сути, это были наброски концессионной политики периода нэпа. Проводить эту политику поручили Л. Д. Троцкому, возглавившему Концессионный комитет.

Масштабы концессионной кооперации с иностранными предпринимателями оказались, однако, очень скромными: в 1926—1927 гг. действовало 117 концессионных и арендных соглашений; на предприятиях, функционировавших на их основе, было занято 18 тыс. рабочих, на них производилось немногим более 1% промышленной продукции²⁹. Очевидный неуспех этого начинания объяснялся прежде всего двумя причинами.

Во-первых, и это главное, большевики отказались от реституции экспроприированной у иностранных владельцев собственности; соответственно при таких рамочных условиях о получении нового «кредита доверия» не могло быть и речи. Во-вторых, в принципе действовали ограничения, о которых шла речь в упоминавшемся выше документе: из концессионной сферы исключались имеющие ключевое значение отрасли и регионы. Кроме того, по мере реализации концессионной стратегии все более очевидным становился прагматизм советского образца: концессии использовались в первую очередь для укрепления государственного, то есть социалистического, сектора. Расширять международную кооперацию на концессионной основе и активнее включаться в мирохозяйственные связи власть, очевидно, не собиралась. Де-факто, когда зарубежное оборудование и технологии осваивали советские специалисты, правительство расторгало концессионные и иные кооперационные соглашения с иностранными компаниями³⁰.

Либерализация внешнеэкономической деятельности при нэпе жестко контролировалась и осуществлялась дозированно: открытие экономики допускалось ровно в той степени, в какой оно не угрожало политическим, экономическим и идеологическим устоям советского режима. Этот вывод подтверждается отношением верховной власти к монополии внешней торговли. Некоторые советские лидеры предлагали отказаться от нее и не ограничивать свободу торговли государственными границами. Помимо Бухарина, с подобными предложениями выступал и Г. Я. Сокольников, считавший, что успешное экономическое развитие страны реально лишь в случае, если она сможет «хозяйственно примкнуть к мировому рынку». Монополия внешней торговли, по его мнению, не позволяла полностью использовать экспортный потенциал страны, поскольку крестьяне и кустари за свои продукты получали только обесцененные советские денежные знаки, а не валюту³¹.

²⁸ *Карр Эд.* История Советской России. Ч. IV: Экономический порядок. scepsis.ru/library/id_2279.html.

²⁹ ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%AD%D0%9F.

³⁰ *Тимошина Т. М.* Экономическая история России. М., 1998. С. 225—226.

³¹ *Клименко Е. Ю.* Экономика России в период нэпа. М., 2004. works.tarefer.ru/33/101969/index.html.

Все нападки на монополию внешней торговли в итоге были отражены ее сторонниками во главе с Лениным. В период нэпа значение монополии как одной из «командных высот», которые в любом случае должны были сохраняться за государством, в известном смысле даже возросло по сравнению со временем военного коммунизма. Так, в резолюции конференции РКП(б) в декабре 1923 г. констатировалось: «Монополия внешней торговли вполне оправдала себя, в частности, в условиях НЭП'а и как орудие охраны богатств страны от расхищения их туземным и иностранным капиталом, и как средство социалистического накопления. Только целиком сохраняя систему монополии внешней торговли, мы могли добиться уже сейчас активного торгового баланса и сосредоточить доходы от внешней торговли в руках государства... Монополия внешней торговли должна быть и в дальнейшем целиком сохранена, как важнейший, особенно в период НЭП'а, элемент хозяйственной политики партии»³².

В 1920-е годы активно изменяли структуру внешнеэкономических связей на принципах государственной монополии. Созданный в 1923 г. Наркомат внешней торговли получил свой фонд для торговли, то есть он перестал быть посредником, а превратился в хозяйственный закупочный и торговый аппарат. Наркомвнешторгу предоставлено право давать отдельным учреждениям разрешения на закупку товаров, но при условии утверждения им этих договоров. Хотя Декретом ВЦИК от 13 марта 1922 г. Центросоюзу позволено продавать свои заготовки за границей кооперативным организациям под контролем Наркомвнешторга, основными субъектами внешнеэкономических отношений стали непосредственно подчиненные ему торговые представительства.

Благодаря сохранению командных высот в экономике удалось довольно быстро свернуть нэп и перейти к тотальному огосударствлению экономики и осуществлению индустриализации по рецептам марксизма-ленинизма — через развитие тяжелой промышленности. Внешнеторговая монополия социалистического государства в этих условиях оказалась чрезвычайно эффективным средством реализации соответствующих установок. Она была уже не просто «щит и ограда... молодой социалистической промышленности»³³. Она стала наиболее эффективным инструментом внешнеторговой экспансии, поскольку позволяла четко проводить избранную линию, невзирая на последствия для народного хозяйства или внешнеэкономической сферы. Произшедшая в конце 1920-х — начале 1930-х годов резкая смена курса во внешнеэкономической (и разумеется, во внешнеполитической) сфере означала переход от нэповской полукоткрытости (или полузакрытости) к политике опоры на собственные силы, по существу, к самоизоляции. В основе нового курса лежал идеологический тезис об антагонизме двух систем и о — якобы временной — необходимости существования во враждебном окружении. «Железный занавес», о котором стали говорить в конце 1940-х годов, на самом деле был опущен еще в 1930-е, когда в стране сложилась атмосфера специфической советской ксенофобии — менталитет обитателей «осажденной крепости».

³² Цит. по: *Смушков В.* Экономическая политика СССР. Харьков: Пролетарий, 1925. www.fintrest.ru/politekonomia74.html.

³³ Доклад И. В. Сталина на 7 расширенном Пленуме ИККИ 7–13 декабря 1926 г. // Ленин и Сталин. Сборник произведений к изучению истории ВКП(б). Т. III. М., 1936. С. 193.

С отказом от конвертируемости червонца (в 1928 г.) началось быстрое снижение его реального курса. Хотя номинально в период существования червонца с 1922 по 1947 г. его так называемое «золотое содержание» оставалось неизменным, реально по отношению, например, к американскому доллару он обесценился в первой половине 1930-х годов в 2,5—3,5 раза³⁴. С переходом к самоизоляции в стране немедленно возник дефицит потребительских товаров, в том числе массового спроса. Их импорт быстро сокращался (в 1938 г. составил всего 1%), как и внутреннее производство, и целый ряд промышленных товаров и продуктов питания можно было приобрести только в магазинах Торгсина (1931—1936 гг.), где они обменивались на «валютные ценности» (золото, серебро, драгоценные камни, предметы старины, наличную валюту). Соответственно в этот период возникла пропасть между так называемым «инвалютным» рублем, используемым в качестве учетной единицы во внешней торговле, и рублем внутренним, на который граждане могли (если могли) приобрести весьма ограниченный перечень товаров и услуг, определяемый по усмотрению власти предрешающих. В этот период была введена карточная система распределения продуктов среди населения. С учетом скрытой инфляции, связанной с дефицитом большей части товаров и услуг, реальная покупательная способность внутреннего рубля уменьшилась в период коллективизации и индустриализации по сравнению с периодом нэпа не менее чем в шесть раз. А поскольку номинальные доходы граждан оставались практически прежними, можно считать, что жизненный уровень населения снизился в тех же пропорциях. Такова реальная цена социалистической индустриализации.

Благодаря резкому удешевлению рабочей силы вследствие в том числе кратной девальвации рубля советский режим смог перейти к активному демпингу на внешних рынках, для борьбы с которым страны со свободной торговлей не сумели найти эффективных контрмер. Иностранцам предпринимателям впервые пришлось не только считаться с массовыми поставками продуктов, произведенных с чрезвычайно низкими издержками на оплату рабочей силы или даже реквизированных, но и иметь дело с так называемым «торгующим государством» — контрагентом с невиданными прежде мобилизационными возможностями.

Начало кампании против «советского демпинга» и использования в СССР «принудительного труда» было положено в 1930 г. серией публикаций в газете «Нью-Йорк ивнинг пост» об угрозе «красной торговли». После чего в США был издан ряд административных и таможенных актов, открыто направленных против советских товаров из областей, где использовался труд заключенных. Во Франции 3 октября 1930 г. был издан декрет, вводивший систему лицензий на импорт основных советских товаров. Англия в апреле 1933 г. ввела эмбарго на 80% товаров советского экспорта.

Однако, как справедливо отмечали советские авторы того периода, «на всякую попытку дискриминации нашей торговли Советский Союз, опираясь на государственную монополию внешней торговли, наносил с такой силой ответный удар, что наши противники быстро отрезвлялись»³⁵. Контрмеры советской стороны — ограничения или запрет ввоза товаров из стран, «дискриминирующих» советские товары, — оказывали несравнимо более сильное воздействие на западные демократии. Достаточно назвать одну причину такого неравенства

³⁴ К такому результату привело сравнение данных открытой статистики и таможенной статистики под грифом «секретно» соответствующего периода. См.: community.livejournal.com/su_industria/16150.htm.

³⁵ Александров А. А., Дмитриев С. С. Таможенное дело в СССР. tst-control.narod.ru/tdelo1.htm.

сил: правительства этих стран, в отличие от советского правительства, были обязаны нести ответственность за принятие всяких радикальных решений, тем более в условиях разразившегося кризиса. В то же время советское правительство при разработке и проведении своей хозяйственной политики, в том числе во внешнеэкономической сфере, могло позволить себе не только не считаться с мнением населения, но и игнорировать его наиболее насущные нужды.

В советский период внешнеэкономические итоги социалистической индустриализации 1930-х годов получали исключительно положительную оценку. В статье в БСЭ замминистра внешней торговли в 1960—1970-е годы В. С. Алхимова, в частности, отмечалось: «Важные изменения произошли в структуре внешней торговли. В 1937—1938 гг. удельный вес импортируемого машинного оборудования в отношении отечественного производства оборудования составлял уже менее 1%. Если до Октябрьской революции 1917 г. промышленный экспорт России составлял 30%, а сельскохозяйственный — 70%, то в 1938 г. на долю промышленного экспорта приходилось 63,6%, на долю сельского хозяйства — 36,4% всего советского экспорта... Вместе с тем из экспорта были исключены продовольственные товары, необходимые для повышения уровня внутреннего потребления»³⁶.

Сопоставление статистических данных, характеризующих структуру внешней торговли, приведенных в статье Алхимова, с данными дореволюционной статистики не дает, на наш взгляд, оснований для однозначно оптимистичных заключений. Вывод о том, что социалистическая индустриализация не привела к ликвидации — и даже смягчению — структурного барьера во внешней торговле, представляется очевидным: сырье и полуфабрикаты в 1938 г. по-прежнему обменивались на готовые изделия. Причем доля машин и оборудования в советском экспорте (5%) даже ниже доли «фабрично-заводских изделий» в экспорте дореволюционной России (5,8%)³⁷.

Отдельного комментария заслуживает упоминаемое в статье сокращение экспорта продовольственных товаров, «необходимых для повышения уровня внутреннего потребления». Речь идет, по всей вероятности, о вывозе зерна, который действительно начиная с 1934 г. резко сокращался как вследствие кратного снижения мировых цен по причине мирового кризиса, так и в целях исправления допущенных в предыдущие годы «перегибов». Как известно, 1931 г. был неурожайным, однако экспорт хлеба продолжался: если в урожайном 1930 г. было вывезено 4,8 млн т., то в 1931 г. — 5,2, в 1932 г. — 1,82, а в 1933 г. — 1,76 млн т³⁸. При этом в 1932—1933 гг. от голодомора в стране погибло, по разным оценкам, от 4 млн до 7 млн человек. Подчеркнем также, что советский экспорт зерна был замещен главным образом экспортом других сырьевых товаров, в основном леса и полез-

³⁶ Алхимов В. С. Внешняя торговля и внешние экономические связи: Ст. в БСЭ. slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00075/34900.htm.

³⁷ Там же; Обзор внешней торговли России по Европейским и Азиатским границам за 1914 г. Пг., 1915. С. 111.

³⁸ Данные из публикации в ЖЖ. lightjedi.livejournal.com/62967.html. Автор публикации, в свою очередь, ссылается на upload.wikimedia.org/wikipedia/ru/7/7e/Export27-33.jpg.

ных ископаемых, в сравнении с которыми зерно считается продуктом более высокой «степени обработки», не относящимся к категории невосполнимых ресурсов.

Как известно, в результате политики индустриализации ценой неимоверных усилий и огромных жертв в стране была создана мощная и по многим параметрам современная индустрия. Государственная монополия на внешнеторговые и валютные операции сыграла при этом чрезвычайно важную роль. Однако советская промышленность формировалась не под влиянием внутреннего спроса свободных производителей и домохозяйств. Она не испытывала и непосредственного давления внешней конкуренции. Политика самоизоляции и закрытости с активным использованием средств нерыночного воздействия, в том числе мощнейшего протекционистского режима, привела к образованию, упрочению и разрастанию огромного нерыночного сектора, ориентированного в первую очередь на военные нужды.

Внешнеэкономическая политика 1970—1980-х годов

В годы так называемого «застоя» государственная монополия внешней торговли не только оставалась надежным средством защиты советской экономики от воздействия внешней среды, но и была весьма действенным инструментом экономической консолидации политического режима. Благодаря закупкам за рубежом удавалось в значительной мере смягчать постоянно порождаемые плановой экономикой дефициты, причем как в потребительской, так и инвестиционной сферах. Этому способствовала и благоприятная конъюнктура — положительная динамика мировых цен на товары советского экспорта с начала 1970-х до середины 1980-х годов.

Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев, подчеркнувший в одном из своих выступлений, что «хлеб для народа и безопасность страны» всегда были и будут предметом его главных забот³⁹, дал краткое и емкое определение приоритетов хозяйственной политики того периода. Поставленные задачи, несомненно, решались, не в последнюю очередь благодаря централизованным закупкам за рубежом, хотя и с разной результативностью. В силу самой логики социалистической плановой системы, изначально ориентированной на соблюдение идеологических постулатов, второй из названных приоритетов — «безопасность страны» — был всегда намного более «приоритетным». Кроме того, задача диверсификации предложения товаров и услуг в потребительской сфере вообще не стояла, а чрезмерное многообразие в этом секторе в странах со свободной экономикой квалифицировалось советской пропагандой как издержки рыночной конкуренции и считалось выражением непродуктивных затрат общественного труда. Соответственно население социалистического государства находилось в жестких рамках обязательного рациона: оно хотя и не голодало, как

³⁹ *Брежнев Л. И.* Речь при получении ордена Ленина и третьей медали «Золотая звезда» Героя Советского Союза. 18 декабря 1978 г. // Брежнев Л. И. Ленинским курсом. Т. 7. www.brejnevli.ru/book.

во времена сталинской коллективизации и индустриализации, однако постоянно испытывало нужду в различных товарах и услугах, которые можно было только «достать», поскольку нельзя было купить.

Как известно, импорт играл особую роль в обеспечении поставок «хлеба для народа»: начиная с 1963 г. Советский Союз стал хроническим импортером зерновых. Проблема так называемой продовольственной безопасности, то есть достижения самообеспеченности основными видами продовольствия, со временем только обострялась. Импорт зерна, как и мяса, занимал важнейшее место в продовольственном балансе, хотя валютные резервы в первую очередь использовались для закупок машинотехнической продукции.

Машины и оборудование всегда были главной статьёй советского импорта. В Советском Союзе на протяжении всего периода его существования проводилась активная промышленная политика. Плановое ведение хозяйства, внешнеторговая и валютная монополия, казалось бы, позволяли социалистическому государству провести практически любой масштабный экономический маневр и добиться, по меньшей мере, паритета с Западом в технико-технологической сфере. Однако структурный барьер во внешней торговле не снижался, хотя такая задача и ставилась. По стоимости объем импорта машин и оборудования всегдакратно превышал объем экспорта, а технологическое отставание в гражданском секторе нарастало с каждым годом.

Технологические прорывы в отдельных секторах, связанных с оборонной промышленностью, не могли повлиять на общий тренд: достижения в силу закрытости этой сферы не использовались вне ее, в отличие, например, от практикуемой в США передачи решений и идей из ВПК в гражданские отрасли. Соответственно на технико-технологическом уровне производимой в СССР машинотехнической продукции не могла не сказаться специфика хозяйственной системы в целом. Советская экономика, несомненно, получала извне импульсы для развития, однако соревнование двух систем не могло заменить коммерческую конкуренцию. Более того, оно нередко задавало сомнительные ориентиры даже в технологическом отношении⁴⁰. Но самое главное — соревнование систем зачастую вынуждало искать решения любой ценой: соображения так называемой народно-хозяйственной эффективности либо не принимались в расчет⁴¹, либо в силу деформированной структуры цен дезориентировали лиц, принимающих решения. В 1970—1980-е годы в стране на складах регулярно из года в год «оседало» импортное оборудование стоимостью 4—5 млрд инвалютных руб., что, однако, практически не сказывалось на экономическом положении предприятий, заказавших эту технику. Стоимость абсолютно не нужного оборудования, закупаемого за рубежом, в отдельные годы достигала сотен миллионов инвалютных рублей.

⁴⁰ Один из наиболее показательных примеров — создание по аналогии с американскими пилотируемыми системами советского космического корабля «Буран». Проект стоимостью 15 млрд руб. завершился, как известно, водружением корабля на территории Парка культуры имени М. Горького в Москве. Не было и трансфера технологий в гражданский сектор.

⁴¹ Особенно наглядно это проявлялось в отношениях с социалистическими странами, о чем ниже.

Технократический уклон, порождаемый и постоянно воспроизводимый, в том числе закрытостью от международной конкуренции, стал типичной чертой социалистической плановой системы. Как отмечал основоположник теории хозяйственных порядков В. Ойкен, в условиях административной хозяйственной системы главная роль отводится инженеру, тогда как в рыночной экономике центральной фигурой является коммерсант⁴². Технократы доминировали даже в такой сфере, требующей специальной коммерческой подготовки, как внешняя торговля.

Технократический подход в сочетании с идеологическими постулатами предопределил советское понимание экономической безопасности государства. Последняя трактовалась как максимально возможная независимость от внешних источников развития⁴³. Чрезвычайно диверсифицированная структура советской экономики, лидерство по валовому производству отдельных видов продукции, наконец, достижения военно-промышленного комплекса — казалось бы, замкнутой и закрытой от внешнего воздействия сферы производства — создавали иллюзорное представление, что цель — обеспечить экономическую безопасность — вполне достижима, если уже не достигнута.

В своем стремлении к самодостаточности экономики советское руководство пыталось элиминировать прежде всего внешнеэкономическую зависимость от идеологического противника, постоянно имея в виду угрозу экономической блокады. Одновременно в экономических отношениях с развивающимися и особенно «братскими» социалистическими странами предубеждения «зависимости» практически отсутствовали, и в этой сфере доминировали иные критерии и подходы.

С образованием мировой социалистической системы оборонительные рубежи советского протекционизма отодвинулись от границ СССР. Советская плановая система «приоткрылась» по отношению к народному хозяйству большинства других социалистических стран. Причем степень открытости определялась в зависимости от уровня политических отношений. Так, до 1960 г. главным торговым партнером СССР была Китайская Народная Республика, а после резкого ухудшения политических отношений с КНР с 1961 г. и вплоть до ликвидации в начале 1990-х годов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) первое место по объему экспорта и импорта в СССР удерживала ГДР, численность населения которой составляла примерно 1,5% численности населения Китая.

Со странами, в отношениях с которыми утвердилась атмосфера политического доверия, допускалось достаточно глубокое экономическое взаимопроникновение, которое в итоге институализировалось в форме «социалистической экономической интеграции» (СЭИ). Остановимся на важной, на наш взгляд, ее особенности. Речь идет о примате по-

⁴² Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. С. 138—139.

⁴³ Показательно, что соответствующее определение предлагает и современная Википедия: «В макроэкономике экономическая безопасность — такое состояние производства в стране, при котором процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечиваются практически независимо от наличия и действия внешних факторов» (ru.wikipedia.org/wiki).

литических соображений при построении интеграционной системы и обслуживающих ее институтов. Это позволяет говорить о СЭИ как об исключительном случае, хотя по ряду формализованных признаков она может рассматриваться как одна из основных возможных моделей экономического интеграционного взаимодействия.

Политический интерес советского руководства заключался в том, чтобы как можно сильнее экономически привязать к СССР страны-сателлиты, большинство которых были членами военного пакта — Варшавского Договора. Советскому Союзу СЭВ был необходим в первую очередь для утверждения политического и военного господства на буферных территориях. Интерес руководства «малых» стран СЭВ, очевидно, состоял в том, чтобы на основе особых экономических отношений с «доминирующим партнером» удерживать под контролем внутреннюю социально-политическую ситуацию и хотя бы отчасти компенсировать системные слабости, по существу, навязанной их странам модели общественного развития.

Односторонность льгот, которая обеспечивала привязку стран-сателлитов к «доминирующему партнеру», базировалась на системе расчетов, точнее плановых взаимозачетов, на базе переводного рубля и на особой методике ценообразования в рамках СЭВ. Причем если в отношениях с менее развитыми странами СЭВ, в экспорте которых доминировали сырье и полуфабрикаты (Куба, Монголия), предоставляемые Советским Союзом преференции носили открытый характер и размеры помощи можно было оценить более или менее точно, то в отношениях с европейскими партнерами по СЭИ односторонность льгот не была столь очевидной.

В последние 25 лет существования СЭВ для установления цены на соответствующий продукт использовалась информация о динамике цен на такой же продукт на мировом рынке за последние пять лет. Рассчитанный среднеарифметический показатель «мировой цены» за пятилетний период становился основой цены на товары взаимного обмена. Такая методика, как считалось, обеспечивала «очищение» цены от конъюнктурных колебаний, позволяла постепенно приспосабливаться к изменениям мировых трендов — к падениям или скачкам «мировых цен».

Установить динамические ряды за пятилетний период можно было только по так называемым «биржевым товарам» — сырью, энергоносителям, продовольствию. Но этого нельзя было сделать по большинству «промышленных» товаров в силу множественности их параметров и характеристик. Для определения уровня цены в рамках СЭИ, как правило, использовались контрактные цены международной торговли на аналогичную продукцию. Например, для определения цены на чехословацкий станок привлекались материалы о ценах на «аналогичный» станок производства Великобритании, но не о цене на чехословацкий станок, проданный на свободном рынке. При такой практике европейские страны СЭВ, поставлявшие в СССР готовые изделия в обмен на сырье и энергоносители, пользовались возможностями, предоставляемыми закрытой системой торговли и ценообразования, и завышали цены на свою готовую продукцию. И если субсидирование, например, Кубы, Советским Союзом за счет покупки сахара по завышенным — в последние годы втрое — ценам было очевидным, то поддержка более развитых ГДР, Чехословакии и Венгрии оставалась закамуфлированной.

Достоверная информация об уровне дотаций европейским странам СЭВ отсутствовала, однако общее представление можно было составить, только получив доступ к статистическим сборникам по внешней торговле стран СЭВ, имевшим гриф

«секретно». Сопоставление вычисляемых на основе данных из этого источника цен продаж, скажем, трикотажных изделий производства ГДР на Восток и на Запад позволяло выявить завышение цены при поставках в СССР в два-три раза. Дополняло картину «взаимовыгодной торговли» в рамках СЭВ полное игнорирование советской стороной фактора косвенных, в частности транспортных, издержек. «Братские страны» приглашали участвовать в интеграционных проектах на территории СССР без учета экономической целесообразности, а исходя из целесообразности политической и имея в виду так называемую межотраслевую специализацию той или иной страны. Подобное участие обеспечивало в последующем поставки дефицитных видов сырья и полуфабрикатов в соответствующую страну и снижало зависимость от импорта из капиталистических стран.

Импорт сырья из СССР при такой системе ценообразования и расчетов был настолько выгодным, что отдельные европейские социалистические страны запрашивали и, пользуясь благосклонностью советского руководства, получали топливно-сырьевых товаров намного больше, чем требовалось для нужд внутреннего, ориентированного на экспорт и, как правило, чрезвычайно материалоемкого производства. «Излишки» часто после довольно неглубокой переработки перепродавали за «твердую» валюту. Так, ГДР для внутреннего потребления, в том числе для обеспечения нужд развитой, ориентированной на экспорт химической промышленности, требовалось ежегодно около 11 млн т нефти. Однако из Советского Союза она в 1970—1980-е годы получала 17,1 млн т нефти по пятилетним торговым соглашениям и дополнительно покупала еще свыше 2 млн т, расплачиваясь поставками так называемых валютных товаров, в частности продовольствия. Нефтепродукты из ГДР, естественно, продавались на Запад за свободно конвертируемую валюту. Дело доходило и до прямого реэкспорта советского сырья. Характерно, что вопросами «добывания» твердой валюты «нетрадиционными» методами непосредственно занимались спецслужбы ГДР.

И все же, несмотря на такую, казалось бы, прочную «привязку», интеграция в рамках СЭВ рухнула, можно сказать, в одночасье, не выдержав открытия как национальных экономик, так и собственно системы отношений внутри СЭВ. После перехода на расчеты в свободно конвертируемой валюте и по мировым, то есть договорным, а не плановым ценам СЭВ просуществовал лишь несколько месяцев. На скорость его распада, несомненно, повлияла и лавинообразная отмена монополии внешней торговли как в СССР, так и в европейских странах СЭВ. Социалистическую экономическую интеграцию в итоге погубила трансформация общественных порядков и пришедшая на смену централизованному планированию свобода экономических отношений.

Советский период протекционизма: итоги

На защиту социалистического строя, его завоеваний, институтов была поставлена самая мощная из всех возможных протекционистских систем, обычно используемая в мировой практике как мобилизационная мера только кратковременно и в экстремальных ситуациях. Но были ли при этом «обеспечены общегосударственные интересы во внешнеэкономической сфере»? Если судить по такому критерию, как повышение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей национальной экономики, то нельзя положительно оценить итоги монополии внешней торговли в СССР. Создание для отечественной промышленности «тепличных» условий за счет ее ограждения от

международной конкуренции дало результат, обратный ожидаемому. В условиях изоляции советское народное хозяйство всегда с запозданием получало ориентиры для поступательного развития, рыночные сигналы доходили до отраслей и предприятий опосредованно и, как правило, с искажениями.

С помощью монополии внешней торговли не удалось решить и такую важную задачу промышленной политики, как преодоление пресловутого структурного барьера во внешней торговле и увеличение в экспорте доли продуктов высокой степени обработки. Удельный вес сырья и некоторых продуктов его первичной переработки в советском экспорте в развитые капиталистические страны в 1970—1980-е годы, как и в предшествующие периоды, стабильно превышал 90%.

Отмена этой монополии породила массу проблем. Однако их возникновение было неизбежным, поскольку плановая экономика всегда не готова к открытию. Даже если бы своевременно тщательно изучили последствия отмены монополии внешней торговли, то единственный опыт, на который в начале 1990-х годов можно было опереться, был связан с постепенным открытием экономики Китая. (Опыт нэпа в части открытия экономики, как отмечалось выше, не убедителен.)

В Китае реформы во внешнеэкономическом секторе, как известно, начались на десятилетие раньше, чем в остальном социалистическом мире, когда СЭВ еще демонстрировал «преимущества» социалистической экономической интеграции — независимость от колебаний мировой конъюнктуры, планомерность и сотрудничество против стихии рынка и конкуренции. Китай же начиная с 1960-х годов не пользовался благами международного социалистического разделения труда, во всяком случае в сопоставимых со странами СЭВ масштабах. В его внешнеторговом обороте неуклонно росла доля индустриально развитых стран: в 1980 г. она составила 73%, а в 1986 г. — 80%. Возможно, именно постоянная конфронтация с жесткими реалиями мировых рынков, необходимость учитывать сравнительные издержки при определении эффективности внешнеэкономических связей обусловили намного более ранний старт преобразований в Китае. На постсоветском пространстве, как и в странах ЦВЕ, уже не было ресурса времени для реформирования прежней системы, а главное — отсутствовали политические предпосылки для ее сохранения даже в модифицированном виде. В сложившейся в этих странах ситуации вряд ли был возможен иной вариант трансформации, кроме резкой смены общественного и хозяйственного порядка со всеми неминуемыми последствиями.

Груз системных пороков — институциональных и структурных — в России едва ли не тяжелее, чем в других постсоциалистических странах. Он гнетет экономику страны до сих пор. Задача современного этапа заключается, видимо, в том, чтобы как можно скорее избавиться от этого наследия. Важно понять: в какой степени протекционизм — как принципиальная политика защиты отечественного бизнеса от иностранных конкурентов — ускоряет или тормозит освоение нового хозяйственного порядка?

*А. ГОЛУБЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
проректор по научной и инновационной работе
РГАУ — МСХА имени К. А. Тимирязева*

ПАРАДОКСЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Состояние и тенденции развития аграрной сферы экономики России специалисты оценивают по-разному, порой диаметрально противоположно. Причем каждая оценка подкреплена фактическими данными и подтверждена статистическими показателями. Однобокое описание ситуации в этой сфере создает опасную иллюзию ее мнимого благополучия или, напротив, неотвратимого краха, что чревато принятием заведомо неверных решений. Попробуем разобраться в этих разноречивых суждениях о состоянии и перспективах аграрной экономики России, базируясь на непредвзятом анализе ее институциональной структуры и представив тенденции развития в виде парных противоположностей, имеющих парадоксальный характер.

Фундаментальное противоречие современной агроэкономики

Первая пара включает показатели высокой эффективности сельскохозяйственного производства на фоне почти тотального сокращения воспроизводственных функций российского села. Судя по официальной статистике, в последние годы сельское хозяйство России демонстрирует довольно высокую рентабельность — от 6,7% в 2000 г. до 17,2% в 2007 г. Подобной прибыльности не наблюдается во многих отраслях отечественной экономики. Так, рентабельность финансовой деятельности России в 2007 г. составила 6,2%, в 2008 г. — 5,5%; строительства — соответственно 6,3 и 7,0%; оптовой и розничной торговли, ремонта — 9,5 и 11,7%¹.

Известно, что даже при рентабельности 1% в отрасли осуществляется, по крайней мере, простое воспроизводство. Рентабельность, или прибыльность, должна свидетельствовать о том, что все произведенные затраты покрыты денежной выручкой, все издержки возмещены и только после этого формируется прибыль. Но эти классические каноны чудесным образом трансформируются в аграрной экономике России, ибо никакого простого воспроизводства, а тем более расширенного, в отечественном сельском хозяйстве нет. Например, количество зерноуборочных комбайнов в сельхозорганизациях РФ сократилось с 407,8 тыс. шт. в 1990 г. до 80 тыс. шт. в 2010 г., или в 5,1 раза; тракторов — соответственно с 1365,6 тыс. до 305,0 тыс. шт., или в 4,5 раза;

¹ В фокусе: макроэкономические тенденции. 2009. Вып. 8 / Институт комплексных стратегических исследований.

объем внесенных минеральных удобрений за этот период уменьшился с 9900 тыс. до 2050 тыс. т, или в 4,8 раза, и т. д.

Выравнивание официальных показателей при помощи экономико-статистических методов наглядно демонстрирует тенденцию к росту уровня рентабельности всей деятельности в сельскохозяйственных организациях РФ, непонятным образом сочетающуюся с падением количества основных видов техники за период рыночных реформ (см. рис. 1). Подчеркнем, что частичное качественное улучшение состава машинно-тракторного парка за счет приобретения импортной сельскохозяйственной техники не может компенсировать в целом плачевное состояние материально-технической базы российского АПК.

Уровень рентабельности сельского хозяйства и наличие техники в сельскохозяйственных организациях РФ

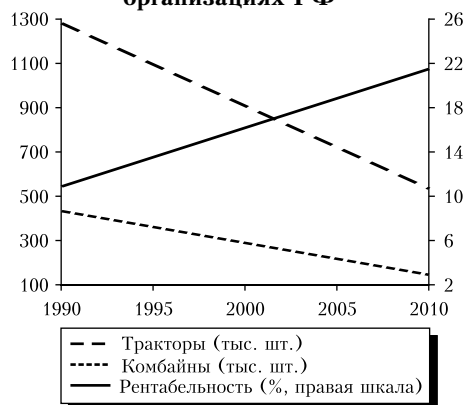


Рис. 1

Так, степень износа основных фондов российского сельского хозяйства достигла в 2009 г. 42,2% при коэффициенте их обновления 0,041. Нагрузка пашни на 1 трактор в сельском хозяйстве России составила в 2009 г. 226 га (в США — 37 га, в Англии — 13, в Германии — 11,5 га). Приходится посевов на 1 зерноуборочный комбайн соответственно 344 га, 50, 77 и 55 га. При этом состав машинно-тракторного парка в сельском хозяйстве развитых стран гораздо более качественный.

Не воспроизводятся и потребленные в процессе сельскохозяйственного производства природные ресурсы, о чем свидетельствуют повсеместное падение почвенного плодородия и сокращение площадей мелиорированных земель². За последние годы резко снизилось внесение органических удобрений (с 3,5 т/га посева в 1990 г. до 1,0 т/га в 2010 г.), что привело к уменьшению содержания почвенного гумуса и ухудшению других производительных характеристик российской пашни³.

К сожалению, нельзя говорить о простом воспроизводстве и рабочей силы, поскольку заработная плата работников отрасли остается одной из самых низких в экономике страны, составив в 2009 г. лишь 51% от средней зарплаты по России (в 1990 г. — 95%). Это во многом обуславливает интенсивный (гораздо больше, чем в прежние времена) отток трудоспособного населения из сельского хозяйства в последние годы, не компенсированный использованием высокопроизводительной техники и интенсивных технологий. Конечно, исход сельского населения наблюдался и раньше. Но он всегда замещался поступлением

² Шевченко В., Белоусов В. Возрождение черноземов в контексте продовольственной безопасности // Экономист. 2010. № 5. С. 80—92.

³ Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России / РАСХН, отделение экономики и земельных отношений. М., 2011.

в сельское хозяйство новой техники и технологий, которые с избытком восполняли выбытие работников (живого труда) трудом, овеществленным в машинах и новых способах производства.

Данное противоречие между рентабельной работой сельского хозяйства и отсутствием в нем даже простого воспроизводства можно отчасти объяснить искажением реальной картины состояния агроэкономики из-за неучета потребленных природных ресурсов, в частности, снижающегося из года в год почвенного плодородия, которое можно оценить в рублях и включить в калькуляцию себестоимости продукции⁴. Специфику сельскохозяйственного производства определяет построение технологических процессов на природном базисе — земле, выполняющей производительную функцию при формировании урожая на пахотных и кормовых угодьях. Поэтому земля как основное средство производства в агробизнесе должна подлежать амортизации, при помощи которой нужно поддерживать экономическое плодородие почвы.

Кроме того, отражаемая в отчетах заработная плата сельскохозяйственных работников, в последние годы близкая к прожиточному минимуму в стране, необоснованно занижена. Как только заработок на селе станет адекватным затраченному труду, ни о какой рентабельности при нынешних ценах на закупаемую у сельхозпроизводителей продукцию говорить не придется. Вносит свой вклад в мнимое экономическое благополучие сельского хозяйства и занижение амортизации основных средств, которая, как показывает практика, не обеспечивает приобретение новых тракторов, машин и других производственных мощностей взамен выбывших.

Самое интересное в данном парадоксе: реальное экономическое состояние аграрной сферы искажают даже не столько статистические органы (их у нас принято обвинять в приукрашивании действительности), сколько сами аграрии, которых на этот шаг толкает ряд обстоятельств. Во-первых, действующие методики определения расходов сельскохозяйственного производства не учитывают многие фактические затраты, в частности на восполнение почвенного плодородия. Во-вторых, желание казаться успешнее, чем на самом деле, из-за принятых регламентов и процедур финансового обеспечения (так, трудно рассчитывать на получение кредита, если предприятие убыточное). В-третьих, невысокая доходность сельского хозяйства заставляет аграриев «жить по средствам», а вернее, сокращать объективные потребности, в силу чего они вынуждены не учитывать некоторые фактические затраты на восполнение потребленных средств производства или соглашаться на заведомо низкую зарплату.

Взаймы у природы

Из данного противоречия вытекает вторая пара парадоксальных тенденций развития современного аграрного производства в России —

⁴ Голубев А. В. Учитывать экологические факторы // Экономика сельского хозяйства России. 2010. № 2. С. 81—88.

увеличение объемов продукции сельского хозяйства на фоне устаревания материально-технической базы, оттока квалифицированной рабочей силы и ухудшения основных экологических параметров используемых природных ресурсов. Последнее обстоятельство особенно важно, потому что сельскохозяйственное производство невозможно без экономического плодородия почвы — продуктивной способности земли обеспечивать получение урожая. Во многих развитых странах естественное плодородие почвы, как правило невысокое по сравнению с российскими землями, давно и успешно замещено искусственным плодородием благодаря использованию минеральных удобрений, пестицидов, других агрохимикатов и прочих техногенных средств. В России подобного замещения не произошло. Напротив, количество применяемых агрохимикатов в расчете на единицу посевной площади упало, сократились площади мелиорируемых земель, следовательно, снизилось искусственное плодородие почвы. Тем не менее относительно высокие урожаи зерна и другой продукции растениеводства наблюдались вплоть до 2009 г.

Как и в предыдущем случае, экономико-статистический анализ данных свидетельствует о наличии «ножниц»: четко прослеживаемой тенденции к резкому падению объема внесения минеральных и органических удобрений, с одной стороны, и тренда роста урожайности зерновых культур — с другой (см. рис. 2). Согласно классическим канонам агрономической науки, этого не может быть, поскольку на формирование урожая требуется определенное количество элементов питания растений, которое должно поступать прежде всего из вносимых в почву удобрений. Если их вносится все меньше, а урожаи растут, то налицо явный парадокс, противоречащий теории и практике агрономического почвоведения.

В данном случае этот феномен объясняется главным образом благоприятными погодными условиями в начале XXI в., позволявшими гораздо дольше сеять и убирать урожай, чем в прежние годы. Кроме того, выпадение, преимущественно вовремя, осадков способствовало росту сельскохозяйственных растений. Однако первые серьезные погодные испытания 2009 и особенно 2010 г. обнажили слабость институциональной системы аграрного производства, ориентированной на истощение естественного плодородия почвы. Из-за отсутствия масштабной мелиорации сельскохозяйственных земель в сочетании с ухудшением материально-технической базы АПК не удалось смягчить



Рис. 2

воздействие неблагоприятных погодных условий. Очевидно, аграрное производство, базирующееся на преимущественном использовании природного плодородия почвы, не может длиться вечно. Получая высокие урожаи и не компенсируя изъяты из земли элементы питания растений сегодня, мы обрекаем себя и своих потомков на гораздо более низкие урожаи в недалеком будущем.

Как и в случае внешнего экономического благополучия России, обусловленного высокими ценами на углеводородное сырье, которое неумолимо иссякает, сельское хозяйство пока развивается во многом благодаря природному плодородию земель. Отметим, что отрицательный баланс элементов питания растений в почве вследствие внесения низких доз минеральных и органических удобрений уже сказывается на качестве урожая. Недополучая азот, фосфор, калий и другие питательные вещества, сельскохозяйственные культуры реагируют на данный дисбаланс ухудшением качественных характеристик. Так, в последние годы количество собранного продовольственного зерна в России неуклонно снижается, а объемные показатели валовых сборов обеспечены главным образом фуражной пшеницей, рожью и ячменем.

Нужно признать, что прирост урожаев обусловлен и более активным использованием интенсивных технологий в южных регионах страны — в Краснодарском и Ставропольском краях, Ростовской и Белгородской областях и некоторых других. Однако в целом сельское хозяйство России, где на протяжении нескольких лет росли объемы производства, при первых серьезных испытаниях продемонстрировало свою неустойчивость.

Подчеркнем, что сельское хозяйство многих развитых стран не подвержено столь сильно влиянию погоды. В мире научились эффективно противостоять действию негативных природных факторов, осуществляя мелиорацию сельскохозяйственных земель, укрепляя материально-техническую базу аграрного производства, а также благодаря повседневной и реальной заботе государства о сельском хозяйстве. В развитых странах не ведут агробизнес за счет истощения природных ресурсов. Напротив, многие сельскохозяйственные земли консервируются, в том числе для сохранения их плодородия и первозданной сущности. Поощряемое на государственном уровне «органическое земледелие», распространяющееся во всех развитых странах, предполагает поддержание естественных способов производства и сбережение реликтовости сельского хозяйства.

Блеск и нищета сельского хозяйства

Обратимся к следующей паре противоположных тенденций развития аграрного производства — адаптации к негативным, а порой и агрессивным, условиям хозяйствования (экономическим, социальным, политическим, природным) одних крестьян и неспособности вести эффективный агробизнес — других. Примеры ведения рентабельного хозяйства имеются в каждом регионе, более того, в каждом сельском

районе страны. Но, к сожалению, эти примеры единичны, они скорее исключение из правил, поскольку обязаны своим существованием таланту, упорству и энергии отдельных руководителей, которые вопреки всему обеспечивают высокоэффективную работу возглавляемых ими предприятий. Однако таких людей немного, а большинство современных руководителей и специалистов сельхозорганизаций не могут организовать их рентабельное функционирование, преодолеть сопротивление макроэкономической среды, институциональные ограничения и последствия природных катаклизмов.

В результате в отечественном сельском хозяйстве одновременно присутствуют ультрасовременные и примитивные способы производства — от прецизионных методов (например, точное земледелие с использованием космических методов навигации) до архаичных, при которых зачастую не соблюдаются элементарные технологические требования. Можно сказать, что одной из основных причин низкой эффективности современного российского сельского хозяйства выступают почти повсеместное отступление от хорошо известных норм и правил ведения производства, невыполнение технологических условий.

В растениеводстве это проявляется, например, в несоблюдении оптимальных агротехнических сроков и глубины посева семян, отсутствии простой регулировки сельхозмашин и орудий, использовании некондиционного посевного и посадочного материала и т. п. В животноводстве на многих фермах при дойке коров не моют вымя вовсе или подмывают его прохладной водой, не проводят массаж вымени, не выполняют контрольные дойки. На многих аграрных предприятиях незаслуженно забытый внутрихозяйственный расчет и сопутствующую ему чековую систему взаиморасчетов между подразделениями не сумели заменить адекватными методами, которые позволили бы скрупулезно считать доходы и расходы на всех уровнях управления — от отдельных работников до крупных бригад и ферм.

Подобные на первый взгляд мелочи приводят к недобору продукции, следовательно, уменьшению денежных ресурсов у аграрных предприятий. К этому нужно добавить плохую материально-техническую оснащенность многих из них, усугубляющую отсутствие технологической дисциплины.

Инициативные руководители аграрных предприятий приглашают на свое производство ученых, способных организовать внедрение инноваций, непрерывно следят за последними достижениями в аграрной сфере, систематически учатся сами и направляют на учебу своих специалистов в лучшие учебные и научные центры, бизнес-школы. Эта тяга к прогрессу части руководителей российского агробизнеса стала такой же реальностью, как и почти полное отсутствие интереса и желания что-либо кардинально изменить у другой части аграриев, которые только сетуют на судьбу и отсутствие денег, виня во всех бедах внешнее окружение, но не себя. Различия в отношении к делу наблюдались и в прежние времена, но никогда они не достигали подобных масштабов, поскольку советские органы управления АПК активно вмешивались в работу предприятий и их кадровую политику, буквально заставляя нерадивых руководителей применять у себя в хозяйствах передовые технологии.

Отметим, что многие люди ведут себя так, как позволяют обстоятельства, действуя в рамках определенного «стандарта поведения»⁵. Если нет строгого спроса, то, по мнению некоторых работников, можно не напрягаться. Отсюда невыполнение элементарных технологических требований рядовыми исполнителями и низкоэффективное управление предприятиями частью руководителей. Очевидно, это присущее самой природе человека качество — не делать лишних усилий — во всей наглядности демонстрируют многие работники сельскохозяйственных предприятий зерново-животноводческой специализации.

Совершенно иная картина там, где нельзя не соблюдать все технические требования — на птицеводческих предприятиях и в тепличных хозяйствах⁶. Малейшие отступления от норм и правил здесь чреваты не только недобором продукции, но и крахом всего бизнеса. В то же время в полеводстве можно посеять не в срок и на не надлежащую глубину, а в животноводстве — не проводить ряд зоотехнических и ветеринарных мероприятий, в области экономики — не внедрять рыночные методы управления производством — какой-нибудь результат будет получен в любом случае.

Преимущественно субъективные факторы обуславливают различные тенденции в развитии отдельных аграрных регионов. Белгородская область, Краснодарский край, Татарстан и некоторые другие субъекты РФ на протяжении последних лет демонстрируют стабильную динамику развития аграрного производства, чего, к сожалению, нельзя сказать о многих других регионах.

С процессами динамичного развития и стагнации в экономике связан рост социального расслоения на селе. В настоящее время в сельской глубинке можно наблюдать всю палитру человеческого жизнеустройства — от деградации целых поселений, жители которых пускаются во все тяжкие, до идиллических картин деревенской жизни, когда предоставляют социальные льготы и люди живут в достатке. Подобная социальная пестрота отражает экономическое состояние российского села и наблюдается практически в каждом аграрном регионе и муниципальном районе нашей страны.

Так, на сельхозпредприятии «Трудовое» Марковского района Саратовской области до сих пор существуют персональные (за счет средств хозяйства) надбавки к пенсиям заслуженных работников, ведутся жилищное строительство и социальное обустройство поселка. В то же время даже в некоторых деревнях Московской области жители мечтают о признании их инвалидами, чтобы получать пенсию в трудоспособном возрасте, не обременяя себя никаким трудом ни в общественном, ни в личном хозяйстве.

Конечно, на образ жизни и манеру поведения людей и коллективов оказывают влияние и другие факторы, в том числе природные условия и инфраструктурное обеспечение⁷. Особая роль при этом при-

⁵ Тамбовцев В. Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 83—96.

⁶ Голубов И. И. Принципы внедрения международной системы качества и безопасности продукции в сельскохозяйственных предприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 6. С. 32—35.

⁷ Golubev A. V. Genetic Architectonics of Agrodynamics in Russia // Izvestia Timiryazev Agrocultural Academy. 2010. No 7. P. 23—33.

надлежит институциональной среде⁸. Однако экономическое состояние современного сельского хозяйства России в большинстве случаев выступает доминантой, определяющей характер жизни на селе.

Слова и дела

Неодинаковые по силе и противоречивые по направлению импульсы развития сельских территорий по разным сценариям во многом отражают парадоксы аграрной политики на макроэкономическом уровне. В последние годы отмечена устойчивая тенденция к росту объемов валовой продукции российского сельского хозяйства. Вместе с тем наблюдается еще более отчетливый тренд увеличения импорта продовольствия. Напрашивается вывод, что россияне в последнее время резко нарастили объемы потребления продуктов питания. Однако, судя по количеству потребленных на душу населения основных видов продовольствия, этого сказать нельзя (см. табл.).

Т а б л и ц а

**Объемы валовой продукции сельского хозяйства России,
импорта основных продовольственных товаров и потребления
основных продуктов питания на душу населения**

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010 (оценка)	2010 к 1990, %
Валовая продукция сельского хозяйства России, млрд руб. (1995 г. — трлн руб.)	158,0	203,9	774,5	1494,6	2444,8	в 15,5 раза
Импорт продовольствия и сельхозсырья, млрд долл.	9,6*	13,2	7,4	17,4	36,0	в 3,7 раза
Потребление основных продуктов питания на душу населения, кг						
мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	75	55	45	55	68	91
молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	386	253	216	235	245	64
яйца, шт.	297	214	229	250	265	89
хлеб и хлебопродукты	119	124	118	121	118	99

* 1992 г.

Источник: Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России.

Так, при увеличении объемов производства отечественной сельскохозяйственной продукции (даже с учетом инфляции) и многократном росте импорта продовольствия в нынешнем веке уровень потребления основных продуктов питания в расчете на душу населения пока не достиг аналогичных показателей 1990 г. Например, потребление молока россиянами составляет лишь 64% дореформенного уровня, мяса и мясопродуктов — 91, яиц — 89%. Почти неизменным остается потребление хлеба, что свидетельствует о низкой покупательной способности большей части населения страны. При этом следует учитывать постоянное снижение численности россиян за

⁸ Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

анализируемый период, что при прочих равных условиях должно было повлечь рост душевого потребления продуктов питания.

Следующей парадоксальной парой в аграрной политике на макроэкономическом уровне выступают официально провозглашенный приоритет развития российского АПК и его фактическая господдержка. В начале нынешнего века было принято немало программных документов: национальный приоритетный проект «Развитие агропромышленного комплекса», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы, Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации и др. Справедливости ради отметим, что в совокупности они формируют агропродовольственную политику нашего государства, которая фактически отсутствовала в 1990-е годы. Естественно, крестьяне вздохнули с облегчением, ожидая кардинальных перемен к лучшему.

Казалось бы, в сельское хозяйство должны были хлынуть бюджетные средства, прежде всего из федеральных источников. Однако, как показывает анализ, фактическая господдержка в нашей стране составляет лишь 5—7% от стоимости валовой продукции сельского хозяйства. Для сравнения: аналогичная финансовая помощь в развитых странах достигает 30—35%, а во времена СССР на реализацию Продовольственной программы направлялось до $\frac{1}{4}$ государственного бюджета (ныне примерно 2%). Недостаток бюджетных средств в совокупности с ухудшением макроэкономической ситуации привели к сокращению доходности сельскохозяйственного производства, что вызвало значительный спад инвестиций в аграрную сферу. За годы реализации Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы в отрасль не поступило почти 290 млрд руб.⁹

Может быть, в нашей стране не хватает денег? Однако выкачанные из доходной части госбюджета и направленные в так называемые стабилизационные и резервные фонды сотни миллиардов долларов, фактически работающие на зарубежную экономику, не оставляют ни малейшего сомнения в избыточности денежных ресурсов РФ во времена высоких цен на энергоносители. Кроме того, российское правительство в ходе ликвидации последствий глобального финансово-экономического кризиса выделило банковской сфере поистине астрономические суммы, исчисляемые триллионами рублей. Финансового коллапса действительно удалось избежать, но, получив огромные средства, банки, озабоченные прежде всего собственными прибылями, направили значительную часть этих ресурсов на скупку валюты, вызвав тем самым рост ее курса. Это рикошетом ударило по аграриям, закупающим породный скот, высокопроизводительную технику и другие импортные товары.

⁹ Алтухов А. Риски и возможности их преодоления в сельском хозяйстве // Экономист. 2010. № 9. С. 28—36.

Потенциал конкурентоспособности отрасли

Сельское хозяйство России — одна из немногих отраслей отечественной экономики, имеющая неоспоримые конкурентные преимущества на мировом рынке. Они обусловлены в первую очередь огромными земельными просторами и принципиальной возможностью производить на них экологически чистую продукцию, поскольку в российские почвы, в отличие от зарубежных, внесено в разы (ныне на порядок) меньше минеральных удобрений, пестицидов и других искусственных средств. Низкоинтенсивное производство позволило отчасти сохранить реликтовость российских земель, не оскверненную большими дозами вносимых агрохимикатов, обернув недостатки прежнего хозяйствования в нынешнее экономическое преимущество.

Получение и реализацию экологически чистой продукции в настоящее время сдерживает неурегулированность правовой базы, не позволяющей сертифицировать предприятия по ее производству, хранению, переработке и продаже. По этой причине отечественное продовольствие, в частности мясо, выращенное на естественных пастбищах степной зоны страны, а также растениеводческая продукция, полученная без использования агрохимикатов и ГМО, остается недооцененным. В результате многие российские сельхозпроизводители не получают огромные средства за качественную и полезную для здоровья продукцию. Позиционируемые как товары премиум-класса в некоторых столичных магазинах экологически чистые продовольственные продукты, в основном зарубежного производства, зачастую ничуть не лучше российских аналогов, которые в силу прежде всего субъективных обстоятельств не допускаются на рынки экологически чистой продукции не только зарубежных стран, но и России.

К этому нужно добавить наличие в сельской местности дешевой, но квалифицированной рабочей силы, способной при достаточном инвестировании осуществлять интенсивное производство. С учетом почти 40 млн га заброшенных сельскохозяйственных земель, которые реально вернуть в оборот, можно говорить о сельском хозяйстве как о перспективной отрасли.

Однако эти конкурентные преимущества слабо поддерживает внешнеэкономическая политика российского руководства, что затрудняет эффективное функционирование отечественного АПК. Очевидно, недостаточно защищены интересы сельского хозяйства страны при вступлении России в ВТО. Ожидаемый размер господдержки при этом может составить не более 4,5 млрд долл., что крайне мало для отечественной агроэкономики. Многие российские аграрии резонно опасаются негативных последствий этого вступления, поскольку им априори трудно конкурировать с зарубежными фермерами, получающими значительную господдержку. Агропродовольственный сектор России по многим позициям пока не выдерживает конкурентной борьбы даже с братской Белоруссией, продукты которой теснят отечественные товары. Как показывает мировой опыт, государственные вложения в сельское хозяйство выгодны. Так, исследования устано-

вили целесообразность субсидирования производства зерна и молока в Белоруссии¹⁰.

Не всегда оправданны и тактические меры внешнеэкономической политики по отношению к российским аграриям. Продукция отечественного птицеводства, в последние годы развивающегося высокими темпами, может быть замещена на продовольственном рынке страны зарубежными конкурентами. Птицеводы, последовательно, год за годом, отвоевывавшие некогда утраченные позиции на рынке яиц и мяса птицы, теперь в недоумении: зачем понадобилось вновь открывать российские прилавки для «ножек Буша»? В августе 2010 г. правительство России, очевидно руководствуясь благими намерениями, ввело запрет на вывоз зерна из страны. Но при этом не были компенсированы большие потери агробизнесменов из-за односторонне разорванных контрактов. Так или иначе, вследствие этих стратегических устремлений и тактических мер в проигрыше оказываются не только наши аграрии, но и все россияне.

Можно констатировать, что многие тенденции развития современной аграрной России носят противоречивый, порой, казалось бы, взаимоисключающий характер (см. рис. 3). Эти противоречия стали

Противоположные тенденции развития аграрной России

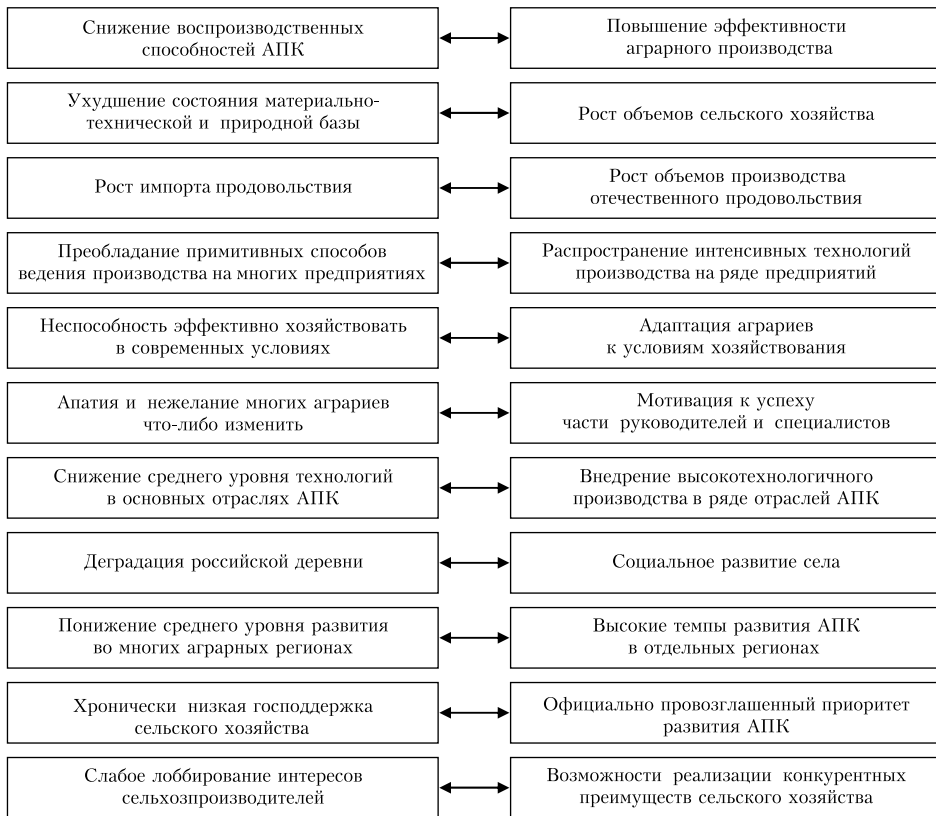


Рис. 3

¹⁰ Svetlov N. M., Kazakevich I. A. Subsidies Allocation on Belarusian Corporate Farms // Izvestia Timiryazev Agrocultural Academy. 2010. No 7. P. 50 – 61.

результатом непродуманной экономической, в частности аграрной, политики нашего государства в последние 20 лет, зачастую не способствующей эффективной работе сельского хозяйства, а также неблагоприятной институциональной среды. Но можно утверждать одно: дальнейшее функционирование аграрного производства и тем более развитие многих предприятий АПК обусловлены в первую очередь жизнестойкостью российских крестьян. Возможно, это связано с особенностями характера россиян, отмечаемыми в ходе социологических исследований¹¹.

* * *

Итак, в сельском хозяйстве России, как в классическом наглядном пособии о блеске и нищете рыночной экономики, присутствуют различные сценарии и тенденции развития. Действительно, с одной стороны, наблюдается тренд роста объемов производства сельскохозяйственной продукции, а с другой — фундаментальные причины не позволяют говорить об устойчивом и стабильном развитии аграрной сферы. Эти противоречия, доходящие до парадоксов, требуют глубокого анализа и, самое главное, принятия неотложных мер для закрепления имеющихся позитивных тенденций, прежде всего институционального характера, чтобы неустойчивое равновесие российского АПК не сдвинулось в сторону нежелательных процессов, а огромный потенциал конкурентоспособности отрасли не превратился в еще одну упущенную возможность развития отечественной экономики.

¹¹ *Магун В., Руднев М.* Базовые ценности россиян и других европейцев (по материалам опросов 2008 года) // Вопросы экономики. 2010. № 12. С. 107–130.

Д. ГОГОХИЯ,
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН

ДЕНЬГИ И РЫНОК*

Современные теории денег и денежной политики тесно связаны с представлением, согласно которому деньги вызваны к жизни товарно-рыночной организацией общественного производства, особенности и принципиальные черты которой могут и должны быть выявлены независимо от феномена денег¹. Деньги выступают средством, облегчающим товарообмен, или, говоря современным языком, назначение денег состоит в том, чтобы сокращать издержки, связанные с рыночными трансакциями². Однако в любом обществе деньги воспринимаются и используются хозяйствующими субъектами не только как средство приобретения товаров, но и как форма богатства, пригодная и удобная для накопления. Не случайно притягательная сила денежной формы богатства (любовь к деньгам) отмечалась практически во все исторические эпохи, хотя по этому поводу высказывались разные оценки и суждения³. В любом обществе так или иначе решается вопрос о том, сколько работать и какую часть результатов производства потребить, а какую — сохранить с целью накопления богатства. Деньги дают возможность принимать решения по этому вопросу независимо

* Автор благодарит заведующего Центром ИЭ РАН О. И. Ананьина за помощь, критические замечания и советы, высказанные при обсуждении основных идей данной работы.

¹ Показательно, что в базовой модели общего рыночного равновесия Л. Вальраса деньги вообще отсутствуют. Цены назначает аукционист в произвольно выбранных единицах под тем предлогом, что для хозяйствующих субъектов (обладателей товарных запасов) значение имеет не денежная форма выражения цен, а исключительно их соотношение, показывающее, в каких пропорциях одни товары могут быть замещены другими. Подразумевается, что, поскольку планируемый спрос на товары ограничивается их наличным запасом (предложением), избыточный спрос на одних товарных рынках при любом наборе товарных цен уравнивается по стоимости избыточным предложением на других, что, якобы, позволяет найти методом проб и ошибок набор равновесных цен. См.: *Вальрас Л.* Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000.

² См.: *Niehans J.* Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs // *American Economic Review*. 1971. Vol. 61, No 5. P. 773—783; *Brunner K., Meltzer A.* The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy // *American Economic Review*. 1971. Vol. 61, No 5. P. 784—805; *Alchian A.A.* Information Costs, Pricing, and Resource Unemployment // *Economic Inquiry*. 1969. Vol. 7, No 2. P. 109—128; *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. Гл. 7, § 5.

³ «Как поэты любят свои творения, а отцы — своих детей, так и разбогатевшие люди заботливо относятся к деньгам — не только в меру потребностей, а так, словно это их произведение» (*Платон.* Диалоги. Харьков: Фолио, 1999. С. 38).

от натуральной формы производимых продуктов, далеко не всегда пригодных к накоплению. Именно поэтому полезные вещи и услуги отчуждаются в обмен на деньги (превращаются в товары), а желание увеличить денежные запасы (накопления) стимулирует общественное производство на всех исторических ступенях его становления и развития. Суть дела не меняется от того, что в капиталистическом обществе свободные от расходования на потребительские нужды деньги обычно также расходуются: они используются для покупки активов, способных приносить доход, формирование которого связано с желанием накапливать плоды деятельности в денежной форме.

Очень близко к такому пониманию происхождения и назначения денег подошли К. Менгер и Дж. М. Кейнс, которые обратили внимание на зависимость между свойством ликвидности, то есть способностью хозяйственных благ к обмену, и их способностью к накоплению⁴. Менгер, например, рассматривая эволюцию исторических форм денег, отмечает, что у кочевых народов домашний скот легко обменивался на любые блага, поскольку был предпочтительной для накопления формой богатства. При других обстоятельствах (разделение занятий, образование городов с населением, занимающимся преимущественно ремеслом) привлекательность скота для накопления падает, ибо растут *издержки, связанные с его содержанием*. Поэтому по мере развития культуры возможность сбыть скот уступает место возможности использовать для сбыта другие блага, а именно металлы, особенно золото и серебро.

Исследуя свойства денег как предпочтительной (ликвидной) формы богатства, Кейнс приходит к сходным выводам, подчеркивая, что деньги — это такая форма богатства, накопление которой и соответственно растущий спрос не встречают противодействия со стороны растущих издержек содержания. Более того, Кейнс поправляет авторов, которые считали, что тягу к деньгам легко устранить, наложив какой-то налог на хранимые суммы. Никакой налог, указывает Кейнс, не способен устранить различия между хозяйственными благами как хранилищами богатства: издержки содержания — фундаментальное свойство, отличающее одни хозяйственные блага от других. «Испортит» одни деньги, мы лишь получим взамен другие. Согласно Кейнсу, общие поступления, или ожидаемая доходность от собственности на любое хозяйственное благо в течение некоторого периода, равны $(q + L - c)$, где q — специфическая польза, присущая данному благу, L — премия за ликвидность, c — издержки содержания. $(L - c)$ определяет способность к накоплению и обмену, которая, как подчеркивает Кейнс, высоко ценится хозяйствующими субъектами, имеющими основания беспокоиться о своем положении в будущем и потому делающими накопления.

Хотя идея вторичности денег по отношению к товарам восходит как минимум к Адаму Смиту, который развитие товарного производства и торговли связывает с прогрессирующим разделением труда и специализацией производства, ростом на этой основе производительности и эффективности, даже у самого Смита эта связь трактовалась не столь

⁴ См.: Менгер К. Основания политической экономии. Гл. 8: Учение о деньгах // Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005; Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007. Гл. 17.

прямолинейно. Обсуждая обстоятельства возникновения денег, Смит отмечал, что безденежную торговлю (обмен) затрудняют не издержки поиска торговых партнеров, а уже накопленные товарные запасы⁵. Поскольку в действительности издержки содержания в большинстве случаев имеют значение, для развития торговли нужны прежде всего автономные денежные запасы, чтобы каждый мог предлагать в обмен на товары такой «товар», издержки содержания которого не выше издержек содержания любого другого товара. Главное: процессы формирования автономных денежных запасов связаны с процессами ценообразования на всех ступенях становления и развития рыночной экономики. Именно спрос на деньги придает процессам ценообразования необходимое единство, поскольку *устраняет избыточный спрос на товары со сравнительно низкими издержками содержания*.

К сожалению, данное обстоятельство остается вне поля зрения экономической науки, хотя вот уже более ста лет (со времен неоклассической революции) способность рыночной экономики к самоорганизации и саморегулированию напрямую увязывают с поведением цен, их гибкостью и зависимостью от спроса. Утверждается, что в конкурентной рыночной экономике цена товара, предложение которого превышает спрос, непременно будет снижаться до уровня, при котором рынок данного товара придет в равновесие, ибо всякое снижение цены будет повышать спрос.

Но почему между ценой и спросом на товар существует обратная зависимость? Поскольку запас денег и/или товаров выступает ограничением, из которого исходят в своих планах и расчетах участники рыночной торговли, то изменение индивидуального и агрегированного спроса на какой-то товар предполагает в качестве неперменного условия изменение в противоположном направлении спроса на деньги или какой-то другой товар или товары. Но если предположить (как это обычно делают при построении кривой спроса), что цены всех прочих товаров остаются неизменными, то изменение цены одного товара должно приводить к изменению спроса только на деньги и тот товар, цена которого изменилась. При таком аналитически вполне оправданном предположении кривая спроса во всех точках будет иметь отрицательный наклон, если количество денег, расходуемых на товар, увеличивается и сокращается в меньшей пропорции, чем количество товара, приобретаемого за деньги.

В понятиях неоклассической теории такое соотношение количества денег и товара можно и должно объяснить тем, что предельная полезность денег убывает с меньшей скоростью, чем предельная полезность товара. Если это так, то при обосновании закона спроса предельную полезность денег можно принять в качестве постоянной величины, что без лишних слов зафиксирует принципиальное соот-

⁵ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С. 83. Разумеется, ни Смит, ни кто-либо другой не оспаривал целесообразность использования средств обмена при расширении торговли. Для этого не было и нет оснований, учитывая, в частности, логически строгие выводы современных авторов (см. сноску 2) о сравнительно высоких издержках бартерной торговли при наличии трех и более товаров. Но не случайно, в качестве средства обмена деньги могут быть заменены разного рода коммерческими бумагами, клиринговыми системами, кредитными картами и т.п., что ставит ряд трудно разрешимых вопросов, коль скоро данная функция денег рассматривается в качестве исходной и (или) доминирующей среди предпосылок расширения торговли и товарного производства.

ношение (разницу) между скоростью убывания предельной полезности денег и предельной полезности товара.

Выделение денег и не денег (товаров) из мира хозяйственных благ связано с тем, что скорость убывания предельной полезности различных хозяйственных благ не одинакова, прежде всего потому, что не одинакова оценка благ как хранилищ богатства. Чем выше такая оценка, учитывающая, естественно, степень ликвидности и издержки содержания ($L - c$), тем сравнительно медленнее убывает полезность при одинаковом в процентном отношении увеличении количества блага, которым распоряжается или желает распоряжаться хозяйствующий субъект.

Закон спроса, упорядочивая процессы рыночного ценообразования, играет ключевую роль в формировании устойчивых (равновесных) цен. Но чтобы он действовал на всех рынках, включая высоколиквидные, находящиеся в обращении деньги должны восприниматься как предпочтительная для накопления форма богатства⁶. Только при этом условии существенные различия в степени ликвидности и издержках содержания хозяйственных благ ($L - c$) не будут учитываться хозяйствующими субъектами при принятии решений о покупке и продаже товаров.

Роль денег в процессах рыночного ценообразования может быть как позитивной, так и негативной, в зависимости от того, отвечают ли они своему назначению. Ирония, однако, в том, что поскольку деньги используются в качестве общепринятого средства платежа за товары, их роль в формировании равновесных цен скорее негативная, чем позитивная. По идее, деньги должны использоваться для присвоения товаров после того, как равновесные цены выявлены (определены) рынком. На практике, однако, эти процессы не отделены друг от друга — все происходит одновременно. Но тем важнее может показаться мысль о том, что равновесные цены более адекватно выражаются не в денежных, а в каких-то других единицах, например, в единицах труда или даже в условных единицах Вальраса. Фактически, как справедливо отмечает Дж. Хикс, речь идет о вспомогательном стандарте стоимости, который *не предназначен для обмена* и представляет собой инструмент измерения, с помощью которого проще всего и надежнее измерять меновые стоимости товаров, определять, в какую сторону произошли изменения отдельных меновых стоимостей, если пропорции обмена между товарами изменились. Без такого стандарта подорожание товара *A* равнозначно удешевлению товара *B* или *C* и т. д. Таким образом, должно быть ясно, что вспомогательный стандарт стоимости, *не предназначенный* по своей природе для обмена, позволяет изучать

⁶ Бесспорно, в рамках существующей платежной и кредитной системы денежные сбережения частично или полностью расходуются: либо государством как заемщиком, либо заемщиками институтов (банков), которым доверили их хранение. Вместе с тем, никто бы не доверял деньги заемщику, в том числе государству и банку, если бы утрачивал тем самым право на них как на объект частной собственности. Среди разных значений термина «деньги» «с точки зрения экономического анализа наиболее важным является значение этого термина в смысле собственности» (Фишер И. Покупательная сила денег. М.: Дело, 2001. С. 29). Важно и то обстоятельство, что займы правительства и центрального банка на финансовых рынках во многом определяются желанием регулировать норму процента и денежную массу, а не только необходимостью покрывать разницу между запланированными доходами и расходами бюджета.

процессы рыночного ценообразования, не внося в них неопределенность и искажения. Вместе с тем далеко не случайно Хикс пришел к выводу, что в безденежной экономике формирование устойчивых (равновесных) цен отнюдь не гарантировано⁷.

Из уравнений Вальраса можно вывести, что при любом наборе цен избыточный спрос на одних товарных рынках уравнивается по стоимости избыточным предложением на других⁸. Допуская, что цены назначаются в рублях (но ни у кого из торгующих агентов нет запаса рублей, то есть рубль — условная счетная единица), можно и должно ожидать (опираясь на уравнения Вальраса), что повышение цен на одних рынках будет сопровождаться их снижением на других. Но отсюда вовсе не следует, что повышение цен на одних рынках и снижение на других побудит владельцев дефицитных товаров и владельцев избыточных товаров увеличивать спрос на избыточные товары, сокращая тем самым спрос на дефицитные. Ведь разнонаправленное изменение цен будет воздействовать разнонаправленно на покупательную способность (реальную величину богатств) экономических агентов. Одни станут богаче, другие — беднее. Ожидать в этих условиях согласованного поведения рыночных агентов по «расчистке» товарных рынков нет достаточных оснований. Эффект реального богатства, или, как его чаще называют, «эффект дохода, почти всегда придает законам, с которыми имеет дело экономическая теория, известную неопределенность»⁹.

Только денежная форма богатства раскрывает нам механизм рыночных сил спроса и предложения, обеспечивающих согласованное поведение людей в ответ на изменение рыночных цен, независимо от набора полезных вещей и услуг, находящихся в их распоряжении. Проблема в том и состоит, что всякое изменение цен по-разному влияет на финансовое положение рыночных агентов. Согласованность в поведении достигается в той мере, в какой изменение денежной цены воспринимается как изменение меновой стоимости товара, но не денег, меновая стоимость которых должна восприниматься как нечто данное и неизменное¹⁰. В противном

⁷ См.: Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993. Гл. 2.

⁸ Естественнo предположить, что процесс продвижения путем проб и ошибок к равновесным ценам (*tâtonnement*) означает повышение цен на одних рынках при строго пропорциональном снижении на других. Иными словами, процесс рыночной координации должен оставлять общий уровень цен неизменным. Как ни странно, именно этот и только этот вывод, поскольку он подразумевает неизменность покупательной способности (меновой стоимости) денег, имеет непосредственное и ключевое значение для понимания исходных и непреходящих условий общего равновесия в реальной (динамичной) рыночной экономике.

⁹ Хикс Дж. Р. Указ. соч. С. 234.

¹⁰ Только в этом случае эффект дохода будет действовать в том же направлении, что и эффект замещения, ибо деньги будут восприниматься как «лучший товар» для накопления. (См. подробнее: Гоголия Д. Деньги, закон спроса и закон Вальраса // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 1). Эффект дохода как самостоятельный фактор, воздействующий на экономическое поведение, особенно проявляется в международной торговле, когда снижение цены какого-то товара (или группы товаров), выраженной в так называемой твердой валюте, побуждает продавца (производителя) увеличивать предложение, сокращая тем самым собственный спрос на товар (или группу товаров), несмотря на снижение его цены. В общем случае (логически строго) подобные явления объясняются тем, что твердая валюта, обладая повышенной притягательной силой как средство сохранения и накопления плодов хозяйственной деятельности, воспринимается как «лучший товар». Казалось бы, проще объяснить поведение продавца (производителя), увеличивающего предложение товара, несмотря на снижение цены, его нежеланием снижать уровень потребления каких-то дру-

случае (если хозяйствующие субъекты начинают учитывать возможность изменения меновой стоимости денег) нарушается единство процессов ценообразования, так как естественные различия в степени ликвидности и издержках содержания становятся особым и самостоятельным фактором, стимулирующим спрос на одни товары в ущерб другим. Различие в стимулах и соответственно в планируемом спросе воздействует на поведение цен. В конце концов, искаженная структура цен деформирует структуру производства, сужая тем самым границы рентабельной занятости. Таким образом, проблему стандарта стоимости вряд ли можно решить обособлением денежных функций и выделением на этой основе вспомогательного (не денежного) стандарта, ибо это не просто проблема теоретического осмысления идеальной меры стоимости (ценности), над которой бились классики политической экономии. Проблема стандарта стоимости, воспринимаемого как нечто данное и неизменное, — это проблема создания условий, при которых обеспечивается способность рыночной экономики к саморегулированию и достижению устойчивого равновесия.

Вместе с тем на высших ступенях развития товарного производства (когда товары производятся посредством товаров) эти условия в своей совокупности находятся, по-видимому, за пределами институтов, для формирования которых достаточно созидających сил самого рынка. Тенденция предъявлять повышенные требования к способности рыночной экономики к саморегулированию и устойчивому равновесию концептуально связана с обособлением теории денег и теории относительных цен, сдвиги которых якобы определяют тот или иной уровень производства и занятости, независимо от количества денег¹¹. Ведь если объем производства товаров не чувствителен к денежным изменениям, рыночная экономика в ответ на денежные изменения должна реагировать повышением цен, как это утверждает количественная теория денег. Хотя эта теория имеет давнюю историю, ее строгое обоснование основано на неоклассических постулатах, согласно которым оптимальный объем производства товаров определяется на рынке рабочей силы. Спрос и предложение на этом рынке якобы корректируют реальную заработную плату, обеспечивая ее совпадение с предельным продуктом труда. При этом, правда, оговаривается, что данное положение, как и любое другое положение фундаментальной экономической теории, требует абстрагироваться от всех проявлений монополизма на данном рынке (профсоюзы, законодательно установленный минимум заработной платы и т.п.)¹². Но даже если допустить, что рабочая сила

гих товаров. Но тогда получается, что эти другие товары расцениваются как «лучшие», причем в такой степени, что их обмен на твердую валюту нежелателен.

¹¹ «В чистом виде неоклассическая теория является теорией относительных цен. Монетаристские теории, близкие ей по духу, могут быть к ней присоединены, но никому еще не удалось достичь подлинного синтеза» (*Эрроу К.* Неполное знание и экономический анализ // Истоки. Вып. 4. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 13).

¹² А также, как выяснилось сравнительно недавно, от таких проявлений неоднородности рабочей силы и личностных качеств наемных работников, которые побуждали бы работодателей завышать уровень заработной платы на предмет закрепления наиболее ценных работников. Несовершенства рынка рабочей силы, кредитного и других раскрыты в: *Боулс С., Гинтис Г.* Вальрасианская экономическая теория в ретроспективе // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 301—337; *Бланшар О.* Что мы знаем о макроэкономике, чего не знали Фишер и Виксель? // Там же. С. 338—380.

полностью однородна и никаких профсоюзов не существует, не совсем понятно, как рынок рабочей силы приходит к равновесию, если ключевым параметром на этом рынке выступает реальная заработная плата.

Поскольку любые товары, в том числе рабочая сила, оплачиваются деньгами, неоклассическая концепция оптимального объема производства осмысливается и моделируется в два этапа. Сначала задается (фиксируется) тот или иной уровень цен (P), чтобы корректировка денежной заработной платы на рынке рабочей силы означала одновременно корректировку и реальной заработной платы. Когда максимальный объем производства (Q) при заданных ограничениях найден, первоначально зафиксированный уровень цен отбрасывается и определяется равновесное значение (P), уже с учетом фактического количества денег и найденного объема производства.

Получается, что для определения объема производства нужен какой-то уровень цен, ибо объем производства определяется на рынке рабочей силы и зависит от реальной заработной платы. Но для определения уровня цен нужно знать объем производства, ибо уровень цен определяется на денежном рынке и зависит, как это видно из уравнения обмена ($MV=PQ$), от объема производства¹³. Казалось бы, при таком двустороннем характере зависимости невозможно по отдельности определить ни объем производства, ни уровень цен. Этому, однако, до сравнительно недавнего времени не придавалось должного значения. Считалось, что переход от неравновесного значения цен к равновесному с учетом фактического количества денег не влияет на состояние товарных рынков и, тем самым, на максимальный объем производства (Q), который был найден без учета фактического количества денег. Каким образом при этом масса денег воздействует на товарные цены, остается невыясненным и логически не соответствует закону Вальраса, связывающему воедино товарные рынки, включая рынок рабочей силы, с денежным рынком. Хотя этот изъян был замечен (открыт Д. Патинкиным), надлежащие выводы не сделаны. Между тем речь идет не просто о каких-то формальных неувязках. Общее рыночное равновесие и соответственно *стоимость общественного продукта регулируется через стоимость денежных запасов (сбережений)*¹⁴. Вместе с тем, поскольку количественная теория денег недопустимо упрощает макроэкономические взаимосвязи реальной экономики¹⁵, вопрос о том, как регулируется (рынком) стоимость денежных запасов, остается открытым. Этот вопрос имеет не только теоретическое, но, как это видно из вышеизложенного, огромное практическое значение.

¹³ Если вместо фактических величин поместить в уравнение обмена планируемые, то равновесный уровень цен (P) можно и должно интерпретировать как результат взаимодействия сил, представленных агрегированным спросом на товары (MV), с одной стороны, и их агрегированным предложением (Q) — с другой. Подробнее см.: Патинкин Д. Деньги, процент и цены. М.: Экономика, 2004. Гл. 8.

¹⁴ К сожалению, этот фундаментальный вывод не был сформулирован Патинкиным, который явно недооценил свое открытие, посчитав его, по-видимому, недостаточным для ревизии традиционного взгляда на деньги.

¹⁵ В свете открытия Патинкина, объем производства и уровень цен нельзя рассматривать в качестве независимых друг от друга переменных, что полностью девальвирует основной вывод количественной теории о пропорциональной зависимости между массой денег и уровнем цен (стоимостью денег).

Рассмотрим, какие возможности предоставляет в этой связи современная банковская система с частичным резервированием депозитов.

Деньги и банки

Известно, что внимание к проблеме стоимости (ценности) денег и к теории стоимости (ценности) вообще было привлечено так называемой революцией цен, когда на западноевропейские рынки хлынул поток сравнительно дешевого золота и серебра из Нового Света. Классики политической экономии сделали вывод, что стоимость металлических денег подчиняется тем же законам, что и стоимость обычных товаров. Сомнения возникли позднее, когда Дж. С. Милль обратил внимание на несоразмерность общего запаса добытого за многие века золота с ежегодной добычей, которая характеризуется теми или иными издержками. В условиях, когда за многие века накоплен огромный запас металлических денег (золота), уровень цен должен определяться спросом на деньги и их предложением, без всякой отсылки к издержкам производства¹⁶. Но отсюда следует, что, если сосредоточить некоторую (достаточно весомую) часть общего запаса золота в одних руках, нетрудно удовлетворять рыночный спрос на деньги таким образом, чтобы колебания спроса не оказывали никакого влияния на уровень цен (стоимость денег). Вместе с тем процесс централизации денежных резервов предполагает использование достаточно надежных и устойчивых по стоимости долговых обязательств, без чего большая часть автономных денежных запасов (сбережений) останется за пределами централизованной системы. Сказанное проливает свет на становление современной денежно-кредитной, банковской системы, которая с самого начала развивалась на основе взаимосвязи (конвертируемости) разных форм денег и государственных долговых обязательств, ценность которых обычно ограждалась от воздействия рыночной конъюнктуры, что делало их фактически формой денег¹⁷.

История экономической мысли и многие современные учения свидетельствуют о том, что вопрос о суверенной власти государства в области денег и кредита изрядно запутан. Бесспорно, современное государство воспринимается если не как вечный, то, во всяком случае, как весьма долговечный по человеческим меркам институт. Государство признает преемственность своих обязательств. Однако склонность усматривать в государстве «суверенного творца денег» (а не денежно-кредитной системы) проистекает из непонимания происхождения и назначения денег как средства сохранения и накопления плодов хозяйственной деятельности. Отсюда некоторая двусмысленность во всем, что связано с проблемой ликвидности декретных (не размениваемых на драгоценные металлы) денег, в частности, стремление увязать способность к обмену на концептуальном уровне с послушанием закону или

¹⁶ См.: Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. 2. М.: Прогресс, 1980. С. 228–236.

¹⁷ См. подробнее: Фергюсон Н. Восхождение денег. М.: Астрель, Corpus, 2010. Гл. 2; Чекко М. де. Золотой стандарт // Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 394–414 (Сер. «New Palgrave»).

с доверием, которое внушают государственные институты, а также с привычкой, которая основана на законе и/или доверии. Бесспорно, вся современная денежно-кредитная система (с частичным резервированием банковских депозитов) основывается на платежных привычках и требует к себе доверия. Но платежные привычки деформируются, а доверие быстро исчезает, если денежно-кредитная система не создает активов, достаточно привлекательных для накопления. Понятно главное требование к таким активам — устойчивость их стоимости.

С момента появления банковской системы с частичным резервированием депозитов стоимость денежных активов обычно регулируется центральным банком (ЦБ) посредством корректировок уровня процентного дохода по ним. К денежным активам относятся так называемые безрисковые активы — казначейские векселя или открываемые для этой цели депозиты, облигации ЦБ и т.п. Ориентиром для корректировок служит поведение цен, в том числе на фьючерсных рынках, на которых, как справедливо указывал Кейнс, прогнозируются и оцениваются параметры хозяйственных благ по универсальной формуле доходности ($q + L - c$). В этом пункте практика смыкается с теорией (развиваемой в настоящей работе), во всяком случае, когда задача стабилизации стоимости денег рассматривается в качестве приоритетной.

Разброс цен по срочным (фьючерсным) контрактам, которые заключаются, как известно, не только на денежном рынке, дает достаточные основания для исчисления норм доходности или норм процента по формуле ($q + L - c$), согласно которой если деньги ценятся из-за высокой ликвидности (L), то норма процента на деньги не может принимать отрицательное или нулевое значение: хотя сами по себе деньги не приносят дохода (q), издержки содержания (c) для денег также практически равняются нулю. Поэтому можно исчислять и сравнивать другие нормы процента на основе нормы процента на деньги¹⁸. При любом заданном уровне нормы процента на деньги средневзвешенная величина товарных ставок процента, то есть ставок процента на различные товары, выраженных в единицах этих товаров, составит либо положительную, либо отрицательную, либо нулевую величину. Нулевая средневзвешенная ставка процента означает, что в совокупности товары оцениваются рынком не выше и не ниже, чем деньги, что проливает свет на механизм установления устойчивых товарных цен и соответственно меновой стоимости денежной единицы в любой момент¹⁹.

¹⁸ См. подробнее: Кейнс Дж. М. Указ. соч. Гл. 17, § 1–2; Хикс Дж. Р. Указ. соч. Гл. 11, § 1.

¹⁹ При формировании уровня равновесной нормы процента на деньги важна степень вариабельности дохода (q) от товарных активов, который определяется разницей между фактической ценой в будущем и предполагаемой ценой, которая формируется на фьючерсных рынках. Если бы ценовые ожидания полностью оправдывались, что означало бы полное отсутствие риска возможных убытков, то норма процента на деньги, как и средневзвешенная ставка процента, могла быть сколь угодно близкой к нулю. Однако при этом мы попадаем в мир, в котором все товары равноликвидны и соответственно для денег как таковых не остается места. В реальной рыночной экономике положительная норма процента на деньги, обеспечивающая нулевую средневзвешенную ставку процента по товарным активам, играет, во всяком случае, должна играть, исключительно важную роль.

Существует мнение, что появление центральных банков было продиктовано интересами государственной политики, нацеленной на понижение ставки процента и снижение бремени государственного долга в условиях дефицитного финансирования государственных расходов. На самом деле вопрос, конечно, сложнее и тоньше. Иерархическая банковская система стала вполне закономерным результатом развития банковского бизнеса. Когда банкиры начали ссужать часть помещенных у них на сохранение денежных средств, они были уверены, что всегда будут в состоянии выполнить свои обязательства, то есть без задержки выкупить предъявленные к оплате требования, даже если они ссудят часть вкладов (депозитов) под проценты. В частности, они полагали, что при необходимости всегда можно продать часть активов или обеспечений, полученных от заемщиков. Опыт, однако, вскоре убедил их в том, что единственный достаточно быстрый способ пополнить резервы — это займы у других, более крупных банков, доверие которых нужно было завоевывать, держа какую-то часть денежных резервов на их счетах. Зарождающиеся банковские системы конца XVIII в. (в Англии и Шотландии) в этом отношении мало отличаются от современных²⁰.

Основная характеристика банковской деятельности заключается в том, что этот институт гарантирует беспрепятственный доступ к деньгам тем, кто держит их в этих организациях, даже если большая часть этих денег инвестирована в активы, которые нельзя оперативно перевести в наличные. Ирония в том, что коммерческий банк, несмотря на свою «финансовую хрупкость», доминирует среди всех остальных финансовых институтов, призванных снижать беспокойство относительно будущего. Никакое развитие производства и финансовых рынков не способно отменить эту роль коммерческого банка. Как заметил Хикс, экономика, использующая в больших масштабах капитальные блага длительного пользования, не могла бы возникнуть, если бы не нашла в более или менее готовом виде то, что мы называем банковским (денежным) кредитом²¹.

Об этом свидетельствует, сам того не ведая, и Смит, описывая хитроумные «вексельные уловки» предпринимателей (которых он называет «прожекторами»), пролонгирующих краткосрочные банковские ссуды для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов²². Неодобрительно высказываясь об уловках «прожекторов», Смит, в частности, исходил из того, что, в отличие от оборотного капитала, который непрерывно возвращается к владельцу для повторного вложения, основной капитал характеризуется невозвратностью, долгосрочной закрепленностью в одной форме. Но отсюда можно вывести как то, что банки должны ограничиться финансированием оборотного капитала (хотя, по логике рассуждений Смита, в этом нет особой нужды), так и то, что люди в этом полном неопределенности мире будут «омертвлять» немалый основной капитал только при определенных гарантиях

²⁰ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. II, гл. 2.

²¹ См.: Хикс Дж. Теория экономической истории. М.: Вопросы экономики, 2003. Гл. 9.

²² Смит А. Указ. соч. Кн. II, гл. 2.

свободного доступа к ликвидному капиталу, на что указывал Хикс. Такие гарантии ведут к расширению масштабов краткосрочного финансирования долгосрочных инвестиционных проектов.

Любопытно, что в современной посткейнсианской литературе²³ такой метод финансирования характеризуется как спекулятивный, причем его распространение увязано с повышением деловой активности. При этом колебания экономической активности (совокупного выпуска или реального национального дохода) объясняются изменениями в выборе активов длительного пользования — элементов основного капитала и денег. Увеличение спроса на одни активы, означающее сокращение спроса на другие, приводит к подъему и буму или спаду и депрессии. Вместе с тем финансовые кризисы увязываются не только с психологическими факторами (ожиданиями будущих доходов от тех или иных активов и степенью уверенности в этих ожиданиях), но и с тем, как предпринимательский сектор финансирует свои инвестиции. Согласно гипотезе финансовой хрупкости, выдвинутой Х. Мински, спекулятивное финансирование при повышении ставки процента по кредитам превращается в так называемое «Понци-финансирование», когда текущие денежные поступления не могут обеспечить даже выплату процентов. Таким образом, признается, что «причина периодических экономических кризисов состоит не только в том, что уменьшается степень уверенности хозяйствующих субъектов в завтрашнем дне (спрос на производственные ликвидные активы растет, а на производственные неликвидные активы падает). Они также обусловлены *систематически возникающей неспособностью предпринимательского сектора к погашению своих долгов перед финансовым сектором*»²⁴.

Несколько иное объяснение финансовой хрупкости предлагает П. Кругман, который на обширном историческом материале показывает, что в периоды экономического подъема значительная часть финансовой системы, сравнительно меньше контролируемая денежными властями, де-факто начинает функционировать как банковская, то есть привлекает деньги на условиях оперативного доступа кредиторов к своим деньгам. При этом «теневая банковская система» может обеспечивать для своих вкладчиков более высокую доходность, поскольку свободна от требований, которые предъявляются к традиционным банкам: иметь ликвидные резервы, поддерживать достаточный объем собственного капитала, вносить платежи в систему страхования депозитов и т. п.²⁵

О теневой банковской системе пишут также Дж. Акерлоф и Р. Шиллер, которые, однако, указывают на тесную связь теневой системы с традиционной. Инвестиционные фонды (банки), хедж-фонды и т. д. большей частью финансируют свои инвестиционные проекты за счет краткосрочных займов, поступающих от коммерческих (традиционных) банков. Во всяком случае, такое финансирование было весьма распространенным явлением в преддверии финансового кризиса 2008—2009 гг.²⁶

На наш взгляд, изложенное достаточно убедительно свидетельствует о том, что сами по себе прямые административные методы регулирования и контроля за поведением банков и других финансовых учреждений недостаточно эффективны. Возникновение института банковского кредитования равнозначно по последствиям формиро-

²³ Имеется в виду так называемое «монетарное посткейнсианство», которое сложилось на рубеже 1960—1970-х годов усилиями в основном американских экономистов — П. Дэвидсон, Х. Ф. Мински, С. Вайнтрауб и др. (*Розмаинский И.* Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. № 5).

²⁴ *Розмаинский И.* Указ. соч. С. 24.

²⁵ См.: *Кругман П.* Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо, 2009. Гл. 8.

²⁶ *Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. Гл. 7.

ванию автономных денежных запасов, что выступает неременным условием формирования устойчивых (равновесных) цен на ключевых для экономического развития рынках. Вместе с тем поведение банков, как и промышленных фирм, мотивируется прибылью, которую они могут нарастить только за счет сокращения резервирования банковских депозитов. В масштабах банковской системы в целом частичное резервирование депозитов означает, что существует некий коэффициент мультипликации кредитов и соответственно депозитов до востребования, открываемых для заемщиков. Поэтому фактический уровень кредитования зависит не только от исходного уровня банковских резервов, но и от спроса на кредиты со стороны небанковского сектора. Спрос на кредиты определяется, с одной стороны, ставкой банковского процента, а, с другой (и главным образом) — ожидаемой прибылью. Поскольку банки, как и промышленные фирмы, стремятся к прибыли, они конкурируют за удовлетворение этого спроса, расширяя возможности в области предоставления кредитов, применяя разного рода финансовые инновации, которые призваны расширять ресурсную базу кредитования. На этой почве и возникают стимулы к расширению «теневой банковской системы».

Тенденции, которые сложились в финансовой сфере в экономически развитых странах после отмены Бреттонвудских соглашений, наглядно свидетельствуют о том, что предложение денег в современном рыночном хозяйстве формируется в большей степени, чем считалось ранее, *эндогенно*, то есть создается усилиями субъектов частного сектора в лице промышленных корпораций и кредитных организаций. Вместе с тем финансовый кризис 2008—2009 гг. столь же наглядно показал, что некоторые финансовые инновации, например, секьюритизация²⁷, размывают одну из важнейших основ банковского дела — отбирать достаточно надежных заемщиков, смягчая негативные последствия асимметрии информации. Финансовый кризис 2008—2009 гг. оказался всеобъемлющим, охватил всю экономику, поскольку было подорвано доверие к кредиту. Дефицит кредита возник и принял угрожающие формы в изменившейся системе финансирования, созданной финансовыми инновациями. Особенно опасной финансовой инновацией, предопределяющей негативные последствия от других, стала практика государственного страхования банковских депозитов, при условии, что процентные ставки по ним устанавливаются не государством, не центральным банком, а коммерческими банками по своему усмотрению²⁸. Особенно благодатная почва для

²⁷ Секьюритизация означает эмиссию банками ценных бумаг под выданные ссуды, позволяя банкам перекладывать риски на держателей этих ценных бумаг и выдавать за счет выручки от их продажи новые ссуды.

²⁸ Стоит напомнить, что в мировой практике государственная система безопасности банковских вкладов впервые была принята в США в 1934 г. посредством учреждения Федеральной корпорации страхования вкладов (ФКСВ). До этого банкротства банков представляли серьезную проблему, о чем свидетельствовали банковские паники, ставшие частью истории США (и других капиталистических стран) в XIX и начале XX в. После основания ФКСВ среднегодовое количество банковских банкротств резко снизилось, а главное — даже крупные банкротства оставались локализованными, поскольку общая сумма денег на банковских депозитах не сокращалась резко вследствие массового изъятия вкладов. Вместе с тем в начале 1980-х годов

финансовых пузырей создается, когда повышение цены какого-то сравнительно высоколиквидного актива или целой группы активов становится непрерывным процессом, ибо первоначальное повышение цены порождает, с одной стороны, надежды на ее дальнейшее повышение, а, с другой — привлекает все большие денежные средства через заинтересованные банки, имеющие возможность посредством относительно высокого процента по вкладам привлекать дополнительные денежные средства для спекулятивных операций.

Финансовые пузыри иногда объясняют тем, что рынки высоколиквидных активов в большей степени противятся снижению относительных цен при возрастании выпуска. Если это было бы так, то периодическое формирование финансовых пузырей на высоколиквидных рынках можно было бы отнести к разряду неизбежных издержек экономического роста. Но почему, собственно, цены на высоколиквидных рынках ведут себя не так, как на других? Вопрос этот следует непосредственно связать с деньгами как наиболее ликвидным активом, назначение которого, как мы видели, состоит в том, чтобы устранять какое бы то ни было влияние различий в степени ликвидности на процессы ценообразования.

В современных учебниках справедливо отмечается, что кейнсианский анализ предпочтения ликвидности имеет существенный недостаток: среди аргументов функции спроса на деньги нет места для инфляционных ожиданий. Но влияние инфляционных ожиданий носит сложный характер. Сокращение спроса на деньги не означает, что тем самым спрос на товарные (неденежные) активы повысится более или менее пропорционально. Тот факт, что деньги — наиболее ликвидная форма богатства, не отменяет существенных различий в степени ликвидности. Как только притягательная сила денег ослабевает (вследствие тенденции к падению стоимости денежных сбережений), фактор ликвидности нарушает единство (взаимосвязь) процессов ценообразования на различных рынках, что проявляется в усилении тенденции к неравномерному распределению доходов в зависимости от того, кому достались в ходе предшествующего развития наиболее ликвидные ресурсы. Подрыв стимулов к сбережению денег инициирует инвестиции в другие активы, но только не в основной физический и человеческий капитал, то есть формы капитала со сравнительно низкой ликвидностью и продолжительным сроком окупаемости. Тем самым ограничивается занятость и возможности технического переоснащения производства. Для снятия ограничений необходимо радикально оздоровить высоколиквидные товарные и финансовые рынки, придав им большую устойчивость.

в США были приняты новые законы о повышении суммы федерального страхования вкладов с 40 тыс. долл. для каждого вклада до 100 тыс. долл., а также об отмене регулирования предельных значений депозитных ставок, что по закону 1934 г. вменялось в обязанность ФРС. Последствия такой отмены не замедлили выразиться в острейшем кризисе ссудо-сберегательных ассоциаций, «оздоровление» которых стоило казне 140 млрд долл. Хотя не было ни малейших сомнений, что масштабы кризиса напрямую связаны с либерализацией и отказом от контроля за банковскими депозитами, надлежащие практические выводы так и не были сделаны. См. подробнее: *Мишкин Ф.* Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М: Аспект Пресс, 1999. Гл. 11; *Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Указ. соч. Гл. 3.

Эту задачу можно решить, если ЦБ станет не только кредитором, но и заемщиком последней инстанции, будет наделен полномочиями устанавливать и пересматривать ставку процента по банковским депозитам (вкладам), что позволит жестко контролировать уровень цен на всех рынках. Особенно это актуально для нашей страны, денежные власти которой пытаются бороться с инфляцией «надежными» методами ограничения денежного предложения, что не соответствует ситуации, сложившейся как на мировых рынках (мобильность капиталов), так и внутри страны (необходимость поддерживать валютный курс).

Взаимосвязанные вопросы денежно-кредитной и валютной политики можно решить, причем с выигрышем для производства и занятости, если в области аккумуляирования денежных средств на банковских депозитах коммерческие банки будут выступать как простые филиалы ЦБ. Это нисколько не подорвет ресурсную базу коммерческих банков, поскольку ЦБ может устанавливать лимит их кредитования (по льготной ставке процента) в зависимости от размеров денежных средств, собранных банком посредством открытия по поручению ЦБ депозита, гарантирующего безусловную защиту от инфляции²⁹. Пересматривая ставку процента по данному депозиту (назовем его стабилизационным счетом ЦБ — ССЦБ) и кредитам отдельно, ЦБ за очень короткий срок способен погасить инфляционные ожидания, тем самым улучшив перспективы развития отраслей и производств, независимо от их принадлежности к высоколиквидным или экспортным рынкам. Для двойного решения по ставкам процента нет никаких препятствий. Нужно только исключить возможность появления денег, выданных в кредит одному банку, на ССЦБ в других банках. Сделать это можно, зафиксировав разницу в сроках предоставления кредитов и выплаты процентов по этому счету. Коммерческий банк ничего не выиграет, а, напротив, потеряет, если, взяв сравнительно дешевый кредит у ЦБ, разместит его на ССЦБ в других банках, ведь ему нужно будет вернуть одолженную сумму в строго оговоренные сроки. Но если держатель ССЦБ сможет претендовать на процентные выплаты только по истечении большего срока (хотя бы на один день), спекуляция на дешевых кредитах принесет убытки.

Изложенных мер вполне достаточно, чтобы жестко контролировать и регулировать приток в страну краткосрочных спекулятивных капиталов из-за рубежа. Во-первых, можно проводить более жесткую валютную политику с целью не допустить укрепление рубля к иностранным валютам. (Укрепление рубля в сочетании с высокими номинальными ставками процента станет гарантированным источником обогащения спекулянтов-инвесторов, без капиталов которых наша страна вполне может обойтись.) Во-вторых, даже за тот сравнительно непродолжительный период, когда номинальная ставка по ССЦБ будет сравнительно высокой (на два, три, четыре процентных пункта выше темпов внутренней инфляции), привлекательность этих депозитов для спекулянтов будет относительно небольшой. Ведь спекулянты предпо-

²⁹ Все другие (более жесткие) условия дополнительного кредитования могут оставаться в силе.

читают стандартизированные и в этом отношении высоколиквидные финансовые инструменты, в разряд которых не попадают ССЦБ как персональные банковские вклады (депозиты), не подлежащие передаче в другие руки. Кроме того, в договоре об открытии ССЦБ можно предусмотреть статьи, которые давали бы право налоговым органам посредством упрощенной судебной процедуры замораживать вклады недобросовестных налогоплательщиков, что автоматически отсекает нерезидентов и их мобильные капиталы от данного финансового рынка, как бы он ни был привлекателен с точки зрения процента.

С введением ССЦБ на смену конкуренции и инновациям в управлении банковскими пассивами придут стандартизированные процедуры, что в данном случае отнюдь не будет признаком регресса. Во-первых, банковскому сообществу придется считаться с тем, что специфические банковские риски, связанные с отбором достаточно надежных индивидуальных заемщиков, не передаются другим финансовым институтам без ущерба для качества управления этими рисками. Во-вторых, законопослушные юридические и физические лица, наконец, получают то, что им в действительности нужно: безусловную сохранность стоимости денежных сбережений при прозрачных и привычных процедурах управления неизменным по своим параметрам и условиям персональным банковским счетом³⁰. Эта сохранность обеспечит условия для более плодотворной конкуренции в сфере банковского кредитования именно благодаря тому, что ценовая конкуренция за привлечение свободных денежных средств на банковские счета будет устранена.

³⁰ Когда государство страхует банковские вклады, не контролируя при этом процентные ставки, оно фактически предоставляет вкладчикам необеспеченный дериватив в форме опциона, то есть обещание уплатить при наступлении некоторого события (дефолта). На наш взгляд, и мы далеко не одиноки в этом убеждении, такого рода обещания подрывают устойчивость критически важной для рыночной экономики денежно-кредитной системы (см.: *Ольсевич Ю. Я. Методологические основы современных теорий финансовых рынков*. М.: Институт экономики РАН, 2009. Гл. 2, § 4). Но почему бы не использовать опционы как инструмент частного финансирования научных разработок и инноваций при не обременительных для государства гарантиях?

В. КЛИНОВ,
доктор экономических наук,
профессор МГИМО (У)

КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

*(О книге Э. Райнерта «Как богатые страны
стали богатыми, и почему бедные страны
остаются бедными»*)*

Автор монографии экономист Эрик Стеенфельд Райнерт (1949) родился в Осло, получил высшее образование в Швейцарии (Университет Санкт-Галлена) и США (Гарвардская школа бизнеса и Корнельский университет). В 1980 г. ему было отказано в защите докторской диссертации в Корнельском университете. В чисто американской манере Райнерту поведали две новости — хорошую и плохую. Первая гласила, что он внес важный и оригинальный вклад в экономическую науку; вторая означала, что ему не получить место преподавателя экономики в университете, ибо его идеи несовместимы с концепциями, принятыми в академических кругах. Было также высказано мнение, что степень магистра делового администрирования, полученная в Гарварде, позволит ему хорошо зарабатывать.

Затем в течение одиннадцати лет Райнерт занимался бизнесом, прежде чем вернуться к академической карьере. В качестве ученого и специалиста в области экономической политики он работал консультантом ООН и правительств многих стран. Райнерт основал международный фонд «Другой канон» — альтернативное направление современной экономической мысли, что было темой его лекции в Общественной палате РФ в январе 2010 г. Он старший научный сотрудник Норвежского института стратегических исследований и профессор Таллинского технического университета.

Классической экономической теории автор противопоставляет уроки истории экономической политики и экономики. Он также опирается на позиции экономистов эпохи Возрождения и Просвещения, немецкой исторической школы и современных исследователей закономерностей НТП. Классическому канону противопоставлен другой канон.

Суть исторических уроков состоит в том, что экономическая политика, отвечающая национальным интересам, направлена на создание благоприятных условий для развития обрабатывающей промышленности. Именно с ее потребностями связаны в основном достижения НТП, сама она служит основой модернизации всей экономики и повышения благосостояния

* Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. — 384 с.

и интеллектуального развития наций. «Только обрабатывающая промышленность, — пишет автор, — позволяет стране модернизировать свое сельское хозяйство» (с. 98). Д. Юм (1711—1776) писал об окружном пути, через развитие обрабатывающей промышленности, как лучшем способе повысить эффективность сельского хозяйства (с. 27). Это можно сказать и о добыче полезных ископаемых.

Критика Райнертом классической политэкономии и современного свода правил в области экономической теории и политики, воплощенного в Вашингтонском консенсусе¹, состоит в том, что, начиная с А. Смита, экономическая теория сосредоточилась на закономерностях обмена, оставив в стороне проблемы производства. Классический канон трактует «капитализм как систему торговли, а не как систему производства, и концентрируется на том, как рынок координирует уже произведенные продукты, на обмене, а не на производстве» (с. 155).

Эпиграфом к рассматриваемой монографии могут служить слова автора: «Эта книга о капитализме как о системе производства и о правильной и неправильной экономической политике» (с. 44). Можно также добавить оценку монографии, данную К. С. Джомо — помощником Генерального секретаря ООН по вопросам экономического развития: «Э. Райнерт расширяет наше понимание неравномерного развития, делясь глубокими знаниями в области истории экономической политики» (с. 12).

Особо критикуется в монографии теория сравнительных преимуществ в международной торговле Д. Рикардо. В соответствии с ней все виды экономической деятельности равнозначны, и каждая страна должна специализироваться на том ее виде, в котором она наиболее эффективна. Таким образом, можно специализироваться на тупиковых, с точки зрения технического прогресса, сырьевых отраслях, эффективность которых основана на дешевой рабочей силе. В подобном случае нация обречена на нищенское существование.

Успехи в повышении эффективности производства сырья при отсутствии собственной обрабатывающей промышленности, по мнению автора, скорее могут снизить экспортные цены, чем повысить доходы производителей. Эта идея принадлежит ученику Й. Шумпетера (1883—1950) Х. Зингеру (1910—2006), соавтору гипотезы Зингера—Пребиша (с. 291). Согласно ей, в международной торговле доминирует тенденция к изменению соотношения цен на продукцию сырьевых отраслей и обрабатывающей промышленности в пользу готовой продукции. После 1969 г. Зингер работал в Университете Сассекса, где в то же время вел научную и преподавательскую деятельность исследователь закономерностей и политики в области НТП К. Фримен (1921—2010).

Концепцию Рикардо можно использовать в качестве основы экономической политики в странах с примерно одинаковым уровнем развития обрабатывающей промышленности. По определению ЮНКТАД, симметричная торговля выгодна обеим сторонам, а несимметричная не выгодна бедным странам (с. 119). Согласно трактовке ОЭСР, цель экономической политики развитых стран заключается в повышении уровня реальной зарплаты при сохранении конкурентоспособности на мировых рынках. «В большинстве стран третьего мира, — пишет Райнерт, — все наоборот. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными на международном рынке, поставщики сырья вынуждены снижать уровень зарплат» (с. 145). Можно добавить, что

¹ Вашингтонский консенсус как свод правил экономической политики сформулирован английским экономистом Дж. Уильямсоном в 1989 г. Послужил основой для рекомендаций клиентам Всемирного банка и МВФ.

для повышения конкурентоспособности национальной экономики неблагополучные страны прибегают к девальвации своей валюты, в результате снижаются реальные доходы населения.

«Теория другого канона считает, что свободная торговля выгодна обеим сторонам только в случае, если они находятся на одной стадии развития» (с. 97). При нынешней системе мирового хозяйства «капитализм позволяет странам специализироваться на бедности и богатстве» (с. 151).

Главный аргумент, который использует автор при обосновании другого канона и в критике классической политэкономии, — исторический опыт. На основе теории, построенной на абстрактных математических моделях, нельзя формировать успешную политику. По мнению Райнерта, «экономика не только не является точной наукой, но и никогда не сможет ею стать» (с. 26). Возможности математического моделирования в экономике весьма ограничены, поскольку приходится иметь дело с развивающейся системой, пропорции в которой меняются с разной скоростью и в различных направлениях под влиянием НТП.

Виднейший представитель рыночного фундаментализма, лауреат Нобелевской премии в области экономики М. Фридмен (1912–2006), как утверждает в монографии, «страдал от отсутствия сомнений; для Фридмена рынок был ответом почти на все вопросы» (с. 305). «Веру в рынок, — пишет автор, — зачастую трудно отличить от веры в провидение или в доброту божественной силы» (с. 22). Фридмен «установил негативные отношения между наукой и реальностью, создав профессию, в которой нереалистичные предпосылки (модели) только добавляли их автору научного престижа» (там же). Дословно, он написал в 1953 г.: «Чем важнее теория, тем менее реалистичны ее предпосылки» (там же). Безупречность математической архитектуры модели — вот что служит критерием научного достижения среди представителей основного течения современной экономической мысли (с. 245). По выражению норвежского экономиста В. Нормана (1946), эти ученые гордятся теориями, «не потревоженными фактами реальной жизни» (с. 317).

«Как частные граждане, экономисты понимают, что выбор вида деятельности во многом определит жизнь их детей», — пишет автор. На международном уровне, однако, эти же экономисты придерживаются иного мнения. Их инструментарий достиг такой степени абстракции, что не фиксирует качественные различия между видами экономической деятельности. Экономисты дают советы подрастающему поколению в Африке, исходя из иных соображений, чем когда они наставляют собственных чад.

По этому поводу известный американский экономист и социолог Т. Веблен (1857–1929) говорил, что инстинкты экономистов отравлены полученным образованием (с. 56). Он имел в виду образование, не применимое в реальной жизни (с. 153). В 1991 г. комиссия Американской экономической ассоциации в докладе о состоянии экономического образования в университетах США отмечала, что «учебные программы по экономической науке воспитывают поколение ученых идиотов (*idiots savants*), подкованных в методологическом плане, но не искушенных в отношении реальных экономических проблем» (там же). «Стандартная экономическая наука доказывает, что воображаемая нация чистильщиков обуви и посудомоек может сравняться по благосостоянию с нацией, состоящей из юристов и биржевых брокеров» (с. 55).

Иначе построена подготовка в бизнес-школах, где применяется метод ситуационных исследований, разработанный немецкой исторической школой. Эд. Гей (1867–1946), основатель Гарвардской школы бизнеса, 12 лет проучился в немецкоязычных университетах и был последователем Г. Шмоллера

(1838—1917) и его исторического подхода (с. 35). Методологию Гарвардской школы бизнеса Райнерт включает в понятие другого канона (с. 60).

Автор является сторонником экономических обобщений, которые вытекают не из абстрактных моделей равновесия и совершенной конкуренции, а из исторического опыта. «Стандартная экономическая наука зачастую приучает людей смотреть на мир сквозь призму методологических и математических линз, при этом упуская факторы реальной жизни. Исторический же подход, напротив, собирает любые фактические доказательства, если они имеют отношение к делу» (с. 35).

Господствующее течение современной экономической мысли сознательно скрывает, что «богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда и веками их правительства и правящая элита основывали, субсидировали и защищали динамичные отрасли промышленности и услуг... где был сконцентрирован НТП. Таким образом, они создавали (технологическую) ренту (сверхприбыль), которая распространялась на капиталистов в форме более высоких прибылей, на рабочих — в виде высоких зарплат и на правительство — в больших налоговых поступлениях» (с. 30).

«Богатые страны богатели при помощи методов, которые сегодня практически полностью запрещены условиями Вашингтонского консенсуса» (с. 43). Как в былые времена от колоний, так и ныне от наименее развитых стран богатые страны требуют проводить политику свободной торговли, что обрекает периферию мирового хозяйства на специализацию «в соответствии со своим сравнительным преимуществом — на бедности» (с. 30).

О том, насколько трудно выработать единую политику, поскольку она по-разному влияет на отдельные отрасли экономики, писал в 1613 г. итальянский меркантилист А. Серра, современник и соотечественник философа-утописта Т. Кампанеллы (1568—1639), с которым они в одно время находились в неаполитанской тюрьме. Серра сравнивал воздействие политики с солнцем, которое закаляет глину и растопляет воск (с. 315). Поэтому не случайно были выработаны правила подавления политического влияния групп, заинтересованных в производстве сырьевых товаров. Во Флоренции крупных землевладельцев веками не допускали к политической власти (с. 107). Это правило применялось в разных странах — от Англии в 1480-е годы до Ю. Кореи в 1960-е (с. 113).

В условиях современной России было бы полезно ограничить влияние, которым пользуются «силовики, сырьевики и остальные земляки». Как отмечается в монографии, чем больше в стране природного богатства (например, нефти), тем больше достается тому, кто контролирует столицу (с. 321). Далее автор говорит об африканских странах: «Производство, специализирующееся на сырьевых товарах, способствует созданию феодального политического строя. Государство продолжает изымать экономический излишек, как это делалось при колониализме, и почти ничего не дает взамен» (с. 322).

По оценке американских исследователей, в 1970-е годы доходы от роста цен на нефть страны Персидского залива использовали не на развитие обрабатывающей промышленности, а на импорт готовой продукции, инвестиции за границей и вооружение. В 2002—2010 гг. доходы от экспорта нефти в размере 650 млрд долл. страны региона в основном вложили в недвижимость. Ни нефть, ни недвижимость не обеспечили создание предпринимательской и инновационной быстроразвивающейся экономики².

² Сенор Д., Сингер С. Нация умных людей. М.: Карьера Пресс, 2011. С. 252—253.

Английский экономист, автор монографии по теории экономической политики Л. Роббинс (1898—1984) фактически утверждал в 1952 г., что политики, приемлемой для всех, не бывает: «Мы неправы, если полагаем, что классические английские экономисты стали бы рекомендовать какую-то политическую меру, выгодную для мира в целом, если бы считали, что эта мера может оказаться вредной для их собственной страны» (с. 317).

Европейцы рано поняли, что города богаче деревень благодаря концентрации в них людей, представляющих разные ремесла и профессии, и прогресс цивилизации связан с увеличением числа профессий. Серра утверждал, что чем больше в городе разных профессий, тем он богаче (с. 315). Эффект взаимодействия разных ремесел и профессий флорентийский ученый и государственный деятель Б. Латини (около 1220—1294) назвал общим благом (с. 103). В современной теории географическая концентрация взаимосвязанных структур — деловых предприятий, университетов и правительственных учреждений — получила наименование экономических кластеров. Автором термина считается профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер (1947)³.

На осознании значимости обрабатывающей промышленности основана мудрая экономическая политика. В качестве одного из ее ранних примеров автор приводит правление Эдуарда III (1312—1377) в Англии, где налоги на экспорт сырья и импорт готовой продукции способствовали увеличению производственных мощностей в стране (с. 49).

Еще более усовершенствованный инструментарий политики, направленной на развитие обрабатывающей промышленности, применил король Англии Генрих VII, взошедший на трон в 1485 г. Король вырос в Бургундии, которая процветала благодаря производству шерстяных тканей. Там хорошо жили не только производители тканей, но и пекари и другие ремесленники. Король решил превратить Англию из экспортера шерсти в производителя тканей. В дополнение к налогам на экспорт шерсти были освобождены от уплаты налогов начинающие производители тканей и введено монопольное право на торговлю ими на определенных территориях (с. 109—110). Освобождение от налогов целевых видов деятельности включено в свод правил современной экономической политики, сформулированных Райнертом (с. 113).

В Германии переход к развитию обрабатывающей промышленности, аналогичный английскому 1485 г., произошел, по мнению автора, в середине XVI в., после окончания Тридцатилетней войны и заключения Вестфальского мира. Это было время начала развития немецкой экономической мысли, у истоков которой стоял Ф. Л. фон Зекендорф (1626—1692). Он выдвинул тезис о необходимости интеллектуального развития нации. Европейские правители, по его мнению, унаследовали не только право властвовать над людьми, но и обязанность развивать их (с. 127).

В США политику содействия развитию обрабатывающей промышленности стали проводить, по оценке автора, начиная с 1820 г. (с. 247, 283), хотя ее основы были разработаны гораздо раньше. Первый министр финансов США А. Гамильтон (1755—1804) в 1791 г. подал правительству Отчет об обрабатывающей промышленности Соединенных Штатов. В нем он предложил инструментарий экономической политики, подобный тому, что использовал Генрих VII (с. 112). Гамильтон прочитал «Исследование о природе и причинах богатства народов» Смита — книгу, которая вышла в год провозглашения независимости американских штатов. В ней утверждалось, что Штаты делают большую ошибку, если попытаются защитить свою обрабатывающую

³ Сенор Д., Сингер С. Указ. соч. С. 239.

промышленность. Но не тезис о свободе торговли повлиял на политический выбор американского министра, а проверенное практикой утверждение, содержащееся в той же книге, что лишь страна, обладающая собственной обрабатывающей промышленностью, может выиграть войну (с. 55).

Не только средневековая, но и современная практика подтверждает, что в стране, процветающей благодаря развитию обрабатывающей промышленности, выигрывают все. В развитых странах парикмахер или водитель автобуса, выполняющие такую же работу, что и люди аналогичных профессий в развивающихся странах, получают в несколько раз более высокую зарплату. По подсчетам Всемирного банка, зарплата водителя автобуса во Франкфурте в реальном выражении в 16 раз больше, чем не менее квалифицированного водителя в Нигерии (с. 33).

Практика не только опережала теорию, но и отличалась непоследовательностью, пока практические меры не были канонизированы теоретиками. Об этом свидетельствует критика английской политики XVI в. со стороны экономиста Дж. Хейлса в 1581 г.: «Какой же недалекий нужно иметь ум... чтобы позволять нашему собственному сырью быть отправленным на обработку чужакам, а потом выкупать получившееся назад у этих чужаков» (с. 104). Уже в следующем веке экономист Дж. Кэри (1649—1720) предлагал ввести смертную казнь за экспорт из Англии сырьевых товаров (с. 130).

Европейские философы и экономисты XVIII в., предшественники Смита, были убеждены, что экономическая политика должна обеспечить развитие обрабатывающей промышленности. В частности, немецкие ученые К. Вольф (1679—1754) и И. Х. Готлоб (1717—1771) полагали, что расцвет обрабатывающей промышленности решает все основные экономические проблемы: создает необходимые рабочие места, прибыль, большие зарплаты, базу для налогообложения и лучшее денежное обращение (с. 49).

Итальянский экономист Ф. Галиани (1728—1787), которого Ф. Ницше (1844—1900) называл самым умным человеком XVIII в., утверждал, что «от обрабатывающей промышленности можно ждать исцеления двух главных болезней человечества: суеверности и рабства» (там же). Иными словами, процесс цивилизации базируется на развитии обрабатывающей промышленности и демократии. Французский историк А. де Токвиль (1805—1859) выразил этот постулат следующим образом: «Я не знаю, можно ли назвать народ, от тирийцев до флорентийцев и англичан, который занимался бы обрабатывающей промышленностью и торговлей и не был бы свободен. Значит, существует близкая связь и необходимая зависимость между двумя этими явлениями — свободой и обрабатывающей промышленностью» (с. 117).

Классическое обоснование того, что «культурное и экономическое развитие представляют собой процессы, обуславливающие и усиливающие друг друга»⁴ и что в развитии науки, образования и обрабатывающей промышленности должна состоять цель экономической политики, можно найти в трудах великого немецкого экономиста XIX в. Ф. Листа (1789—1846). Рецепт «правильной глобализации» по Листу состоял в том, что свободная торговля будет выгодна всем без исключения, когда все страны мира станут индустриальными (с. 120). Любопытное свидетельство несоответствия взглядов Листа классическому канону экономической науки и предания его имени забвению представителями основного направления современной экономической мысли приводит в своей монографии автор: библиотека Гарвардского универ-

⁴ Цит. по: Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805—1905. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 77.

ситета в 1984 г. решила избавиться от книг, которые за 50 лет никто не спрашивал. Среди списанных изданий оказались почти все труды Листа (с. 42).

Американский афоризм 1820-х годов: «Следуй не совету *англичан*, но их примеру» сегодня переформулирован: «Следуй не совету *американцев*, но их примеру» (с. 53). Руководствуясь примером, а не советами англичан, США защищали свою обрабатывающую промышленность 150 лет (с. 55). Генриха VII и Смита разделяли 300 лет интенсивной тарифной защиты английской мастерской (с. 163). Все страны, которые сегодня богаты, обязательно переживали период защиты национальной обрабатывающей промышленности. Функция этого периода обозначена немецким термином «покровительственная таможенная пошлина» (*Erziehungszoll*), а в английском языке это называлось «защитой младенческих отраслей» (*infant industry protection*) (с. 54). Эта политика коренным образом отличается от того, что Всемирный банк и МВФ советуют развивающимся странам под флагом свободы торговли, опираясь на постулаты основного направления современной экономической мысли.

Развитие обрабатывающей промышленности немислимо без постоянного научного поиска и внедрения достижений НТП. Благодаря этому общее процветание обрабатывающей промышленности и связанных с ней отраслей сферы услуг поддерживается за счет появления новых быстрорастущих видов производственной деятельности. И ныне развитые страны используют свой опыт, накопленный за несколько столетий, для поддержки новых отраслей обрабатывающей промышленности. В США в 1980—2005 гг. бóльшую часть прироста занятости населения обеспечили компании, которым было не более пяти лет. Без них прирост занятости был бы отрицательным⁵.

Весьма поучителен приводимый в книге пример плохой политики Испании в XVI в., приведшей к деиндустриализации и деградации экономики страны. Автор делает акцент на том, что в то время Испания защищала от зарубежной конкуренции не обрабатывающую промышленность, а сельскохозяйственное производство масла и вина. Представляется, однако, что деиндустриализация экономики Испании была связана, прежде всего, с притоком в страну дешевого золота и серебра из испанских колоний в Новом Свете. «Огромное богатство, которое текло в Испанию, в ней не задерживалось, а вытекало дальше и оседало в двух местах — в Венеции и Голландии» (с. 116). Приток дешевого золота и серебра сделал более выгодным покупку готовых продуктов в центрах обрабатывающей промышленности того времени, чем развитие собственного производства. Процесс деиндустриализации проходил в точном соответствии с концепцией Рикардо о сравнительных преимуществах в международной торговле.

Идея, что именно обрабатывающая промышленность, а не золотые и серебряные рудники, представляет подлинное богатство, была впервые высказана итальянским мыслителем Дж. Ботеро (1544—1617), который сравнивал богатство Испании и Италии. Такой же точки зрения придерживался и Кампанелла (с. 116).

В 1558 г. министр финансов Испании Л. Ортис в меморандуме королю Филиппу II писал: «Из сырьевых материалов Испании и Вест-Индии, покупаемых всего за один флорин, иностранцы производят готовые товары, которые они потом продают в Испанию по цене от десяти до ста флоринов. Таким образом, Испания подвергается со стороны остальной Европы еще большим унижениям, чем те унижения, которым мы сами подвергаем индейцев. В обмен на золото и серебро испанцы предлагают безделушки большей или меньшей ценности, но, выкупая свои собственные сырьевые товары (в обработанном виде) у иностранцев по заоблачной цене, испанцы становятся посмешищем всей Европы» (с. 119).

Сознательная попытка проводить политику деиндустриализации была предпринята в отношении поверженной Германии в 1945—1947 г. (с. 311). План министра

⁵ Сенор Д., Сингер С. Указ. соч. С. 33.

финансов США Г. Моргантау (1891—1967) был нацелен на предотвращение развязывания Третьей мировой войны со стороны Германии и на превращение ее в аграрную страну. Реализация плана сопровождалась ростом безработицы и обнищанием населения, и США пришлось отказаться от него.

Государственный секретарь США Дж. Маршалл (1880—1959) в своей речи в Гарварде 5 июня 1947 г. объявил о противоположном курсе на реиндустриализацию Германии в рамках программы восстановления Европы (*European Recovery Program*). Именно план Маршалла заложил основу успешного экономического возрождения Германии, названного немецким чудом. «Судя по количеству стран, которым удалось выбраться из бедности, следуя плану Маршалла, этот план реиндустриализации — самый успешный проект в истории человечества», — считает автор (с. 273).

Если в XVI в. передовыми индустриальными странами были Италия и Голландия, то современные стихийные процессы деиндустриализации связывают с так называемой «голландской болезнью». Речь идет о том, что в условиях повышения мировых цен на углеводороды экспортирующим их странам невыгодно развивать отрасли, не связанные с добычей и экспортом нефти и природного газа.

В России эта болезнь приобрела особенно острую форму из-за государственного ограничения роста внутренних цен на нефтепродукты и газ. Если страны Ближнего Востока, наряду с добычей нефти, развивают и производство нефтепродуктов, то в России процесс деградации обрабатывающей промышленности распространился и на нефтепереработку. Действует то же правило, что и в Испании XVI в.: дешевле оплатить импорт готовых товаров, чем налаживать собственное производство продукции, отвечающей современным требованиям.

Поддержка развития национальной обрабатывающей промышленности должна осуществляться не за счет мер, направленных на удешевление ресурсов, поскольку природные и трудовые ресурсы будут в долгосрочной перспективе только дорожать. Дешевые ресурсы тормозят внедрение технологических процессов, сберегающих материалы, энергию и труд. В этом контексте нельзя признать шагом в правильном направлении требование снизить в России ставки страховых отчислений на использование рабочей силы.

Особенно отрицательно влияют на предпринимателей прямые субсидии, поскольку они, по существу, выступают премией за плохую работу. Чем хуже соотношение отпускной цены и затрат на единицу продукции и чем значительнее масштаб производства, тем выше запросы на получение субсидий. В России даже акроним НИОКР в большей степени отражает создание новых видов изделий (чаще всего военного назначения), конструкторские разработки, но не повышение эффективности производства, поскольку умалчивает о разработках технологического характера.

Частный предприниматель нацелен на получение прибыли, и самым действенным поощрением его деятельности со стороны государства может быть снижение ставки налога на прибыль. Ссылка на то, что в России ставка налога на прибыль не выше, чем в крупных развитых и развивающихся странах, не действует. Другие составляющие предпринимательского и инвестиционного климата в России гораздо хуже, и, чтобы компенсировать имеющиеся недостатки, требуются низкие ставки налога на прибыль в обрабатывающей промышленности или даже полная его отмена.

Для России характерны неразвитая инфраструктура, укрепление валютного курса рубля в связи с повышением мировых цен на нефть, высокая интенсивность инфляционных процессов и отсутствие долгосрочных кредитов на приемлемых условиях, а также низкая норма прибыли в обрабатывающей промышленности по сравнению с отраслями по добыче нефти и природного

газа. Наряду с другими факторами это обуславливает отток капитала из России и низкую норму вложений в основной капитал. Приток в страну капитала связан преимущественно с возможностью участвовать в добыче нефти и природного газа и присвоить часть природной ренты или, создавая предприятия по сборке из импортных комплектующих, обойти таможенные барьеры на пути импорта готовой продукции в Россию.

Наша страна заинтересована в прямых иностранных инвестициях не из-за нехватки капитала. Тот факт, что государственные средства расходуют на покупку ценных бумаг иностранных государств, означает: капитал не находит выгодного применения. Шумпетер и К. Маркс были едины в том, что капитал бесплоден без инвестиционных возможностей (с. 98, 177), открывающихся благодаря НТП. Эффект НТП усиливается за счет снижения налога на прибыль и других мер, образующих систему стимулов, которая способствует, как считал В. Зомбарт (1863–1941), совпадению интересов предпринимателя с интересами всего общества (с. 151).

Представители нешумпетерианского направления в экономической науке статистически и эконометрически доказали, что затраты труда и капитала неизменного качества в развитых странах обеспечивают меньшую часть экономического роста. Основная часть приходится на совокупную факторную производительность. М. Абрамовиц (1912–2000) и Р. Солоу (1924) в 1956 г. получили близкие результаты, опираясь на анализ экономического роста США.

Труд и капитал в 1870–1950 гг. обеспечили лишь 15% прироста ВВП США, согласно Абрамовицу. Примерно такой же результат получил Солоу, опираясь на данные за первую половину XX в. (с. 307). Остальную часть прироста Абрамовиц назвал «мерой незнания». Ему, в отличие от его друга Фридмена, было в высшей степени свойственно сомневаться в истинности своих гипотез. Солоу имел веские основания объяснить остаток 82,5%, полученный с помощью динамизированной им производственной функции Кобба–Дугласа, преимущественно вкладом НТП в экономический рост. За этот результат он был удостоен Нобелевской премии в области экономики. Изучением закономерностей НТП занимались авторы современной концепции больших циклов экономической конъюнктуры — Фримен, К. Перес⁶, а также Р. Нельсон (1930), исследовавший взаимодействие факторов эволюции экономики (с. 15, 308).

Низкий уровень бытовой, технологической и организационной культуры не позволяет российскому капиталу обновлять производство даже в сотрудничестве с иностранными компаниями. Неудача модернизации автомобильного завода ОАО «Москвич» в кооперации с французской фирмой Renault — наглядное тому подтверждение. Только полный перенос на российскую почву передовой технологической культуры дает гарантии создания конкурентоспособного и эффективного производства.

Опасение должно вызывать не то, что на территории России будут плодиться предприятия, принадлежащие иностранному капиталу. Привлечение иностранцев для работы в целевых видах деятельности, использование передового опыта входят в свод правил успешной экономической политики другого канона (с. 113). Нужно формировать выгодные условия создания комплексов, обеспечивающих производство полного цикла. Гораздо более тревожна ситуация, когда предприятия с отечественным капиталом не могут производить современную продукцию без импорта критически важных комплектующих и узлов.

⁶ В России опубликована монография К. Перес «Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания» (М.: Дело, 2011).

*В. БУРЛАЧКОВ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры международных финансов
МГИМО(У) МИД России*

РЕФОРМА МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНВАРИАНТА

Главная цель реформы мировой валютной системы — обеспечить ее стабильность и управляемость. В связи с этим следует учитывать, что предпосылками эффективного регулирования любой системы выступают объективные, устойчивые связи между ее элементами. Поэтому возможность регулировать экономику на национальном и международном уровнях определяется наличием в ней стабильных связей благодаря сохраняющимся величинам (инвариантам). Они позволяют количественно оценивать показатели ее последующей эволюции. В частности, инварианты обуславливают прогнозируемость системы, то есть возможность предвидеть направления ее дальнейшего развития.

Анализ и опыт показывают, что количественные инварианты в экономике отсутствуют. В физических системах проявляются законы сохранения — энергии, импульса, момента импульса, заряда. Именно эти законы определяют прогнозируемость и, следовательно, управляемость физических систем. В экономике законы сохранения не действуют. Разумеется, это не означает, что в хозяйственной системе нечто возникает из ничего и пропадает бесследно. Просто в человеческом обществе такие законы проявляются сложнее, чем в природе. Кроме того, в экономике может произвольно изменяться число параметров, определяющих поведение системы¹.

Но человечество давно научилось создавать искусственные инварианты, позволяющие поддерживать относительную стабильность общественной жизни. Примером служит правовая система. Законодательное установление денежной единицы, отражающей масштаб цен, также фактически означает введение в экономическую систему искусственного инварианта.

Разумеется, нормы права не могут определять действие рыночных сил. Но можно использовать искусственные экономические инварианты. К ним, в частности, относятся минимальный размер оплаты труда (МРОТ) и таргетирование инфляции. Первый пример — успешный; второй — неудачный. Дело в том, что искусственный инвариант может быть эффективным, если

¹ Бурлачков В. Проблема прогнозируемости экономической системы: теоретические аспекты // Вопросы экономики. 2010. № 11.

он не определяется в самой системе и, следовательно, его введение рационально. Этому критерию отвечает МРОТ. Но инфляция определяется непосредственно в экономической системе динамикой товарной и денежной масс. Поэтому ее таргетирование путем введения специального показателя бесполезно.

В сфере международных валютно-кредитных отношений примером искусственного инварианта выступают специальные права заимствования (SDR, СДР). Однако опыт использования этого инварианта вряд ли можно признать успешным. Проблема в том, что СДР рассчитывают на основе корзины ведущих валют, что отражает динамику их покупательной способности. Поэтому они не могут служить ориентиром при формировании ожиданий экономических агентов.

На встрече министров финансов и руководителей центральных банков «Группы 20» 19 февраля 2011 г. в Париже было решено использовать для контроля над макроэкономической ситуацией четыре показателя: государственный долг; бюджетный дефицит; норму частных сбережений; частный долг. Разумеется, эти показатели важны для проведения текущей макроэкономической политики, но они не могут играть роль экономических инвариантов.

Основной проблемой международной валютно-кредитной системы мы считаем отсутствие международного масштаба цен, то есть общепринятой денежной единицы. Здесь возникают два вопроса. Во-первых, можно ли создать такую валюту теоретически? Во-вторых, существуют ли практические предпосылки появления полноценной мировой валюты? На первый поставленный вопрос следует ответить положительно; на второй — отрицательно.

Создание мировой валюты потребует моделирования процесса, стихийно протекавшего в экономике в течение нескольких веков. Как известно, деньги появились как результат обмена продуктами труда между племенами. Они позволяли определять пропорции между стоимостью товаров, то есть относительные цены. Моделирование исторического процесса развития денег при создании международной меры стоимости и средства обращения предполагает определение покупательной способности вводимой денежной единицы на основе товарной корзины и установление процентной ставки по кредитам в этой валюте. Динамика ее покупательной способности будет определяться динамикой цен на основные объекты международной торговли. Эмитентом такой валюты могла бы стать одна из международных финансовых организаций.

До сих пор мы говорили лишь о теоретических аспектах создания международной валюты как инварианта системы мирохозяйственных связей. Теперь проанализируем практические аспекты.

Главная практическая задача, которая может быть поставлена перед мировой валютой, — решение дилеммы Триффина. Важный факт, подчеркнутый этим экономистом еще в 1950-е годы, состоял в том, что доллар выступает одновременно и национальной, и резервной валютой. Это противоречие со временем только обостряется. Масштабы поступления долларов в мировую экономику определяются не ее потребностями в резервной валюте, а ситуацией в американской экономике, в частности соотношением экспорта и импорта и размером дефицита государственного бюджета.

Функционирование Бреттонвудской системы привело к возникновению двух дисбалансов: устойчивого отрицательного сальдо торгового баланса США и накопления значительных долларовых резервов в европейских странах — крупнейших в тот период мировых экспортерах. Эти дисбалансы обусловили необходимость отказа от фиксированных валютных курсов, то есть перехода к новой, Ямайской валютной системе.

В настоящее время такая ситуация фактически повторилась. Устойчивое отрицательное сальдо торгового баланса США сочетается со значительными долларовыми резервами у крупнейших мировых экспортеров — Японии и Китая, а также России, Бразилии и Индии.

Сам факт повторения ситуации свидетельствует об ошибочности подходов к реформированию международной валютной системы в 1970-е годы. На наш взгляд, первая ошибка состояла в использовании национального законного платежного средства в качестве мировой резервной валюты; вторая — в попытке ввести международный резервный актив (СДР) на основе корзины национальных валют, а не товаров.

Глобальный финансово-экономический кризис выявил еще одно негативное последствие выполнения национальными деньгами функции резервной валюты. Страна, эмитирующая резервную валюту, использует денежную эмиссию для спасения национальных корпораций и банков. Обычно меры помощи бизнес-структурам при их тяжелом финансовом состоянии обосновывают тем, что они «слишком большие, чтобы обанкротиться». Фактически речь идет о том, что деятельность таких структур привела к реализации созданных ими финансовых рисков, несовместимых с размерами их собственности. Проблема в том, что масштабы частной собственности в современной экономике с высокими техногенными, природно-климатическими и финансовыми рисками объективно ограничены способностью частной компании ликвидировать за собственный счет последствия реализации этих рисков.

Несмотря на теоретическую возможность, создание и использование полноценной мировой валюты представляются маловероятными. Во-первых, при сохраняющейся напряженности в международных валютно-финансовых отношениях вполне реальна угроза валютных войн.

Во-вторых, предоставление какой-либо международной организации права эмиссии денег означает для конкретной страны отказ от значительной части национального суверенитета. Опыт стран, присоединившихся к евро-зоне, показал, что утрата национальным банком функции кредитора последней инстанции не позволяет принять своевременные меры по поддержке платежеспособного спроса в национальной экономике.

В-третьих, при изучении возможности создания мировой резервной валюты важно учитывать высокую вероятность продолжения сильных циклических колебаний мировой экономики. Поэтому для национальных экономик большое значение имеет полная свобода национальной денежно-кредитной политики.

Следует также принимать во внимание, что реальный, а не декларируемый, переход России к модернизации потребует на первом этапе ее осуществления поддерживать дорогой рубль в целях удешевления импорта, а на втором — снизить курс национальной валюты для стимулирования экспорта продукции модернизированных производств. В такой ситуации любое ограничение национальной валютной политики представляется излишним.

Тем не менее в международной валютно-кредитной системе можно создать искусственный инвариант в виде монетарного индикатора. Его использование может преследовать две цели: во-первых, воздействие на формирование ожиданий хозяйствующих субъектов, то есть включение в мировую экономику «фундаментального фактора»; во-вторых, создание реального инструмента выявления переоценки или, наоборот, недооценки конкретных национальных валют для своевременного регулирования дисбалансов в международной валютно-кредитной сфере.

Алгоритм расчета монетарного индикатора следующий.

1. Определяется товарная корзина, включающая около 30 основных товаров и услуг международного торгового оборота. Она оценивается в четырех мировых валютах: долларах США, евро, иенах и фунтах стерлингов. Соответственно получаем четыре корзины в разных валютах.

2. На основе четырех корзин составляется интегрированная товарная корзина. Она включает четыре неравные доли, выраженные в указанных валютах и соответствующие их долям в мировом платежном обороте. Полученная величина, выраженная в условных единицах, и есть монетарный индикатор. Он должен служить стабильной базой сопоставлений.

3. Определяются четыре соотношения товарных корзин в указанных валютах и монетарного индикатора.

4. В последующем периоде производится пересчет четырех товарных корзин с учетом изменения цен. Определяются их новые соотношения со стабильным монетарным индикатором.

5. Сопоставляются соотношения товарных корзин в мировых валютах и монетарного индикатора для разных периодов. В результате получаем информацию о тенденциях в изменении покупательной способности каждой валюты по отношению к стабильному показателю. Ценную информацию также дает сопоставление динамики соотношений каждого коэффициента «товарная корзина/монетарный индикатор» и валютных курсов. Фактически рыночные курсы валют сопоставляются с соотношением этих валют через стабильную базу. Также допустимо сопоставлять через монетарный индикатор валюты, не учитываемые при его формировании.

Однако при расчете товарной корзины возникнет ряд проблем: оценка ценовой динамики высокотехнологичных товаров и финансовых инструментов; учет спекулятивного фактора в котировках товарных рынков.

Очевидно, мировой денежной единицей может быть не виртуальная, а реально эмитируемая валюта. Только объем эмиссии денег определяет их покупательную способность, курс к другим валютам, процентную ставку.

Попытки создать мировую валюту предпринимались неоднократно. В частности, на переговорах об учреждении МВФ американская делегация предлагала ввести «юнитас» (international unit of account), а британская — «банкор» (bancor). Но мировой опыт подтверждает тезис, что политика есть искусство возможного. Путь земной цивилизации к единым деньгам «далек и долог». Но по дороге надо решать текущие задачи. В этом и состоит смысл введения монетарного индикатора.

Важенин С. Г., Берсенов В. Л., Важенина И. С., Татаркин А. И.
Территориальная конкуренция в экономическом пространстве
Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. — 540 с.

Стремление территориальных властей сделать свой регион экономически привлекательным, видимо, можно считать объективным интересом. Уже поэтому подготовленная в Институте экономики Уральского отделения РАН монография, посвященная современным методам, формам, механизмам формирования территориальной конкурентоспособности, будет интересна не только теоретикам, но и тем, кто практически занят этой работой. Высокий научный уровень работы обусловлен принадлежностью авторов к руководимой академиком А. И. Татаркиным Уральской школе региональной конкурентоспособности, которая с 2006 г. в числе трех научных школ по экономическим наукам в России имеет Грант Президента РФ.

В чем особенности этой монографии? В ней обобщены и систематизированы теоретические знания и накопленный опыт, в том числе зарубежный, по формированию конкурентной привлекательности территорий (§ 1.1, 1.2).

Авторы предприняли ряд попыток расширить устоявшиеся представления по этой проблеме. Например, они ввели категорию «конкурентный иммунитет территории», выражающийся в способности территории к конкурентной борьбе, к противостоянию внешним и внутренним потенциальным рискам, к восстановлению после тех или иных деструктивных событий (§ 1.3). Нетрудно заметить существенное отличие названной категории от распространенного понятия «конкурентоспособность территории». Если последнее делает акцент на сложившихся соответствующих характеристиках территории, то «конкурентный иммунитет» призван охарактеризовать потенциал, который необходимо реализовать для повышения экономической привлекательности. К сожалению, авторы не предложили методiku количественного

определения «конкурентного иммунитета территории», без чего эта категория лишена инструментального характера.

Значительный раздел монографии посвящен кластерным инициативам и становлению государственно-частного партнерства в условиях территориальной конкуренции (глава 6). Наиболее эффективной формой обеспечения конкурентных преимуществ территории авторы считают инновационный кластер с участием государственных и частных исследовательских центров, высших учебных заведений, государственных и муниципальных органов власти и управления, общественных организаций и др. Такие кластеры позволяют использовать преимущества самых эффективных способов координации внутри региональной социально-экономической системы, что дает возможность быстро и эффективно осуществлять трансферт новых знаний, научных открытий и изобретений, преобразуя их в востребованные рынком инновации (с. 333). Соответственно кластерные инициативы можно считать новым проектно-ориентированным подходом к стимулированию разработки и реализации различных программ местного развития и специфическим инструментом социально-экономической политики на федеральном и региональном уровнях.

В монографии развитие партнерства между региональными властями и бизнесом рассматривается через призму формирования доверия как одного из условий хозяйственной деятельности в целом. Государственно-частное партнерство представляет собой механизм, ориентированный на снятие административных барьеров и одновременно на включение в экономические процессы новых, не задействованных ранее административных ресурсов, позволяющих укреплять конкурентные позиции территории (с. 414).

В монографии предлагается рассматривать территорию как мегапредприятие (квазикорпорацию), производящее и предоставляющее определенный комплекс благ и услуг (с. 91). Приведенный анализ позволяет сформировать соответствующие стратегии экономической привлекательности территории. Поддерживая такой подход, необходимо сказать о неоднозначности попытки придать самой территории статуса некоего особого товара. То, что Способность территории удовлетворять те или иные потребности ее пользователей не означает, что она обладает и меновой стоимостью. Последние обладают потребительские ценности, созданные корпорацией «территория», включая ее имидж и репутацию. Объектом купли-продажи, как показывает, в том числе отечественная практика, может служить право управлять территорией, но не сама территория.

Авторы монографии подчеркивают, что актуальность проблемы мобильности компаний (приход новых и уход старых компаний) на рынке хозяйствующих субъектов связана и с тем, что территории конкурируют друг с другом, прежде всего, через национальные (региональные) предприятия и организации, которые производят товары/услуги и платят соответствующие налоги в бюджеты разных уровней (с. 220). Именно эффективные компании, а не природные ресурсы, стали сегодня первоисточниками добавленной стоимости в экономически развитых странах и регионах, обеспечивают им успех в глобальной конкурентной борьбе. Отсюда следует вывод: при прочих равных условиях высокая мобильность компаний на рынке может рассматриваться в качестве одного из показателей сильного конкурентного иммунитета территории.

Региональные различия в мобильности компаний объясняются рядом факторов, среди которых: специфика экономического потенциала территории (сырьевая и отраслевая специализация, уровень инфраструктурного обустройства и т. д.), развитость институциональной среды, место и роль в общероссийском разделении труда. Однако анализ данных о «перемешивании организаций», как правило, указывает на то, что в динамично развивающихся регионах, отличающихся высоким конкурентным иммунитетом, темпы входа новых компаний на рынок хозяйствующих субъектов выше, чем в других регионах. В значительной степе-

ни территориальная мобильность бизнеса определяется долей малых предприятий, организаций с участием иностранного капитала, а также интенсивностью процессов слияния и поглощения (§ 4.3).

Большой научно-практический интерес, выходящий за «территориальные рамки», представляют приведенные в монографии результаты социологических исследований, проведенных в 2007 и 2010 гг. на территории Уральского федерального округа. В опросах приняли участие представители органов власти, бизнесмены и эксперты — представители научного сообщества (с. 508). Эти опросы показали, что большинство респондентов (более 80%) поддерживают конкуренцию между территориями (субъектами РФ либо муниципальными образованиями). Вместе с тем несмотря на активную пропаганду курса на модернизацию, лидерство в инновациях как конкурентная цель территорий в 2010 г. среди представителей власти не набрало и 2% положительных ответов, у предпринимателей — чуть более 5%, у экспертов — около 11%. При этом речь идет об округе, субъекты которого исторически играли роль «производственно-экономического хребта» страны.

К сожалению, некоторые проблемы территориальной конкуренции не нашли отражения в книге. Так, практически вне поля зрения авторов остались негативные аспекты территориальной конкуренции, которая становится все более агрессивной и имеет серьезные социальные последствия.

Авторы рецензируемой монографии справедливо обратили внимание на то, что зачастую конкурентная борьба регионов сводится к борьбе за федеральные ресурсы. Однако причины сложившегося тренда и, главное, его последствия в книге не раскрыты.

Вызывает сожаление небрежная работа редактора. В частности, имеются повторы текста (ср. текст на с. 19—20 и 55, а также на с. 294—295 и 322—324).

Тем не менее все, кто испытывает интерес к рассмотренным в монографии проблемам, а также те, кто формирует политику, направленную на рост региональной конкурентоспособности, должны прочитать эту книгу и включить ее в свои библиотеки.

акад. Л. Макаров,
чл.-корр. РАН Дм. Сорокин

PROBLEMS OF THEORY

O. ZAMULIN, K. STYRIN

How to Distinguish Cause and Effect?*(2011 Nobel Memorial Prize in Economics)*

The paper discusses the contribution of 2011 Nobel laureates, Thomas Sargent and Christopher Sims, to economics. It is shown how these two economists proposed to analyze causal relationships in macroeconomics. The common idea of the two laureates is that one should not look for isolated empirical relationships; rather, one should seek theories, which are capable of explaining the observed regularities, and then subject the whole theories to empirical tests. However, the specific methods proposed by the two economists differ. Thus, Sargent proposed to test a specific model; Sims, on the other hand, introduced the method called structural autoregression, in which an econometric model is subjected to a minimal set of theoretical restrictions encompassing a large set of theoretical models. Then the paper discusses applications of this logic to different situations.

J. LEVIN, L. EINAV

Empirical Industrial Organization: A Progress Report

The article sketches how the field of industrial organization has evolved to its current state, in particular how the emphasis has shifted over time from attempts to relate aggregate measures across industries toward more focused studies of individual industries. The authors describe several active areas of inquiry, discuss some of the impacts of this research and specify topics where research efforts have been more or less successful. They also address some current debates about research emphasis in the field, and more broadly about empirical methods, and offer some ideas on where future research might go.

The History of Economic Thought

V. MAKAROV

Outstanding Economist Developing from the Great Mathematician*(to the Centenary of Leonid Kantorovich)*

The article considers the life and creative achievements of the great Soviet scientist academician Leonid Kantorovich, the only Nobel Prize winner in economics in our country. Basic spheres of his scientific interests are noted, the contribution to the world science is assessed. The problems connected with the implementation of optimization methods of planning in the Soviet economy are shown.

D. KADOCHNIKOV

**International Coordination of Financial and Economic Policy:
Gustav Cassel's Theoretical Contribution**

Gustav Cassel (1866–1945) developed a number of original ideas in the field of international finance, which may prove to be relevant today. These ideas, however, were largely forgotten or remained unnoticed in the second

half of the 20th century. To a large extent this is due to the fact that Cassel's theoretical framework was fragmented, while one of the key elements of his argumentation — the purchasing power parity concept — was taken out of the context and misinterpreted. The paper's aim is to restore and demonstrate Cassel's vision of the goals and significance of the international coordination of financial and economic policy as an inherently normative perspective.

INSTITUTIONAL STUDIES

A. YAKOVLEV, O. DEMIDOVA, O. BALAEVA

Factors Explaining Price Decrease and Problems by Execution of Public Procurement Contracts in Russia

The main goal of the public procurement reform in Russia was to limit corruption. The government prohibited the most part of qualification criteria in the selection process and used open auctions as the main tool of contract placement. However simplification of procurement procedures led to opportunism on the side of suppliers. In this paper using the unique dataset of 2000 contracts executed in 2008–2010 for a large public customer we define the factors explaining the risk of suppliers' non-performance. Econometric analysis showed that under current procurement regulation in Russia the risks of suppliers' non-performance are higher for large contracts, contracts executed in October–December and contracts placed at open auctions. However contrary to anecdotal evidences, initial price' decrease does not influence the performance of contractors.

A. SHASTITKO, A. KURDIN

Antitrust Policy and Intellectual Property Rights Protection in Emerging Markets

The article considers the problem of correspondence between antitrust policy and intellectual property rights protection in terms of their goals, methods and mutual influence. This question provokes discussions: on the one hand, innovative development requires strong intellectual property rights protection to stimulate entrepreneurs, even if it leads to anti-competitive consequences. On the other hand, maintenance of market competition requires limiting property rights. The context of the problem changes significantly when emerging markets economies are concerned. Basing on the formal model, the authors analyze possible hostile effects of antitrust policies under the conditions of poor intellectual property rights protection, which is typical for some developing countries, and propose ways of overcoming the unfavorable situation. The research shows that antitrust policy needs careful consideration of the existing institutional environment.

L. TSEDILIN

Russian Protectionism: Problems of Institutional Heritage

The article analyzes the pre-revolutionary and the Soviet experience of the protectionist policies. Special attention is paid to the external economic policy during the times of NEP (New Economic Policy), socialist industrialization and the years of 1970–1980s. The results of the state monopoly on foreign trade and currency transactions in the Soviet Union are summarized; the economic integration in the frames of Comecon is assessed.

A. GOLUBEV

Paradoxical Trends in Russia's Agrarian Economy

The article shows the opposite development trends of the agrarian economy in Russia, divided in paradoxical pairs. Among them: reduced reproductive capacity of agriculture and simultaneous increase of agricultural production efficiency; deterioration of the material and technical and natural base, combined with increase in agricultural production; degradation of the Russian countryside and rural social development, as well as several others. The reasons for these paradoxical phenomena are analyzed.

DEBATING-SOCIETY

D. GOGOHIYA

Money and Market

Origins and functions of money, its formative role for emergence and performance of market economy are considered. Money is interpreted as a socially accepted form of wealth which role is to neutralize the impact of differences in liquidity and maintenance costs among traded goods on pricing. This approach is compared to those of classical, neoclassical and institutional economics. Rival theories of money origins are used as a background to assess controversies over contemporary fractional reserve banking. The author discusses measures aimed at preserving value of money deposits, while keeping bank credits at a moderate level.

Льготная подписка для физических лиц на I полугодие 2012 г.

<p>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 2012 г.</td> <td>2520—00</td> </tr> </table> <p>С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « _____ » 2012 г. (подпись плательщика) (дата платежа)</p>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520—00				
<p>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 2012 г.</td> <td>2520—00</td> </tr> </table> <p>С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « _____ » 2012 г. (подпись плательщика) (дата платежа)</p>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.	2520—00				

Для оформления подписки через Редакцию: 1) вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта: www.voprgeso.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. Пущаева**

Учредители: НП «Редакция журнала Вопросы экономики»; Институт экономики РАН.
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@voprgeso.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 29.12.2011. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 320 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 6060.

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“», 2012.**