

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Глобальный кризис
и поиск новой модели роста в 2011 году

Микроанализ российской пенсионной системы

Высококвалифицированная рабочая сила
в России: спрос и предложение

За пределами ВВП: в поисках меры
общественного благосостояния

2

2 0 1 2

CONTENTS

V. Mau — Economy and Policy in 2011: Global Crisis and Search for a New Model of Growth.....	4
--	---

ECONOMIC PROBLEMS OF SOCIAL SPHERE

E. Gurvich, Yu. Sonina — Microanalysis of the Russia's Pension System.....	27
R. Kapelyushnikov — Demand and Supply of Skilled Labor in Russia: Who Ran Faster? <i>Part I</i>	52

PROBLEMS OF THEORY

M. Fleurbaey — Beyond GDP: The Quest for a Measure of Social Welfare. <i>Part I</i>	67
O. Antipina — Economics of Happiness as an Academic Research Discipline.....	94

EFFECTS OF TAX REFORMS

E. Penukhina, D. Belousov, K. Mikhailenko — Economic Effects of 2004–2009 Tax Reforms: Retrospective Analysis	108
Yu. Astashov — The Golden Age in Russian Refining: Outcomes and Prospects.....	124
A. Zhuk — Taxation Trap in Development of Entrepreneurship in Russia.....	132

REFLECTIONS ON THE BOOK

G. Kleiner — On the Limits of the Unlimited (<i>On the Book «Noneconomic Faces of Economy: Obscure Reciprocal Influence. Scientific and Journalistic Notes by Social Scientists»</i>).....	140
P. Orekhovsky — Closeness of a Catastrophe (<i>On the Book by G. Pavlovsky «Brilliant Power! The Dictionary of the Kremlin Abstractions»</i>).....	146

NOTES AND LETTERS

A. Yakovlev — December Protests in Moscow through the Lenses of Historical Analogies	151
--	-----

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

В. Мау — Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста	4
--	---

ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Е. Гурвич, Ю. Сонина — Микроанализ российской пенсионной системы	27
Р. Капелюшников — Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? <i>Часть I</i>	52

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

М. Флербе — За пределами ВВП: в поисках меры общественного благосостояния. <i>Часть I</i>	67
О. Антипина — Экономическая теория счастья как направление научных исследований	94

ПОСЛЕДСТВИЯ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ

Е. Пенухина, Д. Белоусов, К. Михайленко — Экономические эффекты налоговых реформ 2004—2009 годов: ретроспективный анализ	108
Ю. Асташов — Золотой век российской нефтепереработки: итоги и перспективы	124
А. Жук — «Налоговая ловушка» развития предпринимательства в России ...	132

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

Г. Клейнер — О границах неограниченного (<i>О книге «Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов»</i>)	140
П. Ореховский — Близость катастрофы (<i>О книге Г. Павловского «Гениальная власть! Словарь абстракций Кремля»</i>)	146

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

А. Яковлев — Массовые протесты в Москве сквозь призму исторических аналогий	151
--	-----

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	158
---	-----

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

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА В 2011 ГОДУ: ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС И ПОИСК НОВОЙ МОДЕЛИ РОСТА*

Итоги и уроки 2011 года

Социально-экономическое развитие России в 2011 г. прежде всего определяли два фактора — предстоящие выборы, с одной стороны, и глобальный экономический кризис — с другой. Хотя эти факторы существенно различались как по силе, так и по направленности воздействия, однако именно они обуславливали поведение всех субъектов экономической и политической жизни.

Глобальный кризис пока не сказался негативно на российской экономике (см. табл.). Можно назвать три основных механизма, посредством которых мировая экономика влияет на современную Россию: это спрос на экспортные товары, доступность инвестиционных ресурсов (прямые инвестиции и кредиты) и спрос на российские ценные бумаги на фондовом рынке. Разумеется, медленный рост мировой экономики тормозил спрос на российскую экспортную продукцию, однако цены на основные экспортные товары оставались высокими, хотя темпы их роста были ниже, чем в отдельные докризисные годы. Фондовый рынок России очень уязвим перед внешними шоками, что продемонстрировали события августа—сентября 2011 г., однако он пока не играет существенной роли в обеспечении экономического роста страны. Внешние заимствования корпоративного сектора продолжали расти, превысив докризисный уровень (см. рис. 1). Впрочем, осознание затяжного характера глобального кризиса с непредсказуемыми геополитическими и геоэкономическими последствиями сказалось на формировании экономической политики в России на среднесрочную перспективу.

Стандартные механизмы влияния выборов на экономическую жизнь общества — рост неопределенности будущей экономической

* Автор выражает признательность А. Ведеву, С. Дробышевскому и К. Рогову за помощь при подготовке настоящей статьи.

Т а б л и ц а

**Макроэкономические показатели России в сравнении
с рядом других стран, 2010—2011 гг.**

Страна	ВВП		Безработица, %		Инфляция дек./дек., %		Бюджетный дефицит (-), % к ВВП		Госдолг, % к ВВП	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Россия	4,3	4,2	7,5	6,7	8,8	6,1	-3,2	0,8	9,2	11,7
США	3,0	1,5	9,6	9,1	1,7	2,5	-10,3	-9,6	94,4	100,0
ЕС,	1,8	1,7			2,5	2,8	-6,4	-4,5	79,8	82,3
в том числе:										
Франция	1,4	1,7	9,8	9,5	1,7	2,1	-7,1	-5,9	82,3	86,8
Германия	3,6	2,7	7,1	6,0	1,9	2,2	-3,3	-1,7	84,0	82,6
Великобритания	1,4	1,1	7,9	7,8	3,4	4,5	-10,2	-8,5	67,7	72,9
СНГ,	4,6	4,6			8,9	10,2	-2,6	-0,6	14,5	14,9
в том числе:										
Казахстан	7,3	6,5	5,8	5,7	8,0	9,5	1,5	1,8	10,7	12,9
Белоруссия	7,6	5,3	0,7	0,7	9,9	108,7	-1,8	-0,7	26,5	46,3
Украина	4,2	4,7	8,1	7,8	9,1	10,7	-5,7	-2,8	40,1	39,3
Китай	10,3	9,5	4,1	4,0	4,7	5,1	-2,3	-1,6	33,8	26,9
Бразилия	7,5	3,8	6,7	6,7	5,9	6,3	-2,9	-2,5	66,8	65,0
Индия	10,1	7,8	9,3	9,7	9,5	8,9	-8,4	-7,7	64,1	62,4

Внешний долг России и международные резервы

(млрд долл.)

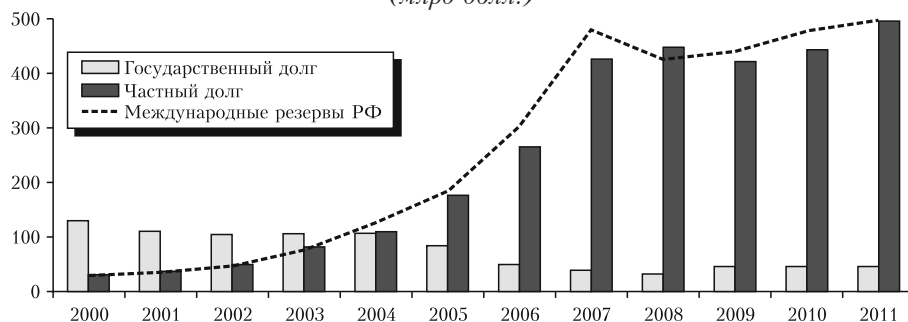


Рис. 1

политики, а также усиление популизма действующей власти, стремящейся к переизбранию. Оба механизма оказались актуальными и для России 2011 г., хотя вероятность сохранения власти в руках правящей партии и ее лидеров представлялась всем исключительно высокой, то есть масштабных финансовых вливаний в обеспечение своей поддержки ей не требовалось. Это, впрочем, не помешало руководству страны объявить о намерении осуществить в ближайшие годы крупные вложения преимущественно в социальную сферу и силовые структуры.

В минувшем году проявилась устойчивость хозяйства России. Экономический рост был умеренным и в целом естественным для страны среднего уровня экономического развития — выше, чем в Германии, но ниже, чем в Китае. Макроэкономические параметры формально оставались благоприятными — бюджет по итогам года был исполнен с профицитом 1% ВВП, а инфляция достигла исторического минимума

за весь 20-летний посткоммунистический период. В области денежной политики Центральному банку РФ удалось перейти к плавающему валютному курсу и таргетированию инфляции. Это важнейшее институциональное завоевание последнего десятилетия.

Вместе с тем макроэкономическая стабильность остается хрупкой. Она опирается на доходы бюджета от высоких цен на нефть, которые в настоящее время находятся в точке исторического максимума и в постоянных ценах сопоставимы с уровнем рубежа 1970—1980-х годов (см. рис. 2). Политика наращивания расходных обязательств бюджета, предполагающих гарантированность таких конъюнктурных доходов, крайне опасна, что продемонстрировал опыт СССР в 1980-е годы. Между тем нефтяной дефицит федерального бюджета составил в 2011 г. порядка 10% ВВП, а дефицит бюджета при средней десятилетней цене на нефть (условно гарантированный уровень) равен примерно 4,5% ВВП.



Рис. 2

В 2011 г. существенно возрос отток капитала из России, превысив 80 млрд долл. В числе причин можно назвать и плохой инвестиционный климат, и спрос на иностранные активы со стороны крупных российских инвесторов, и обострение конкуренции за капитал со стороны развивающихся рынков Азии и Латинской Америки, и глобальный кризис, при котором растет спрос на размещение в резервной валюте (несмотря на экономические трудности ее страны-эмитента), и политические риски предвыборного периода. Но эту системную проблему необходимо серьезно изучить и найти приемлемые варианты решения. Сложность именно в ее многоаспектности, в переплетении нескольких процессов, и для решения проблем каждого из них необходим свой комплекс мер.

Экономический кризис — всегда исходная точка модернизации. Поскольку накопленные резервы позволили не допустить банкротств и принудительной структурной модернизации, российские власти стали формировать повестку модернизации сверху. В 2011 г. активизировалось обсуждение общих принципов ее стимулирования (дискуссии о новой модели экономического роста), инициировались точечные

проекты инновационного развития. Последние ориентированы как на определенные территориальные анклавы (Сколково, Томск), так и на отдельные секторы научно-технического развития (информационно-коммуникационные системы, космос, нанотехнологии и др.). Одновременно работали две комиссии по модернизации и технологическому развитию — под руководством Президента РФ и Председателя Правительства РФ.

Однако модернизацию нельзя осуществить при помощи директив, пусть даже самого высокого уровня. Модернизация (во всяком случае, современная) требует конкуренции — как экономических агентов, так и институтов. В этом отношении положительными факторами модернизации могут стать два крупных внешнеэкономических решения 2011 г. — присоединение России к ВТО и прорыв на пространстве постсоветской интеграции (начал функционировать Таможенный союз, заключено соглашение по Единому экономическому пространству России, Белоруссии и Казахстана). Вступление в ВТО должно повысить конкуренцию для российских товаропроизводителей, а создание ТС и ЕЭП — дополнить конкуренцию товаров конкуренцией институтов.

Характерной чертой минувшего года стала резкая политизация населения и в России, и в мире. Это и антиправительственные выступления в арабских странах, и движение «Захвати Уолл-стрит» в развитых странах, и политическая активизация на рубеже 2011—2012 гг. в России. Разумеется, причины и механизмы политизации в различных регионах отличаются, но нельзя не принимать во внимание их наложение во времени. Пока можно только предполагать, что всплеск политической активности в мире будет нарастать вместе с развитием (именно развитием, а не обязательно нарастанием) глобального экономического кризиса.

Одна из опасностей, с которой может столкнуться экономическая политика России в связи с этим, — усиление бюджетного популизма, дополняющего популизм политический. Однако если последний не опасен с точки зрения обеспечения долгосрочной стабильности страны, то первый, преследуя цели заботы о благе народа и отдельных социальных групп (военных, бюджетников, пенсионеров и т. п.), может обернуться тяжелым экономическим и политическим кризисом. Между тем когда в мире бушует кризис, но наша страна располагает серьезными ресурсами, накопленными благодаря консервативной политике недавнего прошлого, при этом социальные и политические проблемы вдруг резко обостряются, тогда риски бюджетного популизма нарастают.

Глобальный экономический кризис: общее и особенное

Начавшийся в 2008 г. глобальный экономический кризис носит системный и структурный характер. По своим базовым параметрам он соотносится с кризисами 1930-х и 1970-х годов. Можно выделить ряд принципиальных особенностей подобного кризиса, которые, в свою очередь, обуславливают факторы и предпосылки будущего выхода из него.

Во-первых, структурный кризис определяется серьезными дисбалансами в организации экономической жизни. Они вызваны глубокими технологическими сдвигами, то есть появлением принципиально новых технологий (некоторые экономисты называют это «новым технологическим укладом»). Поэтому выход из кризиса связан с трансформацией производственной базы ведущих стран за счет распространения новых технологий. Формирование новой технологической базы сыграет в дальнейшем развитии такую же фундаментальную роль, которую в середине XX в. выполняла крупная машинная индустрия, а после 1970-х годов — микроэлектроника и компьютерные системы.

Кризис предполагает технологическое обновление, трансформирующее спрос на многие товары производственного и потребительского назначения, особенно на инвестиционные и топливно-энергетические продукты. Естественно, это скажется на ценах большинства присутствующих на рынке товаров, означает выход на новые равновесные уровни цен, что повлечет за собой изменение политических конфигураций.

Во-вторых, в мире накапливаются серьезные геоэкономические и геополитические дисбалансы. Экономические и политические возможности отдельных стран изменяются медленно, но в какой-то момент происходит качественный скачок, и возникает необходимость в переходе к новой системе равновесия. В современных условиях наиболее очевидным примером такого дисбаланса стало изменение ролей развитых и развивающихся (быстро развивающихся) стран. Как выйти на траекторию более сбалансированного роста (по параметрам сбережений и инвестиций, экспорта и внутреннего потребления, доходов и расходов) — эта ключевая проблема стоит перед многими развитыми и развивающимися странами в Европе, Америке и Азии.

Тем самым, *в-третьих*, структурный кризис носит глобальный характер. Он охватывает все ведущие страны; в современных условиях для его преодоления требуются глобально скоординированные усилия. Иными словами, *decoupling* (развитие по разным траекториям), о котором много говорилось в 2008 г., практически исключен из кризисной повестки — почти нет значимых стран, которые не были бы затронуты кризисными процессами, пусть с разной интенсивностью. Тем более необходимо обеспечить участие всех этих стран в формировании глобальных антикризисных мер.

Глобальность кризиса не отрицает возможности его перемещения по миру. На отдельных этапах кризисные явления могут концентрироваться в тех или иных регионах и странах. Так, кризис начался в США, затем охватил Европу и частично Азию, а теперь сосредоточен преимущественно в Европе.

В-четвертых, структурный кризис способствует формированию новых валютных конфигураций — появляется новая мировая валюта (или новые мировые валюты). В XX в. это проявилось в коренном изменении роли золота, возвышении доллара, после 1970-х годов — в усилении бивалютного характера международных расчетов. В новых условиях возникает вопрос о перспективах доллара, евро, юаня, а также о возможном повышении роли региональных резервных валют.

В-пятых, структурный кризис формирует серьезный интеллектуальный вызов. Необходимо выработать новую повестку экономического и политического (и вообще обществоведческого) анализа. Кризис становится мощным стимулом к переосмыслению существующих экономических и политических доктрин как в глобальном масштабе, так и применительно к отдельным странам.

Особенно это касается экономической доктрины. Экономисты должны предложить новые подходы к анализу экономических процессов, прежде всего к регулированию социально-экономической жизни. После Великой депрессии мир стал кейнсианским и социалистическим (этатистским). После стагфляции победили идеи дерегулирования и либеральной демократии. Новая экономическая модель должна не только дать ответы на актуальные вопросы, но и сформулировать их более четко и определенно.

Интеллектуальный вызов особенно важен на начальных этапах структурного кризиса, когда борьба с ним идет на основе наработок и рекомендаций, доказавших свою эффективность в предыдущие десятилетия спокойного (предполагающего только кризисы пузырей) экономического развития. На осознание необоснованности и вредоносности традиционной антикризисной политики уходит несколько лет.

В-шестых, структурный кризис охватывает примерно 10-летний период, который мы называем «турбулентным десятилетием». Это означает, что его можно разбить на этапы, в рамках которых доминируют те или иные проблемы отраслевого или регионального характера. Но отсюда следует, что ни одна характеристика не способна служить единственным критерием углубления кризиса или выхода из него. Это касается и рецессии (кризис не начался с рецессии и не сводится к ней), и колебаний фондового рынка, и любых других параметров.

В-седьмых, борьба с кризисом сопровождается принятием сильнодействующих и не всегда адекватных антикризисных мер. С одной стороны, это связано с остротой структурных проблем, преодоление которых требует определенных (и немалых) экономических и социальных жертв. С другой стороны, отмеченная выше интеллектуальная неготовность к структурному кризису, то есть попытки решать новые проблемы старыми методами, сама по себе ведет к накоплению дополнительных трудностей и нередко еще больше усугубляет кризис — как экономический, так и, в некоторых случаях, политический. Тем самым возникает проблема exit strategy (стратегии выхода из антикризисного режима функционирования), и требуется время не только для преодоления кризиса, но и для устранения последствий борьбы с ним.

Все эти факторы в совокупности объясняют коренное отличие системного кризиса от циклического. Циклический кризис лечит время, он не предполагает изменение политики, а преодолевается сам по себе, когда сдувается возникший в период бума пузырь. Системный кризис требует существенной трансформации экономической политики, основанной на новой философии экономической жизни. Иными словами, здесь структурные проблемы доминируют над циклическими.

Впрочем, современный глобальный кризис имеет ряд специфических особенностей, которые необходимо учитывать при выработке

антикризисной политики и перспективной модели социально-экономического развития. Многие особенности связаны с технологическими обретениями эпохи — развитием информационно-коммуникационных технологий, которые делают мир «плоским»¹, то есть позволяют бизнесу в кратчайшие сроки переносить активность из одного региона в другой, из одного сектора в другой, моментально осуществлять транзакции, начинать и прекращать предпринимательские проекты. Возросший динамизм приводит к возникновению новых явлений и связанных с ними новых конфликтов экономического и политического характера.

Поскольку нынешний структурный кризис разворачивается в эпоху глобализации (точнее, на качественно новом витке глобализации), его существенной особенностью выступают глобальные структурные дисбалансы. Прежде всего это *дисбалансы между развитыми и развивающимися странами*, особенно между США как центром расходов и потребления и Китаем как центром сбережений и производства. Термин Chimerica (China + America), предложенный в 2008 г. Н. Фергюсоном², становится символом проблемы глобальных дисбалансов. В результате современной глобализации сложился режим, противоположный модели рубежа XIX—XX вв.: если 100 лет назад капитал двигался из центра (развитых стран) на периферию (emerging markets того времени), то теперь развивающиеся рынки стали центрами сбережений, а США и другие развитые страны — преимущественно потребителями произведенных в развивающихся странах товаров.

К структурным дисбалансам относится и нарастание *противоречий между краткосрочными и долгосрочными интересами компаний*, что проявляется в конфликте между капитализацией и ростом производительности. В последние десятилетия акционеры и менеджеры преимущественно уделяли внимание капитализации компании, которая выступает важнейшим показателем ее успешности. Возможность легко избавиться от акций (гораздо легче, чем до информационной революции) еще больше способствует решениям в пользу быстрого наращивания капитализации — задача, которая может противоречить цели обеспечения долгосрочной устойчивости фирмы. Соответственно этот критерий становится основным при оценке эффективности менеджмента и при формировании бонусной политики корпораций.

Между тем стремление к максимальной капитализации вступает в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса — повышением производительности труда. Рост капитализации с ней, конечно, связан, но лишь в конечном счете. Однако перед акционерами надо отчитываться ежегодно, а для получения красивых годовых отчетов, поддержания текущего роста капитализации требуется нечто иное, чем то, что обеспечивает рост производительности. Для хорошей отчетности нужны слияния и поглощения, поскольку увеличение объема активов способствует росту капитализации. Разумеется, не следует закрывать и устаревшие предприятия, так как в текущем периоде это ведет к снижению капитализации. В итоге в составе многих

¹ Friedman T. The World Is Flat. The Global World in the Twenty-First Century. L.: Penguin Books, 2006.

² Ferguson N. The Ascent of Money: A Financial History of the World. L.: Allen Lane, 2008.

крупных промышленных корпораций сохраняются старые неэффективные производства.

Системный кризис всегда предполагает появление *новой модели регулирования*, включая существенное изменение экономической роли государства. Великая депрессия 1930-х годов привела к резкому увеличению государственного вмешательства в экономику, кризис 1970-х — к дерегулированию. В начале нынешнего кризиса стала популярной тема неизбежного отказа от экономического либерализма и возвращения к «Большому Государству», активно вмешивающемуся в экономическую жизнь. Впрочем, быстро пришло осознание, что кризис в одинаковой мере можно объяснить как «провалами рынка» (избыточным дерегулированием), так и «провалами государства», не способного обеспечить стабильность экономического роста. Постепенно становилось все яснее, что действительно требуется усилить государственное регулирование, но относится это прежде всего к финансовым рынкам. Именно в финансовой сфере формировались институциональные инновации, которые сначала обеспечили беспрецедентно высокие темпы экономического роста, но потом привели к беспрецедентному кризису. Именно финансовый кризис (как в частном, так и в государственном секторах) лежит в основе современных экономических проблем — и именно его преодолением государство должно заняться в первую очередь.

Другая особенность новой модели регулирования — необходимость изначально создавать ее как наднациональную, если не глобальную. Регулирование на национальном уровне в условиях современных информационно-коммуникационных технологий становится бессмысленным. Однако формировать наднациональные институты регулирования очень сложно, механизмы их функционирования пока не проработаны, включая способы принятия решений, имеющих обязательную силу.

При выработке современной модели регулирования надо учитывать качественно новый глобальный экономический процесс, для обозначения которого иногда используют термин «*финансиализация*» (financialization)³. В мире существует несколько типов рынков (и бирж) — денежный (фондовый), валютный, товарный. До последнего времени они функционировали независимо друг от друга, развивались по разным законам, на них выступали различные (специализирующиеся именно на данном типе рынка) агенты. Теперь же налицо процессы их сближения: рынки начинают влиять друг на друга, капитал перетекает между ними. В результате существенно трансформируется логика ценообразования на соответствующие продукты.

С одной стороны, это затрудняет анализ и прогнозирование развития ситуации на этих рынках и во всей мировой экономике. С другой стороны, экономические агенты получают новые инструменты для своей работы, в том числе для хеджирования рисков. Применительно к проблемам развития российской экономики особый интерес представляет трансформация нефти из типичного продукта товарной биржи,

³ Этот термин был использован в докладе ЮНКТАД (Trade and Commodity Report, 2009), в котором содержится специальная глава «The Financialization of Commodity Markets». См. также: *Гайдар Е.* Головокружение от успехов // *Экономическая политика*. 2008. № 3.

цена на который определяется соотношением спроса и предложения на топливо, в инструмент финансового рынка, на цену которого влияют спекулянты нефтяными фьючерсами, а через этот механизм — и валютные спекулянты. Это значительно повышает неопределенность цены на нефть как важнейшего фактора прогнозирования развития российской экономики.

Нынешний глобальный кризис разворачивается на фоне *демографического кризиса*, охватившего большую часть развитого мира и некоторые развивающиеся страны. Он, в свою очередь, порождает две группы проблем, которые необходимо решить для выхода на траекторию устойчивого развития. С одной стороны, это вопрос о механизмах экономического роста, поскольку до настоящего времени такой рост всегда предполагал увеличение численности населения. С другой стороны, обостряются бюджетные проблемы развитых стран, сумевших обеспечить высокий уровень социальной поддержки населения. Социальная нагрузка на одного работающего в XX в. неуклонно увеличивалась, а в условиях демографического кризиса это давление становится исключительно опасным для финансовой стабильности и соответственно для роста. Особенно остро в 2011 г. это почувствовали европейские страны, для которых выход из макроэкономического кризиса предполагает существенную реструктуризацию бюджетных обязательств. С аналогичными проблемами столкнется и Россия не только в случае заметного снижения цен на нефть, но даже при их стабильности.

Такая ситуация делает наиболее актуальной задачу реструктуризации отраслей социальной сферы, прежде всего образования, здравоохранения и пенсионной системы. Речь идет именно о структурных реформах, о формировании новых моделей функционирования этих секторов, а не только о необходимости экономии бюджетных средств. Подчеркнем, что финансовый кризис выступает отражением и проявлением кризиса структурного, то есть для его преодоления необходимо глубоко реформировать указанные секторы, привести их в соответствие с новой технологической базой и новой социальной структурой постиндустриального общества.

Решать социальные проблемы будет намного сложнее, поскольку важным элементом современного кризиса стал критический уровень суверенного долга в ведущих развитых странах. Отчасти это оказалось результатом безответственной финансовой политики предыдущего десятилетия, отчасти — следствием самой антикризисной борьбы, сопровождавшейся мерами бюджетного стимулирования. Подрыв доверия к финансовой ситуации и политике ведущих стран, беспрецедентное за последние 50 лет снижение суверенного кредитного рейтинга США, снижение или угроза снижения кредитных рейтингов ведущих стран и их глобальных банков свидетельствуют о глубоком кризисе доверия к экономическим и финансовым институтам. Восстановление доверия в обозримом будущем станет стержневой проблемой преодоления глобального кризиса.

Наконец, современный кризис имеет определенные политические последствия, хотя они еще не слишком серьезные. По итогам 2010—2011 гг. можно выделить некоторые из них.

Во-первых, общий сдвиг политических настроений вправо — правоцентристские партии выиграли выборы в Германии, Великобритании, Польше, Испании и Португалии. Республиканцы существенно укрепили позиции в законодательном корпусе США.

Во-вторых, своеобразный эксперимент по поиску оптимальной политической антикризисной модели в Европе — или технократического правительства, не имеющего мандата избирателей (Италия, Греция), или партийного правительства, победившего на выборах (новые правоцентристские правительства Испании и Португалии).

В-третьих, углубляющийся конфликт внутри политической элиты США, который уже привел к казавшемуся еще недавно невероятным снижению суверенного рейтинга. Выбор экономической модели (повышение налогов или сокращение расходов бюджета) стал здесь чисто политической проблемой, острота которой обусловлена приближением президентских выборов 2012 г. Естественное продвижение в двух направлениях одновременно для сокращения дефицита бюджета при таком противостоянии оказывается заблокированным.

В-четвертых, массовые акции протеста преимущественно в развитых странах. Однако пока они не играют важной роли при формировании экономико-политического курса. Во всяком случае, несмотря на их откровенно левые (подчас левоэкстремистские) лозунги, на выборах в минувшем году побеждали правые партии.

Экономическая политика России: исчерпание возможностей старой модели

До настоящего времени глобальный кризис слабо воздействовал на ситуацию в России. Естественно, темпы роста страны замедлились, и они не позволяют снова поставить задачу удвоения ВВП за следующее десятилетие. Однако это не критично. Гораздо важнее осуществить прогрессивные структурные сдвиги, обеспечивающие модернизацию российской экономики и политики, включая ослабление зависимости страны от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры. Именно поэтому в условиях глобального кризиса активизировалась дискуссия о путях российской модернизации. На рубеже 2010—2011 гг. В. В. Путин поставил перед экспертным сообществом задачу проработать варианты обновленной стратегии развития страны до 2020 г.

Строго говоря, задача выработки новой стратегии стала особенно актуальной по ряду причин. Во-первых, это последствия самого глобального кризиса, который, как отмечалось выше, требует переосмысления социально-экономической политики. «Нельзя позволить серьезному кризису пройти бесследно», — эти слова руководителя администрации президента США Р. Эмануэля точно отражают задачи, стоящие перед правительствами развитых стран.

Во-вторых, имеются специфически российские причины для обновления экономического курса. Модель экономической политики последнего десятилетия сложилась под мощным интеллектуальным, политическим и даже психологическим воздействием посткоммунисти-

ческой трансформации 1991—1999 гг. вообще и финансового кризиса 1998 г. особенно.

*Экономическая политика 1999—2009 гг. —
экономика спроса*

Перечислим основные характеристики модели экономической политики докризисного десятилетия:

- обеспечение политической и социальной стабильности как условие *sine qua non*;

- постепенное повышение роли государства как источника этой стабильности. Указанный процесс проявлялся по крайней мере в трех формах: расширение государственной собственности (формально и фактически); рост бюджетных доходов и расходов (абсолютно и в долях ВВП); компенсация недоверия к финансовым институтам за счет развития государственных финансовых структур (типично для страны догоняющей индустриализации);

- бюджетная сбалансированность на фоне растущих доходов и расходов бюджета. Впрочем, она неустойчива на фоне мощной бюджетной экспансии. Остановка (или даже существенное замедление) роста доходов приводит к дефицитному бюджету;

- политика сдерживания укрепления валютного курса при сохранении высокой инфляции и высоких процентных ставок. В ней видели источник стимулов для отечественных производителей;

- широкий доступ государственных, квазичастных и частных фирм к международному рынку капитала. Высокая стоимость кредита внутри страны уравнивалась возможностью заимствований на мировом рынке;

- государство выступало важнейшим источником спроса в экономике. Прежде всего это спрос со стороны средних и бедных слоев населения, связанных с государственным бюджетом, — пенсионеры, безработные, государственные служащие и военные, а также прилегающие к ним работники госкорпораций. Большую роль играет финансирование силовых структур в части как содержания военно-служащих, так и закупки вооружений. Эта роль особенно возросла в ходе глобального кризиса 2008—2010 гг.;

- ограниченность государственных инвестиций в инфраструктуру. Осознавая высокий уровень коррупции в этом секторе, правительство проводило осторожную политику применительно к соответствующим вложениям в отличие от социальных расходов;

- поддержка крупных и неэффективных предприятий как фактор предотвращения социальной дестабилизации. Этим обусловлены политические и административные ограничения при высвобождении занятых из неэффективных производств;

- сведение административной реформы к постоянному уточнению круга функций различных государственных органов при отказе от пересмотра системы государственного управления по существу;

- повышение налогов для обеспечения макроэкономической и социальной стабильности.

Из этой экономической политики вытекает ряд естественных следствий. Экономика, основанная на государственном спросе, в принципе более склонна к сохранению и поддержанию монополий, а также к инфляции. Монополии обеспечивали стабильность экономико-политической ситуации, правда, ценой более низкого качества товаров и услуг при более высокой инфляции. Доминирование государственного спроса смягчало потребность экономических агентов в снижении инфляции, поскольку государственные инвестиции имели больший приоритет, чем частные, а именно для частного инвестора важнее низкая инфляция как предпосылка снижения процентных ставок. Усиливался индивидуальный (адресный) характер решений государства, которое предоставляло стимулирующие льготы отдельным типам инвесторов и производителей, чтобы компенсировать повышение налогов, высокие процентные ставки и административные барьеры. По сути, эту политику можно охарактеризовать как экономику спроса.

*Макроэкономические и структурные ограничения
модели 1999–2009 гг. (экономики спроса),
требующие выработки новой модели роста*

Бюджетные проблемы. Нарастание бюджетных расходов в условиях остановки роста цен на нефть привело к появлению бюджетного дефицита. Резко возросла уязвимость российской экономики к внешним шокам вследствие непрогнозируемого поведения цен на нефть.

Одновременно проявилась двойственность стабилизационного фонда (резервов правительства, связанных со сверхдоходами от экспорта нефти) в решении стратегических задач экономического развития страны. С одной стороны, эти резервы способствовали предотвращению бюджетного популизма, стерилизации денежной массы и создавали «подушку безопасности» на случай кризиса. С другой стороны, наличие значительных резервов в условиях кризиса стало мощным фактором торможения модернизации, поскольку они позволяли снижать социальную напряженность ценой замедления реструктуризации предприятий-банкротов. Аналогичной была ситуация в банковском секторе.

Денежная политика, основанная на сдерживании укрепления курса рубля ценой повышенной инфляции, также перестала решать стоявшие перед ней задачи. Курс рубля укреплялся и в реальном выражении давно превысил уровень 1997 г., составляя к началу кризиса 65% от номинального (25% в 1999 г.). В этих условиях он мало содействовал защите отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции⁴. Но из-за высокой инфляции процентные ставки по кредитам были двузначными, в результате отечественный бизнес не мог привлекать средства, необходимые для его развития, стагнировало ипотечное кредитование. Раньше это отчасти компенсировала дешевизна иностранных кредитов, однако в условиях кризиса

⁴ По расчетам А. Ведева, 75% прироста внутреннего спроса в условиях нынешнего кризиса приводили к инфляции и росту импорта, и лишь 25% стимулировали внутреннее производство (Ведев А. и др. На пути к дешевым деньгам / Центр стратегических исследований Банка Москвы. 2010).

здесь возникли серьезные проблемы. Дальнейший рост российской экономики требует развития внутренней системы кредита, что, в свою очередь, предполагает низкую инфляцию.

«*Ножницы конкурентоспособности*» — наиболее опасная структурная ловушка современной России. Если десять лет назад наша страна имела среднее качество институтов и дешевую и квалифицированную рабочую силу, то сейчас ситуация существенно изменилась. Высокие издержки на труд на фоне слабых институтов и низкой производительности труда ограничивают возможности как наращивания промышленного экспорта, так и покрытия прироста внутреннего спроса за счет отечественной промышленности. В прошедшем десятилетии стоимость рабочей силы устойчиво росла при стагнации или даже ухудшении качества институтов⁵. Естественно, оба показателя важны не сами по себе, а в сравнении со странами с сопоставимым уровнем экономического развития, конкурирующими с Россией за привлечение капитала и развитие производственных мощностей. По уровню ВВП на душу населения Россия вышла на первое место среди стран с наиболее динамично формирующимся рынком; по качеству делового климата (Doing business) она ухудшила позиции и находится в группе отстающих вместе с Бразилией, Индией и Индонезией, душевой ВВП которых гораздо ниже российского. Тем самым наша страна становится относительно менее привлекательной для инвестиций, причем это касается и иностранного, и отечественного капитала. По-видимому, этим отчасти объясняется отток капитала, наблюдаемый в последнее время.

Иными словами, Россия оказывается в структурной ловушке, имея (относительно) дорогую рабочую силу при (относительно) плохих институтах. Понятно, что в такой ситуации конкурентоспособными будут сектор услуг и производство сырья (эксплуатация природных ресурсов), которые, собственно, и доминируют в современной России.

Из этой ловушки существует два выхода: или нужно повышать качество институтов до уровня рабочей силы, или рабочая сила придет в соответствие с качеством институтов. Отечественные экономисты по понятным причинам предпочитают обсуждать вопросы повышения качества институтов. Однако вариант деградации рабочей силы также нельзя сбрасывать со счетов. К этому подталкивают и миграционные процессы в современной России.

Демографический кризис — еще одна системная проблема, которая приобрела в настоящее время новые очертания. С одной стороны, отметим естественную убыль населения (см. рис. 3), которую удастся лишь затормозить государственными мерами по стимулированию рождаемости. Существует представление, что эту убыль можно компенсировать за счет внешней миграции. Однако на самом деле она в лучшем случае может решить количественные проблемы при углублении качественных. Миграционный поток в Россию идет со стороны менее развитых стран и представлен населением, предъявляющим слабый

⁵ Вопрос о качестве институтов был, в частности, рассмотрен в: *Фрейнкман Л., Дашкеев В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации // Вопросы экономики. 2008. № 4.*

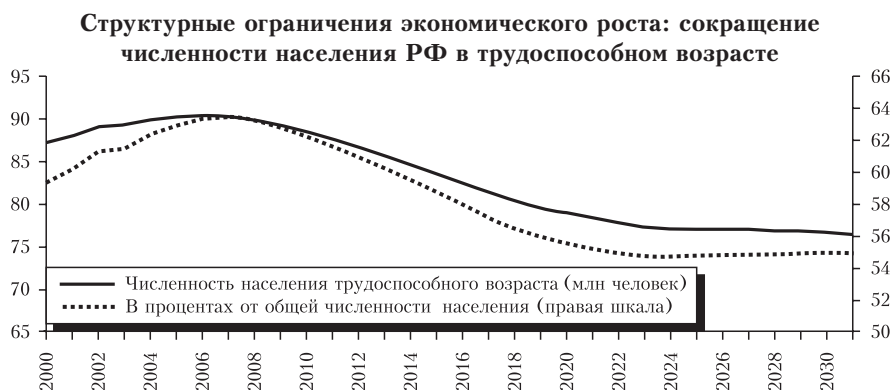


Рис. 3

спрос на политические институты и институты развития человеческого потенциала (прежде всего образование, здравоохранение, науку). Тем самым решить проблему повышения качества институтов и человеческого капитала становится еще сложнее.

С другой стороны, в среде креативного класса активно распространяются намерения изменить страну проживания, настроения *exit strategy*. Это достаточно новый феномен, требующий серьезного осмысления. Пожалуй, впервые настроения покинуть страну связаны не с ухудшением, а с существенным улучшением благосостояния. Глобализация в совокупности с быстрым повышением уровня жизни внутри страны привели к росту образованного и мобильного класса людей, которые чувствуют себя конкурентоспособными на мировом рынке труда и капитала. Они востребованы в наиболее развитых странах и могут легко перемещаться из одной страны в другую. В результате Россия должна конкурировать за свой креативный класс так, как будто он уже интернациональный.

Эта ситуация создает принципиально новые условия с точки зрения перспектив совершенствования институциональной среды. Креативный класс в значительной степени перестает предъявлять требования к повышению качества институтов в стране происхождения, получая необходимые услуги (политическую систему, системы образования, здравоохранения) там, где они его больше устраивают. Но без спроса на современные институты не будет и их предложения. Эта проблема становится важнейшим структурным тормозом на пути модернизации.

Предпринимательский климат — еще одно серьезное ограничение действующей модели экономического роста. Если принять гипотезу, что предпринимательский климат лучше в странах с более высоким уровнем экономического развития, то Россия будет серьезным исключением: качество соответствующих институтов намного хуже, чем в странах с сопоставимым уровнем среднедушевого ВВП. Если по уровню развития Россия находится примерно на 50-м месте из почти 200 стран, то по качеству институтов — во второй сотне (см. рис. 4) Согласно последним рейтингам и опросам предпринимателей, обострилась проблема доступа к инфраструктуре.

Наиболее значимые институциональные ограничения для экономического роста



Источник: Doing Business Database / World Bank. 2011.

Рис. 4

Быстрорастущие цены на нефть в совокупности с усилением экономической активности государства на определенном этапе компенсировали негативное воздействие неблагоприятного предпринимательского климата на экономический рост. Между тем по ряду позиций международного рейтинга конкурентоспособности Россия находится в самом конце списка. Это относится к таможенному регулированию, открытию и закрытию бизнеса, ведению строительного бизнеса, защищенности инвесторов. Серьезным ограничителем служит состояние базовых (правоприменительных) и финансовых институтов.

Пространственное развитие России также выступает структурным ограничителем повышения конкурентоспособности. Из-за неравномерности территориального развития и отсутствия полноценной ответственности региональных и муниципальных властей за ситуацию на своей территории федеральный бюджет вынужден нести избыточную бюджетную нагрузку, а регионы не заинтересованы в выявлении ресурсов для своего развития. Механизм назначения региональных руководителей стал дополнительным фактором, побуждающим их прежде всего лоббировать перераспределение федеральных средств. В отсутствие стимулов к территориальной консолидации человеческих и финансовых ресурсов, а также ее механизмов финансовое давление со стороны регионов на федеральное правительство будет постоянно воспроизводиться и порождать заведомую нерациональность бюджетных расходов.

Новая модель роста — экономика предложения

Исчерпание возможностей модели 1999–2009 гг. в совокупности с вызовами глобального кризиса ставят вопрос о формировании новой

модели экономического роста. Новая политика должна предложить механизмы, которые позволят России успешно конкурировать за человеческие и финансовые ресурсы (за человеческий и инвестиционный капитал) в глобальном масштабе. Рассмотрим ключевые элементы новой модели роста.

Бюджетная политика

Принципиальными направлениями бюджетной политики выступают снижение бюджетной нагрузки относительно ВВП, ослабление зависимости бюджета от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры.

Решению этих задач будет способствовать восстановление жесткого бюджетного правила: при расчете бюджета опираться на твердо устанавливаемую и не зависящую от политического торга цену на нефть, например, среднюю десятилетнюю цену, то есть рентные доходы бюджета, которые с высокой вероятностью гарантированы. Если необходимо, чтобы расходы превышали рассчитанные при данном допущении доходы (структурные доходы), правительство должно повышать налоги или осуществлять заимствования, причем в рублях. Их общая сумма не может быть больше 25% ВВП. Если цена на нефть превышает среднюю десятилетнюю, дополнительные доходы следует направлять в резервный фонд и не расходовать на текущее потребление даже при параллельном наращивании государственного долга.

В бюджетной политике нужен структурный маневр в направлении увеличения инвестиционных и инновационных (на развитие человеческого капитала) расходов бюджета, а также сокращения социальных расходов (за счет расширения полномочий регионов) и финансирования силовых структур.

Одновременно необходимо оптимизировать бюджетные расходы. Принятие в последние годы законов об автономных и бюджетных учреждениях, существенно трансформирующих их статус и отделяющих их обязательства от обязательств бюджета, — только первый шаг в направлении рационализации бюджетной сети. Важно уточнить роль стабилизационного (резервного) фонда с целью не допустить использования его средств на поддержку неэффективных предприятий.

Надо минимизировать дальнейшие изменения в налоговой системе, за исключением касающихся расширения доходной базы региональных и муниципальных бюджетов. Однако речь здесь должна идти не столько о перераспределении существующих налоговых доходов, сколько об увеличении налоговых полномочий субфедеральных органов власти.

Денежная политика

Необходимо снизить инфляцию до уровня, примерно соответствующего или немного превышающего показатель развитых стран, то есть около 5%. Это предполагает продолжение политики модифицированного таргетирования инфляции, отказ от искусственного удержания рубля в заранее определенном коридоре при сглаживании денежными властями колебаний валютного курса. Предстоит повысить роль опе-

раций на денежном рынке при формировании денежной политики, развивать кредитование экономики, принимая к учету качественные ценные бумаги отечественных эмитентов.

Отдельной проработки заслуживает вопрос о превращении рубля в региональную резервную валюту. У него есть очевидные преимущества, позволяющие занять место региональной валюты (прежде всего размеры российской экономики и тяготение к ней сопредельных государств), хотя имеются и серьезные ограничители (ресурсный характер экономики предопределяет повышенную волатильность валютного курса). Целесообразно подготовить специальную программу (систему мер) по укреплению международных позиций рубля.

В связи с этим особую актуальность приобретает задача создания в России международного финансового центра. Он призван формировать институциональные условия для развития национальной финансовой системы, а также повышения конкурентоспособности рубля как региональной резервной валюты (это предполагает рост спроса на рубль как на инструмент финансовых трансакций).

К мерам денежной политики примыкают вопросы организации *финансовых рынков*. Здесь в качестве основных направлений можно назвать: ужесточение требований к капиталу банков; введение единых международных стандартов финансовой отчетности (МСФО); разработку специальной программы стимулирования конкуренции в банковском секторе (а не монополизации); введение макропруденциального надзора за банками и системообразующими небанковскими институтами; развитие и внедрение программ финансовой грамотности населения.

Развитие предпринимательского климата и стимулирование частнопредпринимательской деятельности

В данной сфере важно сконцентрировать усилия на самых неблагоприятных компонентах предпринимательского климата, где улучшение ситуации может дать наиболее быстрый результат.

Среди основных мер следует выделить:

- снижение рисков ведения бизнеса — реформа Уголовного кодекса в направлении отмены ряда статей, карающих за экономические и налоговые преступления (декриминализация соответствующих преступлений), а также уточнение и разделение функций и полномочий правоохранительных органов по контролю экономической деятельности;
- улучшение законодательной защиты конкуренции, расширение прав бизнеса по защите своих интересов;
- снижение уровня государственного вмешательства и повышение эффективности регулирования (меры по изменению мотивации и усилению контроля государственного аппарата);
- создание стимулов к улучшению условий ведения бизнеса на уровне региональных и местных властей;
- повышение эффективности правового регулирования предпринимательской активности, включая создание Национального совета по инвестициям;

— уточнение функций и ограничение масштабов прямого и косвенного присутствия государства в экономике в качестве экономического агента (приватизация);

— содействие развитию форм публичной защиты интересов бизнеса, деятельности бизнес-ассоциаций, независимых СМИ;

— разработка стратегии («дорожной карты») снижения барьеров, в наибольшей степени ограничивающих возможности экономического роста (барьеры входа на рынок, доступ к сетям, режим пересечения границы, либерализация строительного рынка).

Либерализация и повышение эффективности рынка труда

Необходимо пересмотреть Трудовой кодекс в направлении либерализации условий найма и увольнения, отказаться от практики неформального (политического) регулирования занятости на предприятиях и в регионах.

Другое направление — проведение политики, стимулирующей трудовую мобильность населения (внутреннюю миграцию), концентрацию людей в точках экономического роста, а также отраслевое перераспределение трудовых ресурсов при сокращении занятости в бюджетном секторе. Это предполагает легализацию и развитие рынка аренды жилья, отмену института прописки, облегчение доступа граждан России к социальным благам на всей территории страны (медицинское страхование и т. п.).

Наконец, нужны меры по повышению иммиграционной привлекательности России: переход от ограничительных принципов в регулировании миграции к дифференцированным; ориентация на «оседлую» миграцию; политика привлечения высококвалифицированной рабочей силы (в том числе стимулирование образовательной и академической иммиграции и мобильности). Сложнее всего стимулировать миграцию квалифицированной рабочей силы, но решить эту задачу намного важнее, чем обсуждать проблемы миграции нелегальных неквалифицированных рабочих.

Человеческий капитал

За последние 50 лет наиболее значимым фактором при осуществлении странами модернизационного рывка были инвестиции в человека. Прежде всего речь идет о развитии образования, здравоохранения и пенсионной системы.

Согласно традиционному (индустриальному) пониманию этих секторов, они представляют собой отрасли социальной сферы. При всей важности социального аспекта в современных развитых странах в названных отраслях переплетаются и взаимодействуют не только социальные, но и фискальные, инвестиционные и политические составляющие. В отличие от конца XIX и большей части XX в., образование, здравоохранение и пенсионирование касаются всего населения (и как налогоплательщика, и как потребителя соответствующих благ), причем

демографический кризис еще больше обостряет ситуацию. В результате отчисления на развитие этих отраслей могут подорвать финансовую стабильность любой развитой страны. Кроме того, они носят, как правило, долгосрочный характер, то есть в значительной мере формируют инвестиционные ресурсы нации. Наконец, от эффективности функционирования этих секторов зависит политическая и социальная стабильность общества с доминированием городского населения.

Развитие человеческого капитала предполагает решение как финансовых, так и структурных проблем. С точки зрения финансовых ориентиров целесообразно сравнивать соответствующие расходы в России и в странах с сопоставимым или более высоким уровнем экономического развития, в частности в странах ОЭСР. Россия тратит на образование примерно на 1,5–2, а на здравоохранение — на 3–4 п. п. ВВП меньше, чем в ОЭСР.

Однако проблемы развития отраслей человеческого капитала не сводятся к недофинансированию. Важнее структурная трансформация, приведение их в соответствие с вызовами постиндустриального общества. Можно выделить пять характерных черт (принципов функционирования) названных отраслей, которые необходимо учитывать при их структурной модернизации. Они отражают особенности современных технологий — их динамизм (быстрое обновление) и углубляющуюся индивидуализацию технологических решений.

Во-первых, непрерывный характер услуги. Образование и здравоохранение приобретают пожизненный характер, то есть люди учатся и общаются с врачами на протяжении всей жизни. Само понимание работы трансформируется, тем самым размывается понятие выхода на пенсию.

Во-вторых, услуга становится более индивидуализированной. Человек все чаще будет выбирать собственные образовательные траектории и механизмы поддержания здоровья из множества предлагаемых образовательных и медицинских услуг. Пенсионный возраст также все больше становится предметом индивидуального решения: человек сам определяет, когда он может и хочет прекратить свою трудовую деятельность. Применительно к пенсионной системе это будет означать существенную диверсификацию форм поддержки людей старших возрастных групп.

В-третьих, услуга приобретает глобальный характер. Образовательные и лечебные учреждения конкурируют не только с соседними школами и больницами и даже не с соответствующими заведениями в стране, но и с расположенными во всем мире. Разумеется, этот выбор могут позволить себе не все, но по мере роста благосостояния людей и реального удешевления соответствующих услуг и транспорта в глобальную конкуренцию будет включаться все больше людей.

В-четвертых, возрастает роль частных расходов на развитие человеческого капитала. Все три вышеперечисленные характеристики означают расширение возможностей людей покупать необходимые им услуги, следовательно, доля частного спроса будет расти, все больше опережая бюджетный спрос. Частные платежи или соплатежи — не только естественное, но и неизбежное следствие технологической модернизации секторов социальной сферы.

В-пятых, все более активную роль начинают играть новые технологии, радикально изменяющие характер оказываемых услуг. По мере развития информационно-коммуникационных технологий и транспорта традиционные формы лечения и образования будут все больше уходить в прошлое. Это касается и организационных инноваций.

Учет всех названных особенностей формирует основу не только для модернизации отраслей человеческого капитала, но и для экономической и политической модернизации всей страны, включая ее технологическую базу.

*Открытость экономики
и стимулирование конкуренции*

В 2011 г. было сделано два важнейших шага в создании условий для модернизации российской экономики: формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства, с одной стороны, и прорыв в присоединении к ВТО — с другой. Значение этих решений состоит в том, что они должны усилить конкуренцию для российских предприятий, которая все еще остается недостаточной. До последнего времени считалось, что вряд ли можно одновременно решить эти задачи (постсоветская интеграция и присоединение к ВТО), однако к началу 2012 г. существовавшие здесь противоречия удалось снять. От продвижения по обоим направлениям нужно ожидать большего, чем просто активизации конкуренции.

Постсоветская интеграция может иметь ряд важных последствий. Во-первых, не только раздвигаются границы рынка, но и создается важный прецедент реинтеграции, открытой для других стран. Во-вторых, она содействует укреплению международных позиций рубля и *de facto* становится шагом на пути превращения его в региональную резервную валюту. В-третьих, помимо конкуренции товаров она создает условия для конкуренции институтов и юрисдикций, и хотя институты стран-партнеров не самые привлекательные, сам факт конкуренции будет способствовать прогрессивным институциональным сдвигам.

Присоединение к ВТО поможет диверсифицировать экспорт. Конечно, государство и бизнес должны предпринять соответствующие скоординированные усилия, однако появляются дополнительные шансы на активизацию участия российских фирм в международных производственных цепочках.

Кроме того, присоединение к ВТО станет первым шагом на пути к более широкой интеграции России в мировую экономику и ее институты. Следующими важными шагами должны быть вступление в ОЭСР и начало активного продвижения к зоне свободной торговли с Европейским союзом. Учитывая, что доля ЕС в российской внешней торговле приближается к 60%, стратегическая цель — установить отношения с Евросоюзом, аналогичные его отношениям с Норвегией.

Все это должно способствовать поиску Россией новых ниш в мировом разделении труда за счет диверсификации сырьевого экспорта, стимулирования несырьевого экспорта и международной кооперации российских фирм. Для стимулирования несырьевого экспорта (или

экспорта высокотехнологичной продукции) стратегическая цель — занять нишу высокотехнологичных товаров в торговле «юг—юг» (продажа технологий и высокотехнологичных товаров странами со средними доходами странам с низкими). Подчеркнем, что все успешные модернизационные рывки за последние 50 лет были связаны с экспортной ориентацией.

Пространственное развитие

Пространственная политика должна основываться на двух принципах: стимулирование притока населения в точки (регионы) экономического роста для компенсации демографического кризиса (общего сокращения численности населения); стимулирование конкуренции между регионами и между муниципалитетами за привлечение населения и бизнеса.

Федеральный центр должен гарантировать автономию каждого уровня власти при определении целей собственного развития и средств их достижения; создавать общие для всех регионов условия для современного роста; обеспечивать прозрачность, простоту и предсказуемость «правил игры» в федеративных отношениях, включая межбюджетные. Для решения этих задач необходимо расширить доходную базу регионов и муниципалитетов, одновременно повысив их ответственность перед гражданами за реализацию отдельных полномочий социальной политики. Для этого нужны серьезные изменения в налоговой системе, в том числе в направлении ее децентрализации.

Важным приоритетом федеральной власти в сфере пространственной политики должны стать транспортная связанность имеющих экономический потенциал территорий и поддержка формирующихся естественным путем центров развития. Необходимо создавать стимулы к улучшению условий ведения бизнеса на уровне региональных и местных властей: привязать федеральную поддержку к результатам экономического развития (в первую очередь — динамике привлечения инвестиций); передать в муниципальные бюджеты налоги, уплаченные работающими на данной территории малыми предприятиями.

Одна из главных проблем — обеспечение выборности руководителей муниципальных образований, имеющих адекватную для своего развития финансовую базу, а также руководителей региональных органов власти. В 2011 г. президент РФ и председатель Правительства РФ выступили с инициативами о возвращении к выборности губернаторов. Однако принципиально важно последовательно проводить этот принцип на муниципальном уровне.

Политические процессы и экономика

Минувший год ознаменовался усилением политической активности различных общественных слоев. Декабрьские выборы в Государственную думу РФ привели к росту политического напряжения в стране, поскольку значительная часть общества не была готова признать их результаты легитимными.

В течение прошедшего десятилетия в России последовательно создавалась модель «полуторапартийной демократии», известная из опыта Италии и Японии 1950—1980-х годов и Мексики на протяжении большей части XX в. Она характеризуется постоянным пребыванием у власти одной партии при наличии ряда других политических сил, участвующих в выборах, но не способных существенно влиять на процесс принятия решений. Главный недостаток указанной модели — высокий уровень коррупции, неизбежный при длительном правлении одной политической силы. Однако этот недостаток, как правило, компенсировался политической стабильностью и экономическим ростом. Такая модель была вполне уместна для России с учетом уровня ее экономического развития и особенностей исторического пути.

Правда, полуторапартийная демократия плохо сочетается с современными технологическими вызовами, особенно с информационной насыщенностью общества. Именно они стимулируют требования либерализации, которые легко получают поддержку среди информационно наиболее развитой (и наиболее молодой) части граждан. В этом отношении политическая активизация совершенно не обязательно связана с ухудшением экономического положения в стране. Напротив, повышение благосостояния населения стимулирует рост политической активности и готовность задавать власти «неудобные» вопросы. Еще А. де Токвиль заметил, что революции происходят не в стагнирующих обществах, а в странах с динамичным экономическим и социальным развитием. Опыт XX в., включая отечественный, подтверждает данный тезис.

Было бы ошибкой видеть в нынешней активизации политических процессов проявление революционной ситуации. Россия прошла через полномасштабную революцию в 1987—1999 гг., и повторение ее совершенно невероятно. Однако анализ нынешних событий сквозь призму исторического опыта революций все-таки представляется уместным.

Великие революции прошлого всегда воздействовали на развитие соответствующих стран на протяжении нескольких десятилетий. Это проявлялось в периодических (раз в 15—20 лет) резких изменениях политической ситуации, происходивших как будто без очевидного повода. Такие события не вели к коренному слому системы, не меняли базовые экономические и политические отношения, но приводили к власти новые социально-экономические слои и новое поколение политиков. Эти слои и политики не обязательно отрицали предшественников и, как правило, были связаны с предыдущей элитой. Но они отвечали на запросы и требования нового поколения и тем самым продолжали курс на постреволюционную консолидацию общества⁶.

⁶ Классическим примером подобного развития событий была, разумеется, Франция XIX в. После Великой французской революции происходили существенные политические сдвиги в 1830, 1848 и 1870 гг. Реставрация 1814 г. вернула к власти земельную аристократию, на смену которой в 1830 г. пришла финансовая олигархия (при короле — родственнике прежнего монарха), а в 1848 г. ее сменила городская буржуазия (при императоре — племяннике прежнего императора). Период потрясений завершился с установлением Третьей республики в 1870 г., обеспечившей широкое представительство во власти всех ключевых групп интересов. Не вдаваясь в подробности, этот тренд можно проследить и на примерах других великих революций прошлого.

Усиление политической неопределенности может негативно воздействовать на экономическую динамику, особенно на динамику капитала. Однако для экономики опасна не столько политическая неопределенность (к ней бизнес может адаптироваться), сколько политическая, макроэкономическая и социальная нестабильность. Избежать дестабилизации — важнейшая задача российской власти в предстоящий период. С экономической точки зрения видны два источника дестабилизации — внешний и внутренний.

Внешний, очевидно, связан с мировой рецессией (или хотя бы рецессией в странах — основных торговых партнерах России), за чем последует существенное снижение цен на энергоресурсы, доходы от экспорта которых обеспечивают стабильность российского бюджета. Это обернулось бы внутренним шоком, на который придется ответить решительными и последовательными мерами в области бюджетной и денежной политики. Падение цен на энергоресурсы не будет катастрофой, если к нему подготовиться надлежащим образом. Введение бюджетного правила и отказ от политики поддержания стабильности валютного курса, о чем речь шла выше, будут важными шагами в направлении смягчения возможных шоков. Однако этого мало — правительство должно иметь четко разработанный план действий на случай резкого ухудшения экономической ситуации в мире.

Внутренние риски связаны прежде всего с опасностью перехода к политике бюджетного популизма. Обилие бюджетных доходов и формально благоприятная макроэкономическая ситуация (особенно по сравнению с европейскими странами) в совокупности с опасением роста социально-политического недовольства могут повлечь за собой ослабление бюджетной политики, то есть ускоренное наращивание расходов за счет конъюнктурных доходов от экспорта и заимствований. Политически это самый простой путь, однако он чреват серьезными потрясениями в будущем.

Другая реакция на политические события конца 2011 г. — выработка стратегии комплексной модернизации. Фундаментальной проблемой трехсотлетней истории российской догоняющей модернизации выступает ее некомплексный (можно сказать, лоскутный) характер. Власть всегда пыталась делать акцент на отдельных аспектах модернизации (военном, технологическом, экономическом или научно-образовательном, реже — политическом), но никогда не реализовывала комплексную программу. Отсюда — непоследовательность и неустойчивость результатов модернизации. Сейчас, когда модернизация стала «лозунгом дня», ее продвижение по всем направлениям, особенно сочетание модернизации технологической с модернизацией институтов (экономических и политических), становится абсолютно необходимым.

*Е. ГУРВИЧ,
кандидат физико-математических наук,
руководитель Экономической экспертной группы,*

*Ю. СОНИНА,
студентка магистратуры НИУ ВШЭ*

МИКРОАНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ*

В последнее время вновь активизировался процесс реформирования российской пенсионной системы. В 2010 г. в нее внесли серьезные изменения стоимостью почти 4% ВВП, однако, как было ранее показано¹, при этом не решены основные долгосрочные проблемы пенсионной системы (прежде всего связанные с предстоящим ухудшением демографических пропорций). Поэтому в Бюджетном послании на 2011—2013 гг.² президент РФ Д. А. Медведев дал поручение разработать новую программу долгосрочного развития пенсионной системы.

Подготовку новой пенсионной реформы затрудняет ограниченность доступных экспертам данных. Так, чтобы судить, насколько эффективно пенсионная система решает социальные задачи, необходимо знать, как выплаты распределены по доходным группам. Чтобы решить проблему досрочного выхода на пенсию, нужно иметь подробные данные о «ранних» пенсионерах. В настоящей работе мы попытаемся ответить на некоторые важнейшие вопросы российской пенсионной системы, базируясь на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Эти данные уже использовались в некоторых работах при анализе пенсионных проблем (наиболее полное микроэкономическое исследование провели Т. М. Малева и О. В. Синавская³). Однако в настоящей статье получен

* Работа частично выполнена в рамках Университетского проекта Ассоциации независимых центров экономического анализа, осуществляемого при поддержке фонда «Оксфорд—Россия».

¹ Гурвич Е. Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы российской пенсионной системы? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 6.

² Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011—2013 годах. 29.06.2010 г. news.kremlin.ru/news/8192.

³ Малева Т. М., Синавская О. В. Российские пенсионеры: трудовые биографии, экономическая активность, пенсионные истории // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Вып. 1. М.: НИСП, 2007.

ряд новых результатов, в частности оценены индивидуальные коэффициенты замещения, рассчитано распределение пенсионных выплат по доходным группам. Кроме того, предложен новый метод оценки стимулов и препятствий для продолжения трудовой деятельности пенсионеров. Повышение пенсий в конце 2009 и 2010 гг., а также последующее решение о повышении пенсий военным пенсионерам заметно меняют полученные нами количественные оценки, но вряд ли могут повлиять на основные качественные выводы.

В качестве источника информации мы использовали данные 18-й волны панельных обследований домохозяйств РМЭЗ⁴, проведенной в 2009 г. В рамках этого обследования опросили 13 991 человека, 56,4% выборки составляли занятые и 32,2% — пенсионеры. Для сопоставлений мы использовали также отдельные данные 14-й волны РМЭЗ 2005 г.

Сравнение выборочных показателей доходов населения с данными Росстата для всей страны показало, что выборочные и «сплошные» средние значения пенсий близки, а для зарплаты и душевого дохода средние значения по выборке несколько ниже. Наш анализ выявил, что эту проблему можно решить за счет коррекции зарплаты и доходов в выборке с помощью коэффициентов, дифференцированных по доходным группам.

Право на получение пенсий

Как отмечалось выше, почти $\frac{1}{3}$ опрошенных в рамках РМЭЗ получали пенсии. В таблице 1 приведено их распределение по полу и видам получаемых пенсий. Можно видеть, что более 70% всех пенсионеров получают трудовую пенсию по старости (включая предоставленную

Т а б л и ц а 1

Распределение пенсионеров по видам пенсий в выборке РМЭЗ (в %)

Вид пенсии	От общего числа пенсионеров			От численности соответствующей гендерной группы		
	мужчины	женщины	всего	мужчины	женщины	всего
Трудовая пенсия по старости	18,0	51,7	69,7	11,2	24,6	18,8
Досрочная трудовая пенсия для медработников и учителей	0,2	2,3	2,5	0,1	1,1	0,7
Военная или приравненная к ней пенсия	3,3	0,4	3,7	2,0	0,2	1,0
Трудовая пенсия по случаю потери кормильца	0,7	1,2	1,9	0,5	0,6	0,5
Трудовая пенсия по инвалидности	6,5	8,1	14,6	4,1	3,8	3,9
Социальная пенсия по инвалидности (инвалид с детства)	1,4	1,0	2,5	0,9	0,5	0,7
Прочие	1,8	3,4	5,2	1,1	1,6	1,4
Итого	31,9	68,1	100,0	24,3*	38,0*	32,2*

* Данные в этой графе получены по большему числу респондентов, чем в других частях таблицы, так как они учитывают опрошенных, которые ответили, что получают пенсию, но не указали ее вид.

⁴ www.hse.ru/org/hse/rhms.

досрочно по тем или иным основаниям), еще 15% — трудовую пенсию по инвалидности, около 4% получают военную или приравненную к ней пенсию. Отметим, что в целом по стране, согласно данным Росстата, доля пенсионеров-инвалидов заметно меньше, число пенсионеров по старости примерно соответствует их представленности в РМЭЗ. Среди женщин пенсионеры по старости составляют почти $\frac{1}{4}$, среди мужчин их доля ниже — лишь $\frac{1}{9}$ общей численности. Рассмотрим различные аспекты получения прав на оформление пенсии.

Распределение по стажу

Важный вопрос при предоставлении пенсий — величина требуемого стажа. Для получения права на трудовую пенсию в России достаточно иметь лишь 5 лет стажа (в других странах обычно требуется стаж 25–30 лет). Насколько существенным было бы для нашей пенсионной системы увеличение минимального необходимого стажа?

На рисунке 1 представлено распределение пенсионеров по старости в зависимости от величины накопленного стажа. Как можно видеть, большинство из них имеют значительный стаж (у 95% мужчин он составляет не менее 25 лет, у 96% женщин — не менее 20 лет). Таким образом, даже значительное повышение требований к минимальному стажу мало повлияло бы на получение права на трудовую пенсию.

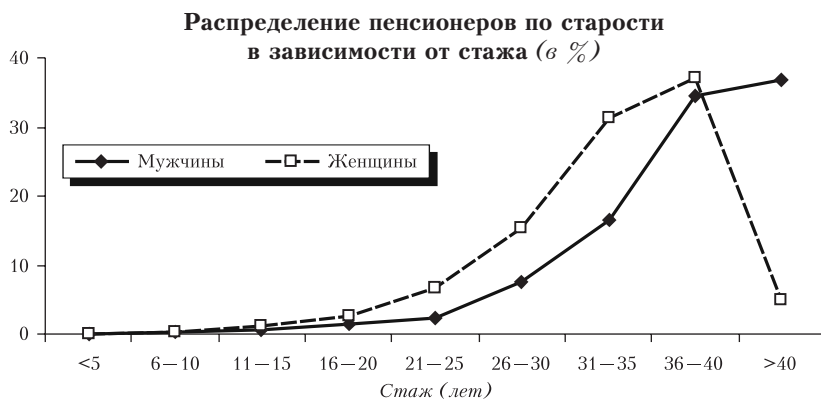


Рис. 1

Вместе с тем в будущем проблема требований к стажу станет более актуальной. Быстро снижается доля работников, занятых в формальном секторе и соответственно имеющих право на трудовую пенсию (с 81% в 1999 г. до 67% в 2009 г.). Следовательно, все больше работников не платят социальные взносы и не зарабатывают трудовой стаж. Это подтверждают и данные РМЭЗ. Как показывают данные таблицы 2, всего за четыре года (с 2005 по 2009 г.) доля пенсионеров со стажем до 20 лет и 20–25 лет повысилась (в первом случае за счет мужчин, во втором — за счет женщин), а пенсионеров с большим стажем соответственно снизилась. Таким образом, повышение стажа, необходимого для получения трудовой пенсии, в обозримом будущем может стать важной составляющей пенсионной реформы. На наш

**Изменение распределения пенсионеров по стажу
к моменту оформления трудовой пенсии (в %)**

Стаж	2005			2009		
	мужчины	женщины	всего	мужчины	женщины	всего
До 20 лет	7,3	7,5	7,4	10,8	7,4	8,4
От 20 до 25 лет	4,8	7,6	6,8	4,5	8,9	7,6
От 25 до 30 лет	9,6	16,5	14,6	9,4	15,8	14,0
Более 30 лет	78,3	68,4	71,2	75,3	67,8	70,0

взгляд, целесообразно повысить минимальный стаж до 30 лет для мужчин и 25 лет для женщин (возможно, в несколько этапов). При этом эффект оказался бы двойным: с одной стороны, ограничивается доступность трудовых пенсий для тех, кто не внес достаточный вклад в качестве работника, а с другой — усиливаются стимулы для работников оставаться в формальном секторе и платить социальные взносы.

Ранние пенсии

В докладе Минздравсоцразвития⁵, опубликованном в 2010 г., в качестве главного вызова для российской пенсионной системы названо большое число пенсий, назначаемых до достижения стандартного пенсионного возраста. При этом в докладе утверждается: «Численность получателей досрочных пенсий в настоящее время достигла 34% от числа пенсионеров по старости (10,5 млн человек)». Такая формулировка создает впечатление, что более 1/3 пенсионеров по старости находятся в возрасте моложе 60 (для мужчин) или 55 (для женщин) лет. В последнее время появились данные Росстата, согласно которым среди пенсионеров по старости лишь 5,5% имеют возраст ниже стандартного. Попробуем разобраться в причинах такого серьезного (шестикратного!) расхождения в оценке масштабов проблемы досрочных пенсий разными ведомствами.

На самом деле граждан, которым пенсия предоставляется раньше стандартного срока, можно разделить на несколько групп.

1. Работники некоторых профессий с вредными, тяжелыми или опасными условиями труда.

2. Работники бюджетного сектора (учителя, медработники), после определенного срока работы получающие право на трудовую пенсию независимо от возраста.

3. Военнослужащие, отслужившие установленный срок.

4. Инвалиды с детства либо лица, получившие инвалидность после некоторого срока работы.

5. Несовершеннолетние, потерявшие кормильца.

Ясно, что только первые две категории пенсионеров могут рассматриваться как «досрочники». Право на получение остальных видов

⁵ Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса. М., 2010. www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/insurance/6.

пенсий не обусловлено достижением определенного возраста, следовательно, к ним в принципе нельзя применить понятие «досрочные». Очевидно, пенсии по основаниям 4 и 5 по своей природе должны предоставляться раньше (иногда значительно раньше) стандартного возраста, а ранние пенсии военнослужащим обусловлены оценкой предельного возраста их годности к службе. Такие пенсии имеют свои источники финансирования: в одних случаях — солидарная часть пенсионных взносов (ставка которых в настоящее время составляет 10%), в других — финансирование из федерального бюджета. Таким образом, лишь выплаты первым двум категориям пенсионеров представляют проблему для пенсионной системы. Чтобы избежать путаницы, в дальнейшем будем различать *досрочные пенсии* (трудовые пенсии по старости, предоставленные в возрасте ниже стандартного) и *все ранние пенсии* (получатели которых имеют возраст ниже стандартного).

Необходимо также делать различие между теми, кто досрочно оформил пенсию, и теми, кто в данный момент получает пенсию в возрасте ниже стандартного. Первые могут рассматриваться как «льготники» лишь до тех пор, пока не достигнут общего пенсионного возраста, после чего они фактически начинают получать пенсию на общих основаниях. Объем дополнительных средств, необходимых в определенный момент для финансирования досрочных пенсий, определяется только текущим числом пенсионеров в возрасте ниже стандартного. Данный показатель зависит, с одной стороны, от того, насколько широко предоставляется право на льготное (досрочное) оформление пенсий, а с другой — от длительности льготного периода. Если «льготники» начинают получать пенсию в среднем, скажем, на 10 лет раньше стандартного возраста и их число велико, то требуется достаточно большое дополнительное финансирование. Если пенсии оформляются лишь на 1 год раньше срока, то при том же числе «льготников» дополнительное финансирование окажется несущественным. Ниже рассматриваются все аспекты этой проблемы.

Как показывают данные таблицы 3, пенсии по старости в 28% случаев оформляются досрочно. Такие льготы получают больше $\frac{1}{3}$ мужчин и свыше $\frac{1}{4}$ женщин. Другие виды пенсий (на которые, как отмечалось выше, приходится около 30% всех пенсионеров), как правило, оформляются в возрасте ниже стандартного, хотя это и нельзя рассматривать как льготу.

Т а б л и ц а 3

Распространенность ранних пенсий (в %)

	Доля от пенсионеров данной категории		
	мужчины	женщины	всего
<i>Пенсионеры в возрасте ниже стандартного пенсионного</i>			
Трудовые пенсии по старости, включая досрочные	12,8	4,6	6,7
Военные или приравненные к ним пенсии	82,9	26,7	76,8
Другие	57,7	35,3	44,2
<i>Пенсионеры, оформившие пенсию в возрасте раньше стандартного пенсионного</i>			
Трудовые пенсии по старости	34,2	25,6	27,8
Военные или приравненные к ним пенсии	97,6	66,7	94,2
Другие	72,9	58,4	64,2

Текущая доля досрочных пенсионеров по старости не столь велика, составляя в выборке 6,7%. Большой разрыв между этим показателем и долей досрочно оформляемых пенсий свидетельствует о том, что льготный период от начала получения пенсии до стандартного пенсионного возраста значительно меньше, чем общий срок получения пенсии. По нашим данным, льготный период, усредненный по всем пенсионерам (включая тех, кто оформляет пенсию в обычном возрасте, то есть имеет «нулевой» льготный период), составляет 2,3 года для мужчин и 1,3 года для женщин. Это существенно меньше ожидаемой продолжительности жизни в возрасте 60/55 лет (для мужчин/женщин), составлявшей в 2009 г. 14,6/24,2 года. Отметим, что если учитывать только тех, кто досрочно оформляет пенсию, то средний льготный период составит 6,7 года для мужчин и 5,1 года для женщин.

В таблице 4 приведено распределение получателей пенсий по возрастным группам. Оно показывает, что «ранние» пенсионеры составляют 35% всех пенсионеров-мужчин и 12% пенсионеров-женщин. В целом каждый пятый пенсионер в выборке был «ранним». Распространенность ранних пенсий дополнительно характеризуется показателями, приведенными в трех правых столбцах таблицы 4. Согласно этим данным, среди мужчин в предпенсионном возрасте 55–59 лет доля пенсионеров превышает 40%, среди женщин в возрасте 50–54 года пенсионерки составляют 30%. В некоторых категориях «ранние» пенсионеры преобладают: они составляют 77% среди военных пенсионеров, 44% среди «прочих» (последние включают инвалидов и пенсионеров по случаю потери кормильца). Отметим, что, как показано ниже, многие категории «молодых» пенсионеров сохраняют высокую трудоспособность и продолжают активную трудовую деятельность.

Т а б л и ц а 4

Доля пенсионеров различного пола и возраста (в %)

Возраст	От общей численности пенсионеров данного пола			От численности данной половозрастной группы		
	мужчины	женщины	всего	мужчины	женщины	всего
<45	13,5	3,6	6,4	3,9	2,0	2,8
45–49	3,0	1,8	2,5	10,2	11,7	10,1
50–54	6,8	6,9	6,9	19,3	30,0	25,5
55–59	11,7	19,8	17,2	41,8	97,3	75,6
60–64	21,0	16,2	17,7	97,7	100,0	99,1
65–69	12,2	11,2	11,5	100,0	100,0	100,0
70–79	25,7	29,1	28,0	100,0	99,9	99,9
80 и старше	6,1	11,3	9,6	100,0	100,0	100,0
Всего младше стандартного пенсионного возраста	34,9	12,3	19,5			

Проведенный анализ позволяет дать правдоподобное объяснение отмеченному выше огромному расхождению между оценками Минздравсоцразвития и данными Росстата. Можно предположить, что первое необоснованно отождествляет «ранних» (то есть получив-

ших право на трудовую пенсию раньше общеустановленного возраста) и «досрочных» (оформивших пенсию по возрасту раньше стандартного возраста) пенсионеров. Таким образом, значимость проблемы досрочных пенсий существенно преувеличена.

Замминистра здравоохранения и социального развития Ю. Воронин⁶ заявил, что расходы на выплату досрочной трудовой пенсии по старости составляют $\frac{1}{3}$ всех расходов на выплату трудовых пенсий. Это явно не соответствует приведенным выше официальным данным Росстата о доле досрочных пенсионеров. Наши расчеты (близкие к оценкам Росстата) показывают, что *с учетом численности и размеров пенсий «досрочных» пенсионеров по старости общий объем получаемых ими выплат составляет 0,30–0,35% ВВП* (при суммарных пенсионных выплатах более 8% ВВП). Иными словами, на «досрочников» расходуется лишь около 6% выплачиваемых трудовых пенсий. Это немало, поэтому вопрос заслуживает всестороннего обсуждения. Однако сравнение данной суммы с размерами пенсионного дефицита и с общими масштабами будущих проблем пенсионной системы⁷ показывает, что проблема досрочных пенсий, вопреки позиции Минздравсоцразвития, не может считаться главной в этой сфере.

Работающие пенсионеры

Российское законодательство не налагает ограничений на получение пенсий лицами, которые по достижении пенсионного возраста продолжают работать. Как следствие, по данным Росстата на конец 2009 г., 30% всех пенсионеров продолжали работать. При этом *доля работающих пенсионеров быстро растет: всего за пять лет она увеличилась почти в 1,5 раза* (на конец 2004 г. этот показатель составлял 20,4%).

В выборке РМЭЗ в 2009 г. доля работающих пенсионеров составила 26,9% (см. табл. 5). Особенно велика доля работающих пенсионеров в двух группах: военные пенсионеры — мужчины (68%) и получившие пенсию по выслуге лет медработники и учителя (77%). Эти группы приобретают право на пенсии раньше остальных, поэтому возраст и состояние здоровья позволяют им продолжать работу, тем самым увеличивая получаемый доход. Напротив, среди пенсионеров по инвалидности доля работающих небольшая. По-видимому, это отражает (помимо достаточно жестких условий предоставления таких пенсий) отсутствие активной политики создания рабочих мест для людей с ограниченными возможностями.

Трудовая активность пенсионеров существенно зависит от возраста (см. табл. 6). В первые пять лет после достижения стандартного пенсионного возраста доля работающих составляет 38% для мужчин и 51% для женщин. Однако особенно высока доля работа-

⁶ Не надо драматизировать дефицит: Интервью Ю. Воронина // Ведомости. 2010. 26 июля.

⁷ По оценкам, если не провести серьезные реформы, может потребоваться увеличивать пенсионный трансферт в среднем на 1% ВВП каждые пять лет (см.: Гурвич Е. Т. Указ. соч.).

Т а б л и ц а 5

Доля работающих среди получателей различных видов пенсий (в %)

Вид пенсии	Мужчины	Женщины	Всего
Трудовая пенсия по старости (включая досрочные в связи с особыми условиями труда)	28,3	25,6	26,3
Досрочная трудовая пенсия для медработников и учителей	66,7	78,2	77,4
Военная или приравненная к ней пенсия	67,5	26,7	63,0
Трудовая пенсия по случаю потери кормильца	7,1	2,2	4,1
Трудовая пенсия по инвалидности	17,8	13,4	15,4
Социальная пенсия по инвалидности (инвалид с детства)	20,4	15,4	18,3
Прочие	20,9	32,8	28,7
Итого	29,0	25,9	26,9

Т а б л и ц а 6

Доля работающих пенсионеров по старости в зависимости от возраста (в %)

Возраст	Мужчины	Женщины	Всего
До 50	46,8	44,4	45,8
50–54	61,0	62,5	62,0
55–59	45,5	50,9	49,9
60–64	38,3	34,0	35,6
65–69	17,8	20,2	19,4
70–79	11,1	5,7	7,3

ющих (в среднем более половины) среди тех, кто оформляет пенсию досрочно. *Это ставит под сомнение обоснованность правил предоставления досрочных пенсий: наши результаты показывают, что большинство тех, кому предоставляют такие права, вполне трудоспособны.* (Факторы, определяющие решение продолжать работу после оформления пенсии, анализируются ниже.)

Формирование доходов пенсионеров*Размер пенсии*

В таблице 7 приведено отношение размеров пенсий к средней по выборке зарплате для различных категорий пенсионеров. При этом в период проведения опроса общее соотношение между пенсией и зарплатой, по данным Росстата, составляло 29%. Согласно нашим расчетам, это соотношение менялось от 23% для пенсий по случаю потери кормильца до 42% для военных. Данные РМЭЗ позволяют изучить распределение так называемых «ежемесячных денежных выплат» (ЕДВ), введенных взамен неденежных льгот при их монетизации. В 2009 г. сумма таких выплат составила 0,6% ВВП (или $\frac{1}{12}$ от всех пенсионных выплат). Судя по нашим расчетам, ЕДВ ощутимы для пенсионеров-инвалидов, но для других категорий пенсионеров не играют значимой роли.

**Средний размер пенсии по основным категориям пенсионеров
по отношению к средней по выборке зарплате (в %)**

Вид пенсии	Без ЕДВ			С ЕДВ		
	мужчины	женщины	всего	мужчины	женщины	всего
Трудовая пенсия по старости (включая досрочные в связи с особыми и вредными условиями труда)	34,8	32,5	33,1	36,3	34,2	34,7
Досрочная трудовая пенсия для медработников и учителей	36,3	29,0	29,5	36,7	29,7	30,1
Военная или приравненная к ней пенсия	42,7	33,2	41,6	43,1	35,5	43,0
Трудовая пенсия по случаю потери кормильца	23,4	22,1	22,6	23,5	22,7	23,0
Трудовая пенсия по инвалидности	34,7	33,1	33,8	38,5	36,5	37,4
Социальная пенсия по инвалидности (инвалид с детства)	25,4	28,5	26,6	27,5	30,4	28,7
Прочие	43,9	36,6	39,2	46,0	38,5	41,1
Итого	35,4	32,4	33,4	37,4	34,3	35,2

*Связь между пенсиями и зарплатой
(коэффициенты замещения)*

Ключевыми характеристиками пенсионной системы принято считать индивидуальные коэффициенты замещения (ИКЗ), определяемые как соотношение между назначенной пенсией и утраченным заработком (то есть зарплатой перед выходом на пенсию). Такие показатели для России не разрабатывают, их надежные оценки отсутствуют. Показатели ИКЗ приводятся в работе ОЭСР⁸, однако применительно к нашей стране данную публикацию нельзя признать надежным источником. Так, для соотношения средних уровней пенсий и зарплат по России в ней приводятся значения 62% для мужчин и 12% для женщин, хотя расчеты по данным Росстата показывают, что в 2009 г. соответствующие показатели составляли 27 и 38%⁹. Исходя из этого можно считать, что в настоящей работе на основе выборочных данных РМЭЗ *впервые (насколько известно авторам) даны оценки коэффициентов замещения для России.*

Расчеты проводились для респондентов, участвовавших в опросах РМЭЗ в 2005 г. (находясь в предпенсионном возрасте) и в 2009 г. (получая трудовую пенсию по старости). Для них оценивались зарплата перед оформлением пенсии и начальная пенсия (при предположении, что динамика зарплаты и пенсии соответствовала общей по стране в рассматриваемый период). На рисунке 2 представлены полученные первичные значения коэффициентов замещения для мужчин и женщин из подвыборки, а также уровень заработной платы (измеряемый по отношению к средней по выборке, принятой за 100%).

⁸ Pensions at a Glance / OECD. P., 2011.

⁹ Женщины и мужчины России: Стат. сб. / Росстат. М., 2010.

Индивидуальные коэффициенты замещения (в %)

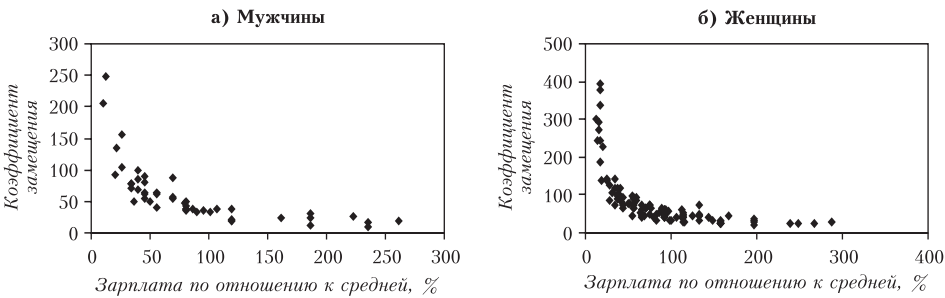


Рис. 2

Связь между коэффициентом замещения K и зарплатой перед выходом на пенсию Z достаточно хорошо описывается гиперболой: $K = a + b/Z$. Параметры полученной зависимости приведены в таблице 8.

Т а б л и ц а 8

Показатель	Мужчины		Женщины	
	оценка	t -статистика	оценка	t -статистика
Константа (a)	11,7%	3,2	2,6%	0,6
Коэффициент при обратной зависимости от зарплаты (b)	0,24	17,7	0,42	23,6
Число наблюдений	48		105	
Скорректированное значение R^2	0,87		0,84	

В таблице 9 приведены расчетные оценки ИКЗ для России и значения соответствующих показателей для нескольких групп стран. На основе приведенных данных можно сделать ряд выводов.

Т а б л и ц а 9

Расчетные значения индивидуальных коэффициентов замещения в России и других странах					
Показатель	Для работников с различным уровнем зарплаты (в % от средней)				Справочно: соотно- шение ИКЗ при зарплате 150 и 50% от средней, %
	50	100	150	200	
Расчетный ИКЗ для России, по данным РМЭЗ					
Мужчины	60	36	28	24	47
Женщины	86	44	30	23	35
ОЭСР					
Мужчины, женщины	72	57	52	н/д	72
Страны с формирующимся рынком в составе ОЭСР*					
Мужчины	70	55	49	н/д	70
Женщины	66	51	45	н/д	68
ЕС					
Мужчины	70	62	58	н/д	83
Женщины	68	60	56	н/д	82

* Включает 9 стран (Венгрию, Израиль, Мексику, Польшу, Словакию, Турцию, Чехию, Чили, Ю. Корею).

Источники: расчеты авторов; Pensions at a Glance.

1. Связь между пенсией и заработком в нашей стране выражена значительно слабее, чем в других странах. Существенно более резкое падение ИКЗ по мере повышения уровня зарплаты свидетельствует о том, что различия в уровне пенсий намного меньше, чем в величине зарплаты. В результате у российских работников-мужчин с низкой зарплатой ИКЗ лишь немногим ниже, чем в развитых странах, а у женщин даже заметно превосходит средний уровень этих стран. Для работников со сравнительно высоким уровнем зарплаты ИКЗ оказывается существенно ниже, чем в развитых странах. *Это говорит об уравнительном характере российской пенсионной системы, о преобладании в ней социальной функции над функцией сглаживания доходов на протяжении жизненного цикла.*

2. Уникальная особенность российской пенсионной системы состоит в том, что женщины имеют более высокие ИКЗ, чем мужчины (за исключением работников с высокой зарплатой). В других странах наблюдается либо обратное соотношение, либо равенство ИКЗ мужчин и женщин, что объясняется большей (в среднем) продолжительностью трудовой деятельности мужчин и меньшей длительностью их пребывания на пенсии. В России в силу значительных гендерных различий как пенсионного возраста, так и продолжительности пребывания на пенсии можно было бы ожидать намного более высокого коэффициента замещения у мужчин по сравнению с женщинами. Тот факт, что фактическое соотношение иное, обусловлен, с одной стороны, существенным удельным весом единых для всех базовых пенсий, а с другой — одинаковой для мужчин и женщин нормативной ожидаемой продолжительностью выплаты пенсий, используемой при их назначении, несмотря на значительные различия в фактической продолжительности. Выявленная особенность российской пенсионной системы указывает на *наличие в ней масштабного перераспределения ресурсов в пользу женщин.*

Отметим, что в условиях, когда значительное число пенсионеров продолжают работать, само понятие коэффициента замещения требует пересмотра. Этот показатель предназначен для измерения того, в какой мере пенсия замещает утраченную зарплату (что отражено как в его названии, так и в способе расчета). Однако в нашей стране пенсия все в большей мере не столько замещает, сколько дополняет зарплату. *Если пенсионер продолжает получать трудовые доходы, то понятие «коэффициент замещения» вообще не имеет смысла.*

Мы считаем, что в ситуации, когда пенсионеры могут получать наряду с пенсией зарплату, необходимо вернуться к истокам понятия «коэффициент замещения». Возложенную на него задачу — измерять, насколько хорошо пенсионная система сглаживает доходы на протяжении жизненного цикла, — лучше всего способен выполнять «модифицированный коэффициент замещения» (МКЗ), сравнивающий все источники доходов пенсионеров и работников. Такой индикатор можно рассчитывать как на индивидуальном, так и на солидарном уровне. В первом случае он определяется как отношение душевого дохода после назначения пенсии к доходу в предпенсионный период, во втором — как пропорция между средним душевым доходом пенсионеров и занятых.

В таблице 10 приведены показатели среднего душевого дохода в 2009 г. для соответствующих групп, сопоставление которых дает представление о значениях МКЗ. Они показывают, что этот индикатор разительно отличается для работающих и неработающих пенсионеров: для первых он заметно превышает 100%, поскольку к зарплате добавляется пенсия; для вторых МКЗ можно оценить на уровне 41–49%. Таким образом, в отношении граждан, которые продолжают работать после выхода на пенсию, нынешняя пенсионная система не просто плохо выполняет функцию сглаживания доходов, но даже усиливает колебания доходов. Доходы работающих пенсионеров возрастают, а после прекращения работы резко падают (см. рис. 3).

Т а б л и ц а 10

**Формирование душевого дохода
для отдельных групп населения в 2009 г.**

	Душевой доход (в % от среднего уровня по выборке)			Оценка коэффициента замещения душевого дохода по группам пенсионеров		
	работники предпенсионного возраста	работающие пенсионеры в возрасте до 65/60 лет	неработающие пенсионеры в возрасте до 65/60 лет	работающие	неработающие	прекращающие работать
Мужчины	122,6	140,4	50,6	114,5	41,3	36,0
Женщины	92,9	123,3	45,4	132,7	48,9	36,8

**Доходы до и после оформления пенсии
(% от среднего дохода по выборке)**

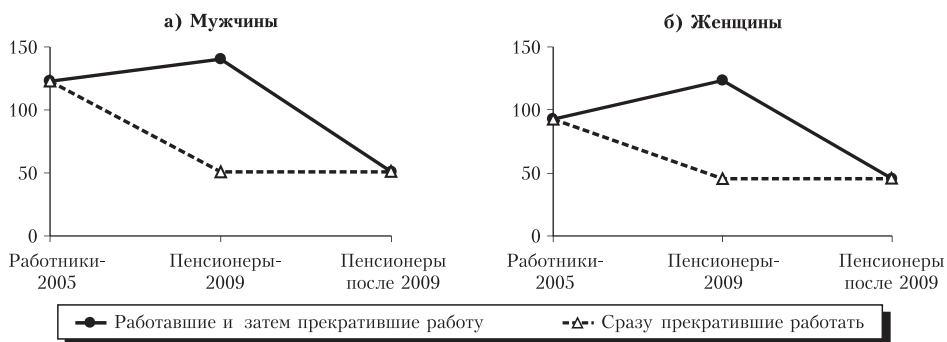


Рис. 3

Другие факторы, определяющие величину пенсий

Неожиданно сильная *положительная* связь обнаружена между размером пенсии и временем с момента ее назначения. Регрессия, построенная с учетом числа наблюдений, выявила значимую зависимость размеров пенсии от года ее назначения: при увеличении на 10 лет срока, прошедшего с момента назначения пенсии, ее величина снижается в среднем на 520 руб./мес. (8,4% от средней величины) для мужчин и на 330 руб./мес. (5,8% от средней) для женщин. В результате пенсионеры более старшего возраста получают большую пенсию (см. рис. 4).

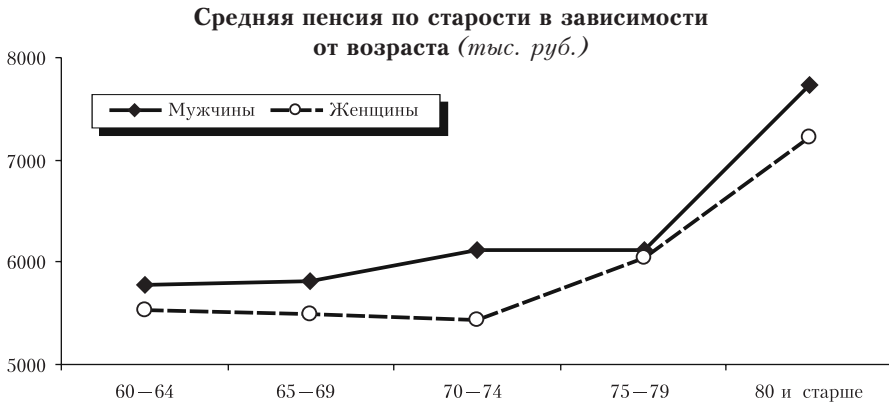


Рис. 4

Другим проявлением положительной связи между годом назначения пенсии и ее величиной служит тот факт, что вновь назначенные пенсии по старости как в 2005, так и в 2009 г. были ниже средних по выборке значений (см. табл. 11).

Т а б л и ц а 11

Средний размер всех и вновь назначенных пенсий по старости

	2005	2009
Вновь назначенные пенсии (руб./мес.)	2191	5051
Средняя по выборке пенсия (руб./мес.)	2791	5853
Отношение величины вновь назначенных пенсий к среднему по выборке уровню (%)	78,5	86,3

В принципе скорее можно было бы ожидать обратной зависимости размеров пенсий от года назначения и возраста, поскольку реальная величина заработной платы, определяющая размер назначаемой пенсии, со временем растет. В условиях, когда индексация пенсий отставала от динамики средней зарплаты, вновь назначенные пенсии должны быть выше ранее назначенных. Одной из причин найденной зависимости может быть снижение реального уровня зарплаты в 1990-е годы. Кроме того, за последние два десятилетия много раз менялись правила расчета пенсий.

В свете полученных результатов нужно обсудить вопрос: оправданно ли было проводить в 2010 г. дорогостоящую валоризацию (пересмотр в сторону повышения пенсионных прав, заработанных до 1991 г.)? Основными бенефициарами этой достаточно дорогой программы (ее ежегодная стоимость составляет 1,1–1,2% ВВП) стали пенсионеры старшего возраста, имеющие большой стаж в советский период. Целесообразность данной меры сомнительна, учитывая, что даже до валоризации они получали более высокие пенсии.

Формирование и дифференциация доходов пенсионеров

В структуре денежных доходов населения пенсионные выплаты (без ЕДВ), по данным Росстата, в 2009 г. составляли 9%. Очевидно, их роль в формировании доходов пенсионеров существенно выше.

Вместе с тем нельзя забывать, что и для пенсионеров это лишь один из источников доходов. Данные РМЭЗ позволяют изучить уровень и структуру доходов различных категорий пенсионеров.

В выборке РМЭЗ среднедушевой доход пенсионеров составил 80% от общего среднего уровня. Величина доходов серьезно различалась по категориям пенсионеров (см. табл. 12), составляя от 216 до 622% прожиточного минимума. Если душевой доход пенсионеров по случаю потери кормильца был почти вдвое ниже среднего по выборке, то у военных пенсионеров он превышал средний в 1,5 раза.

Т а б л и ц а 12

Среднедушевой доход пенсионеров разных категорий в 2009 г.

Вид пенсии	Доход, руб./мес.	В процентах от:		
		прожиточно- го минимума пенсионера	среднедуше- вого дохода по выборке	медианного дохода по выборке
Трудовая пенсия по старости	13 097	319	78	104
Досрочная трудовая пенсия для медработников и учителей	18 935	462	113	150
Военная или приравненная к ней пенсия	25 508	622	152	202
Трудовая пенсия по случаю поте- ри кормильца	8858	216	53	70
Трудовая пенсия по инвалидности	11 836	289	70	94
Социальная пенсия по инвалид- ности (инвалид с детства)	9467	231	56	75
Прочие	14 977	365	89	118
Все пенсионеры	13 429	328	80	106

Такие различия отчасти определялись дифференциацией разме-
ров пенсий, но в большей степени — наличием и величиной трудовых
доходов (см. табл. 13). Отметим, что *практически для всех видов
пенсий средние доходы работающих пенсионеров превышали (для
некоторых категорий — значительно) средний по выборке душевой*

Т а б л и ц а 13

**Средняя пенсия и доход пенсионеров разных категорий
(в % от среднедушевого дохода по выборке)**

Вид пенсии	Средняя пенсия			Среднедушевой доход	
	нерабо- тающие	работаю- щие	все пен- сионеры	нерабо- тающие	работаю- щие
Трудовая пенсия по старости	34	35	35	55	143
Досрочная трудовая пенсия для медработников и учителей	31	31	31	52	130
Военная или приравненная к ней пенсия	53	37	43	94	187
Трудовая пенсия по случаю потери кормильца	24	24	24	49	137
Трудовая пенсия по инвалидности	36	30	35	61	125
Социальная пенсия по инвалидности (инвалид с детства)	28	25	28	47	98
Прочие	43	36	41	70	136
Итого	35	34	35	57	142

доход, а доходы неработающих пенсионеров были значительно ниже среднего уровня.

Следующий вопрос: соотношение различных источников формирования доходов пенсионеров. Подчеркнем (см. табл. 13), что у неработающих пенсионеров пенсии обеспечивают основную часть доходов (50—60%), а у работающих — лишь 17—27% (в зависимости от категории пенсий). В целом вклад пенсий в формирование доходов у неработающих пенсионеров (при одинаковом общем уровне пенсий) в 2,5 раза выше, чем у работающих (61 против 24%).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что с точки зрения социальной политики работающие и неработающие пенсионеры должны рассматриваться как существенно разные группы, различающиеся и величиной, и источниками доходов. В настоящее время пенсионное законодательство не делает никаких различий между сравнительно благополучными работающими пенсионерами, живущими в среднем значительно лучше типичного россиянина, и неработающими пенсионерами, уровень жизни которых в основном низкий.

Более детальную картину распределения пенсионеров по уровню дохода и роли пенсии в структуре доходов разных категорий пенсионеров дают данные таблицы 14. В ней представлено распределение пенсионеров по 20-процентным доходным группам, построенным для всей выборки, а также выделены пенсионеры с душевым доходом выше медианного по выборке.

Представленные результаты показывают, что *пенсионеры попадают в нижний квинтиль не чаще, чем остальные граждане* (доля пенсионеров, относящихся к нему, равна 19,4%). В эту группу входят главным образом неработающие пенсионеры с относительно небольшой пенсией. В целом доходы пенсионеров можно охарактеризовать скорее как средне-низкие, чем как низкие. При этом данные таблицы 14 отражают радикальные различия между работающими и неработающими трудовыми пенсионерами. Неработающие пенсионеры сконцентрированы в двух нижних квинтилях (на них приходится более $\frac{2}{3}$ данной группы), в два верхних квинтиля попадают лишь 8,2%. Напротив, работающие пенсионеры относятся преимущественно (более чем на $\frac{3}{4}$) к двум верхним доходным квинтилям. Среди первых 83% имеют душевой доход ниже медианного, среди вторых у 87% доход превышает медианный уровень.

Еще больший контраст наблюдается при сравнении неработающих инвалидов, получающих социальные пенсии (приведенные в таблице 5 данные свидетельствуют о том, что подавляющее большинство пенсионеров данной категории не работают), с работающими военными пенсионерами (представители этой категории в основном работают). Среди инвалидов 85% пенсионеров попадают в два нижних квинтиля, среди военных пенсионеров 86% относятся к двум верхним квинтилям. У первых 92% получают доходы ниже медианного уровня, у вторых 95% (!) имеют доходы выше него. Учитывая это, с экономической точки зрения решение правительства о резком повышении пенсий военным пенсионерам с 1 января 2012 г. представляется не обоснованным.

В таблице 15 представлено расчетное распределение выплачиваемых трудовых пенсий по доходным группам. Основную их часть

Распределение пенсионеров по доходным группам (в %)

Показатель	20-процентные доходные группы (1 — минимальный, 5 — максимальный доход)					Пенсионеры с душевым доходом выше медианного
	1	2	3	4	5	
<i>Пенсионеры, всего</i>						
Распределение пенсионеров данной категории по доходным группам	19,4	31,1	22,4	16,3	10,8	36,5
Душевой доход (в % от среднего по выборке)	26	48	76	112	238	137
Размер пенсии (в % от среднедушевого дохода по выборке)	22	32	40	40	45	42
<i>Неработающие трудовые пенсионеры</i>						
Распределение пенсионеров данной категории по доходным группам	26,5	41,0	24,3	6,8	1,4	16,7
Душевой доход (в % от среднего по выборке)	31	48	73	104	215	102
Размер пенсии (в % от среднедушевого дохода по выборке)	22	33	44	53	61	50
<i>Работающие трудовые пенсионеры</i>						
Распределение пенсионеров данной категории по доходным группам	1,1	5,3	17,9	42,0	33,7	87,2
Душевой доход (в % от среднего по выборке)	34	49	78	113	224	152
Размер пенсии (в % от среднедушевого дохода по выборке)	20	26	27	33	41	36
<i>Неработающие пенсионеры, получающие социальную пенсию по инвалидности</i>						
Распределение пенсионеров данной категории по доходным группам	39,2	46,0	9,5	4,0	1,3	8,1
Душевой доход (в % от среднего по выборке)	30	47	72	110	151	108
Размер пенсии (в % от среднедушевого дохода по выборке)	20	31	45	46	н/д	47
<i>Работающие военные пенсионеры</i>						
Распределение пенсионеров данной категории по доходным группам	0	1,2	13,3	25,3	60,2	95,2
Душевой доход (в % от среднего по выборке)	—	44	80	111	246	194
Размер пенсии (в % от среднедушевого дохода по выборке)	—	8	20	33	43	38

(57%) получают граждане со средним и высоким доходом (входящие в доходные группы 3—5), а на наименее обеспеченных приходится менее 13% выплат. Еще более красноречивы данные о распределении базовых пенсий. Наименее обеспеченным пенсионерам, попадающим в нижний квинтиль (19,4% всех пенсионеров), достается лишь 20% базовых пенсий, более $\frac{1}{3}$ (35%) получают граждане с душевым доходом выше медианного. Поскольку базовые пенсии призваны обеспечивать нетрудоспособным гражданам социальные гарантии, следовало бы направить основную часть таких пенсий наиболее нуждающимся, выплата же базовых пенсий тем, у кого доходы выше медианного, не имеет экономических оснований. Таким образом, *полученные данные свидетельствуют о низкой эффективности выполнения пенсионной системой социальных функций.*

Т а б л и ц а 15

Распределение трудовых пенсий по доходным группам (в %)

Показатель	20-процентные доходные группы (1 — минимальный, 5 — максимальный доход)					Доход выше медианного
	1	2	3	4	5	
Выплаты трудовых пенсий, всего	12,7	30,2	26,7	18,3	12,1	41,5
Базовые пенсии	20,0	31,9	22,7	15,7	9,6	34,6

В таблице 16 представлен расчет объема выплат трудовых пенсий, получаемых различными категориями пенсионеров. Наши оценки распределения выплат совмещены здесь с отчетными данными об их суммарной величине. Полученные результаты свидетельствуют о том, что пенсионерам с доходом выше медианного выплачивались базовые пенсии в объеме 0,9% ВВП. Выплаты работающим пенсионерам составляли 1,5% ВВП (в том числе базовые пенсии — 0,6% ВВП), преимущественно их получали относительно обеспеченные пенсионеры.

Т а б л и ц а 16

Расчетный объем выплат трудовых пенсий по группам получателей (% ВВП)

Показатель	Неработающие пенсионеры		Работающие пенсионеры	
	всего	в том числе с доходом выше медианного	всего	в том числе с доходом выше медианного
Выплаты трудовых пенсий, всего	4,4	1,1	1,5	1,4
Базовые пенсии	1,9	0,3	0,6	0,6

Представленные расчеты показывают потенциал экономии ресурсов пенсионной системы при более рациональном их использовании.

1. Полный отказ от выплаты пенсий работающим пенсионерам сэкономят бы 1,5% ВВП.

2. Переход к целевому предоставлению базовых пенсий, даже в мягком варианте (отказ от их выплат гражданам с доходом выше медианного), обеспечил бы экономию 0,9% ВВП.

3. Сравнительно мягкое ограничение (отказ от выплаты базовых пенсий работающим пенсионерам с доходом выше медианного) высвободил бы 0,6% ВВП.

Отметим, что к настоящему времени потенциальная экономия существенно возросла за счет нескольких факторов. Во-первых, увеличился объем выплаты трудовых пенсий: в 2010 г. он достиг 7,6% ВВП по сравнению с 5,9% ВВП в 2009 г., к которому относятся наши оценки. Во-вторых, резкое повышение пенсий в конце 2009 — начале 2010 г. привело к значительному сокращению доли пенсионеров в нижних квинтилях распределения по доходам и повышению их представительства в верхних квинтилях, а также к заметному росту доли пенсионеров с доходами выше медианного. Наконец, в условиях ожидаемого снижения численности рабочей силы занятость пенсионеров, которая, как мы показали, практически гарантирует материаль-

ный достаток, будет и дальше повышаться. По минимальным оценкам, перечисленные варианты экономии 1–3 в 2011 г. позволили бы высвободить соответственно 2%, 1,5 и 1% ВВП. В дальнейшем оценки будут продолжать расти по мере увеличения доли занятых пенсионеров.

Факторы и ограничения продолжения работы в пенсионном возрасте

Наиболее острый вопрос пенсионной реформы — повышение возраста выхода на пенсию. В условиях старения населения многие страны были вынуждены принять такое решение¹⁰, нередко сталкиваясь при этом с активным общественным противодействием.

В пользу данной меры применительно к российской экономике предложено много аргументов¹¹. Вместе с тем оппоненты выдвигают ряд возражений против повышения пенсионного возраста (правда, как правило, не подкрепляя их конкретными данными). Некоторые из этих аргументов можно обсуждать лишь на основе агрегированных демографических показателей, другие — как на макро-, так и на микроуровнях. Ниже они анализируются на основе микроданных.

Состояние здоровья и пенсии

Один из очевидных факторов, который может препятствовать продолжению пенсионерами трудовой деятельности, — состояние их здоровья. Как показано на рисунке 5, с возрастом его самооценка индивидом¹² ухудшается. Однако качественного скачка по достижению пенсионного возраста не происходит: здоровье меняется постепенно, из года в год. Эконометрический анализ также не выявил порогового возраста, по достижении которого происходит резкое ухудшение здоровья.

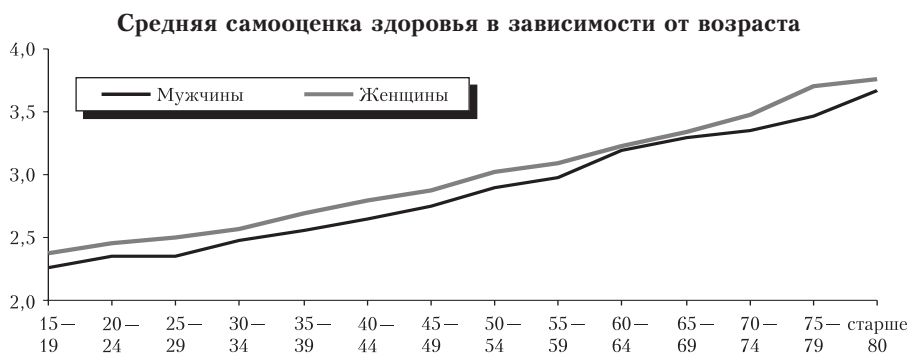
Аналогичную картину дают ответы на вопросы об объективных показателях состояния здоровья, то есть о наличии различных хронических заболеваний. Они также показывают последовательное ухудшение здоровья без выраженного порогового возраста, после которого оно качественно меняется.

Необходимо сознавать, что с точки зрения возможности повышения пенсионного возраста важны не столько зависимость состояния здоровья от возраста, сколько улучшение состояния здоровья людей определенного возраста по мере прогресса медицинских технологий

¹⁰ Chomik R., Whitehouse E. R. Trends in Pension Eligibility Ages and Life Expectancy, 1950—2050 // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2010. No 105; Holzmann R., Guven U. Adequacy of Retirement Income after Pension Reforms in Central, Eastern, and Southern Europe / World Bank. 2009.

¹¹ См., например: Гурвич Е. Т. Указ. соч.; Гурвич Е. Принципы новой пенсионной реформы // Вопросы экономики. 2011. № 4; Малева Т. М., Синявская О. В. Повышение пенсионного возраста: Pro et Contra // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8; Назаров В. С., Синельников С. Г. О стратегии совершенствования российской пенсионной системы // Экономическая политика. 2009. № 3.

¹² Состояние здоровья оценивалось респондентами по пятибалльной шкале с градациями: 1 — очень хорошее; 2 — хорошее; 3 — среднее, не хорошее и не плохое; 4 — плохое; 5 — очень плохое.



Источник: расчеты авторов по данным РМЭЗ.

Рис. 5

и общего развития здравоохранения. Так, было показано¹³, что в 1970—2000 гг. в США ожидаемая продолжительность *здоровой* (свободной от хронических заболеваний) жизни 50-летних мужчин выросла на 4,3 года (с 23,2 до 27,5 года).

Принятие пенсионерами решения о продолжении работы

Проблему отношения работников к возможному повышению пенсионного возраста изучали многие авторы с помощью социологических опросов¹⁴. Однако ответы респондентов на экономические вопросы обычно отражают уровень их притязаний вне связи с реальными возможностями экономики. Так, в опросе Левада-центра в сентябре 2011 г. среднее названное значение минимально необходимого размера пенсии составляло 68% от средней зарплаты по стране¹⁵, почти вдвое превышая фактический уровень пенсий. Результаты опросов могут иметь смысл, если респондентам предлагается выбор из реальных альтернатив, отражающих имеющиеся ограничения на распределяемые материальные ресурсы. Фактически пенсионная система (и соответственно пенсионеры) сейчас стоит перед выбором: повышение пенсионного возраста или последовательное увеличение разрыва между размерами пенсий и зарплаты. Прямой вопрос «Поддерживаете ли Вы повышение пенсионного возраста?» предполагает выбор респондентов между одним нечетко сформулированным и одним несуществующим вариантами. Положительный ответ можно интерпретировать как согласие с ухудшением положения работника при достижении нынешнего пенсионного возраста без какой-либо компенсации. Отрицательный ответ неявно подразумевает сохранение действующего пенсионного возраста и нынешних относительных размеров пенсии.

¹³ Munnell A., Soto M., Golub-Sass A. Will People Be Healthy Enough to Work Longer? / Center for Retirement Research at Boston College. Boston, 2008.

¹⁴ См., например: Баскакова Ю. М. Проблема повышения пенсионного возраста в зеркале опросов ВЦИОМ // Мониторинг общественного мнения (ВЦИОМ). 2010. № 5; Scheubel B., Schunk D., Winter J. Don't Raise the Retirement Age! An Experiment on Opposition to Pension Reforms and East-West Differences in Germany // CESIFO Working Paper. 2009. No 2752.

¹⁵ О пенсиях и пенсионерах: Пресс-выпуск / Левада-центр. 2011. 20 окт. www.levada.ru/20-10-2011/o-pensiyakh-i-pensionerakh.

Вместо недостоверных в данном случае социологических методов мы предлагаем новый подход, позволяющий объективно проверить, выступает ли определенный фактор серьезным внутренним или внешним ограничителем возможности повысить пенсионный возраст. Для этого на основе данных РМЭЗ выявлены показатели, оказывающие значимое влияние на принятие пенсионерами решения о продолжении работы. Наличие такого влияния говорит о том, что данный фактор потенциально служит серьезным стимулом либо препятствием для выхода на пенсию в более позднем возрасте. Так, если мы обнаружим связь между индивидуальными различиями в состоянии здоровья пенсионеров и их трудовой активностью, это будет свидетельствовать о том, что состояние здоровья действительно снижает способность граждан работать в более позднем возрасте. В противном случае эту гипотезу можно отвергнуть. Другой пример: естественно считать, что трудности работников старшего возраста, если они существуют, дополнительно зависят от внешних условий — конъюнктуры на рынке труда. Таким образом, зависимость доли работающих пенсионеров от уровня безработицы в регионе проживания указывает на возможное наличие ограничений для лиц пожилого возраста на рынке труда. Отсутствие зависимости говорит о том, что у них нет проблем с трудоустройством.

Заметим, что с точки зрения интерпретации полученных результатов ситуация не симметрична. Если мы находим, что состояние здоровья либо уровень безработицы оказывают значимое влияние на решения пенсионеров работать, это дает основания считать рассматриваемый фактор потенциальным препятствием для повышения пенсионного возраста. В таком случае требуется дополнительный анализ: например, может оказаться, что проблемы с трудоустройством и здоровьем слабо зависят от возраста работников. Напротив, отсутствие изучаемой зависимости позволяет сразу сделать вывод, что данный фактор не выступает препятствием для продолжения работы.

В нескольких исследованиях¹⁶ изучались факторы продолжения пенсионерами трудовой деятельности. В частности, А. Маннел, К. Кахил и Н. Дживан выявили факторы, повышающие вероятность выхода на пенсию в более раннем возрасте: плохое состояние здоровья, физически тяжелая работа, наличие супруга, наличие значительных активов. Факторами, стимулирующими более поздний выход на пенсию, оказались наличие собственного бизнеса и высокий уровень образования. Однако эти исследования относились к другим условиям, когда, во-первых, необходимо выбирать между пенсией и работой; во-вторых, имеется возможность добровольно выйти на пенсию раньше стандартного срока с уменьшением ее размеров. В нашем случае речь идет о работе с одновременным получением пенсии.

Чтобы исключить двусторонние связи между независимыми и зависимыми переменными (например, трудовой деятельностью после

¹⁶ См., например: *Belloni M., Asessi R.* Retirement Choices in Italy: What an Option Value Model Tells Us? // CEPR Working Paper. 2010. No 92/10; *Kalwij A., Vermeulen F.* Labor Force Participation of the Elderly in Europe: The Importance of Being Healthy // IZA Discussion Paper. 2005. No 1887; *Munnell A., Cahill K., Jivan N.* How Has the Shift to 401(K)S Affected the Retirement Age? / Center for Retirement Research at Boston College. Boston, 2003.

оформления пенсии и состоянием здоровья), мы вновь использовали выборку респондентов, находившихся в 2005 г. в предпенсионном, а в 2009 г. — в пенсионном возрасте. Это позволяет также элиминировать влияние возрастных различий на выявленные связи (поскольку выборка состоит из пенсионеров примерно одного возраста).

Формируя список потенциальных факторов, объясняющих трудовое поведение пенсионеров, мы разделили их на две категории: стимулы и ограничения. Такое различие отчасти условно (подробнее этот вопрос обсуждается ниже). Стимулы могут оказывать на решения пенсионеров как положительное, так и отрицательное влияние. Более того, как отмечают Маннел, Кахил и Дживан, трудно заранее сказать, как некоторые факторы повлияют на трудовую активность пенсионеров. Например, высокий размер зарплаты повышает альтернативную цену досуга, создавая стимулы работать дольше. В то же время высокая зарплата позволяет быстрее достичь целевого уровня сбережений на старость, а значит, дает возможность прекратить работу.

С учетом результатов ранее проведенных исследований в группу «стимулы» были включены следующие факторы.

1. Семейное положение. Можно предположить, что пенсионеры, состоящие в браке на момент выхода на пенсию, более склонны оставить работу, так как им требуется время для исполнения семейных обязанностей. В анализе учитывалось семейное положение респондента как в 2005 (в предпенсионном возрасте), так и в 2009 г. (после достижения пенсионного возраста).

2. Размер зарплаты. Величина заработка в принципе может стимулировать продолжение работы либо дестимулировать его, если накопленный капитал достаточен (правда, для России можно ожидать преобладание первого эффекта). В модель регрессии включали данные о среднемесечном размере заработной платы, которую получал индивид до момента выхода на пенсию.

3. Уровень образования. Люди с высоким уровнем образования имеют больше стимулов продолжать работу, включая стремление к более полной самореализации.

4. Приемлемость размера пенсии. На принятие решения о прекращении/продолжении работы может влиять размер пенсии. Представляется, что при этом следует учитывать не только ее объективную величину, но и социальную оценку достаточности пенсии по сравнению с общим уровнем жизни в регионе. В качестве ее показателя мы принимали отношение размера получаемой респондентом пенсии к средней заработной плате в регионе его проживания.

5. Материальное положение пенсионера. Логично ожидать, что, при прочих равных условиях, чем лучше материальное положение респондента (с учетом как текущих доходов, так и накопленных активов), тем меньше у него стимулов продолжать работать. В качестве характеристики материального положения при построении модели использована самооценка респондентами своего материального положения.

Группа факторов «ограничения» включала следующий их набор.

1. Характер работы. Если до достижения пенсионного возраста индивид работал на вредном или физически тяжелом производстве,

то после выхода на пенсию он может прекратить работу по состоянию здоровья. В качестве регрессора использована дамми-переменная вредности производства.

2. *Состояние здоровья.* Предполагаем, что оно также выступает в качестве ограничителя: чем хуже состояние здоровья индивида на момент принятия решения о прекращении/продолжении работы, тем больше вероятность того, что он прекратит работу по достижении пенсионного возраста. Эта гипотеза была подтверждена в работе Маннел, Кахила и Дживан. В качестве прокси-переменных оценки состояния здоровья принимались его субъективные и объективные оценки в 2005 и 2009 гг.

3. *Количество детей.* Наличие детей может означать расширение семейных обязанностей за счет, например, ухода за внуками. Кроме того, к достижению родителями пенсионного возраста дети становятся взрослыми и уже могут начать помогать родителям материально, что снижает стимулы последних продолжать трудовую активность. Опросы РМЭЗ позволяли использовать в моделях регрессии как дамми-переменную наличия детей у индивида, так и переменную количества детей.

4. *Ситуация на рынке труда.* Если в регионе высокий уровень безработицы, это выступает естественным ограничителем для продолжения работы, то есть пенсионерам будет сложнее найти работу, а в регионах с дефицитом рабочей силы проблем при поиске работы может не быть. Таким образом, чем выше уровень безработицы в регионе проживания пенсионера, тем вероятнее прекращение им трудовой активности. В качестве регрессора в модель был включен показатель средней безработицы в регионе в 2006–2009 гг.

В качестве зависимой переменной мы использовали долю трудового периода после оформления пенсии. Таким образом, объясняемая переменная принимала значения от 0 до 100. В среднем по нашей подвыборке этот показатель составлял 72% как для мужчин, так и для женщин.

Регрессионная модель строилась отдельно для мужчин и женщин, поскольку они могут руководствоваться разными мотивами при принятии решения о продолжении работы. Результаты, представленные в таблице 17, подтверждают это предположение.

Т а б л и ц а 17

**Параметры регрессионных уравнений,
описывающих решение пенсионеров о продолжении работы**

Фактор	Мужчины		Женщины	
	коэффициент	t-статистика	коэффициент	t-статистика
Зарплата (в логарифмической форме)	17,0**	4,2		
Работа на вредном производстве	-17,8	1,7	-22,5*	2,1
Наличие сердечных заболеваний в пенсионном возрасте	19,0*	2,1		
Наличие проблем со здоровьем перед выходом на пенсию			-15,0*	2,4
Число детей			-15,5**	3,6
Константа	-75,5	1,7	127,2**	8,8
Скорректированное значение R^2	0,23		0,12	

* Значимость на уровне 5%; ** значимость на уровне 1%.

Для мужчин наиболее значимым фактором (на уровне 1%) оказалась зарплата, проблемы со здоровьем значимы на 5-процентном, а вредность производства — на 10-процентном уровне. В уравнение для женщин также вошли три переменные, из которых одна (число детей) значима на уровне 1% и две (работа на вредном производстве и наличие проблем со здоровьем перед выходом на пенсию) значимы на 5-процентном уровне.

Анализ построенных уравнений позволяет сделать некоторые общие выводы. Прежде всего можно заметить, что среди факторов, определяющих решения пенсионеров о продолжении работы, преобладают ограничения. Из шести факторов, входящих в два построенных уравнения, лишь один (размер зарплаты) относится к стимулам.

Большой размер заработной платы стимулирует мужчин продолжить работу после достижения ими пенсионного возраста (отражая повышение альтернативной цены досуга). Согласно полученным оценкам, рост зарплаты на 1% увеличивает продолжительность рабочего периода на 0,17 п. п. Выявленное значимое влияние зарплаты на решения пенсионеров позволяет сделать важный вывод, что *граждане (по крайней мере, мужчины) готовы дольше работать в обмен на материальные стимулы.*

Значимые ограничения делятся на две группы: состояние здоровья (и определяющие его факторы) и семейные обязанности. Если на решение мужчин продолжить работу после достижения пенсионного возраста помимо зарплаты значимое влияние оказывают состояние здоровья и связанный с этим показатель работы на вредном производстве, то для женщин значимы факторы как первой, так и второй групп.

Для женщин-пенсионеров высокосignificant фактором принятия решения о продолжении/прекращении работы оказывается число детей. Каждый ребенок снижает долю пенсионного периода, посвященного работе, на 16 п. п. Логично предположить, что за этим стоит необходимость помогать детям в воспитании малолетних внуков. В некоторых спецификациях для женщин важно семейное положение: доля рабочего периода на пенсии у замужних женщин в среднем меньше, чем у незамужних. При этом ни семейное положение, ни наличие детей не играют значимой роли при принятии решения о продолжении/прекращении работы мужчинами.

В построенных регрессионных моделях незначимыми оказались следующие факторы.

1. *Размер пенсии* (причем ни ее абсолютный размер, ни относительный уровень по сравнению со средней по региону заработной платой). Это показывает, что в сравнительно небольших пределах, в каких варьирует размер пенсии, он не оказывает существенного влияния на решение работать.

2. *Самооценка материального положения.* По всей видимости, основная часть пенсионеров не имеет возможности накопить достаточные активы, чтобы обеспечить себе приемлемый уровень жизни без продолжения работы.

3. *Средний уровень безработицы в регионе проживания пенсионера.* Таким образом, ситуация на рынке труда не влияет на принятие пенсионером решения о продолжении работы. Косвенно это опровер-

гает гипотезу о проблемах, с которыми сталкиваются пожилые люди на рынке труда.

4. *Уровень полученного образования.* Не обнаружено различий в принятии решений о продолжении/прекращении работы между пенсионерами с высшим или средним образованием. Таким образом, не подтверждается гипотеза о том, что продолжение работы в пенсионном возрасте преимущественно связано с желанием творческой самореализации.

Полученные результаты позволяют сделать ряд выводов относительно возможности повысить пенсионный возраст в России. Поскольку многие пенсионеры готовы дольше работать в обмен на материальные стимулы, можно предположить, что они поддержали бы повышение пенсионного возраста, если бы сознавали, что это приведет к заметному повышению уровня пенсий.

Состояние здоровья ограничивает возможность и желание части пенсионеров продолжать работу. Схема повышения пенсионного возраста должна учитывать это обстоятельство, например, давая работникам возможность раньше выйти на пенсию, но получать ее в меньшем размере. Так, мы предлагали разрешить желающим сохранить действующий пенсионный возраст.

Повышение пенсионного возраста должно сопровождаться развитием инфраструктуры ухода за детьми (детских дошкольных учреждений, групп продленного дня в школах), что освободит женщин старшего возраста от выполнения семейных функций.

Условия на рынке труда не создают пенсионерам значимых препятствий для продолжения работы (что подтверждается также агрегированными данными и прогнозами предложения рабочей силы).

Выводы и рекомендации

1. Вопреки позиции Минздравсоцразвития, практику предоставления досрочных пенсий нельзя считать наиболее острой проблемой пенсионной системы. Хотя каждый пятый пенсионер имеет возраст ниже стандартного пенсионного и 28% пенсий по старости оформляются досрочно, получателями собственно досрочных (а не ранних) пенсий правомерно считать только 6,7% пенсионеров по старости (менее 5% всех пенсионеров). Связанные с этим дополнительные выплаты можно оценить в 0,3—0,35% ВВП (примерно $\frac{1}{25}$ от всех пенсионных выплат).

2. Более половины тех, кто оформил пенсию досрочно, продолжают работать. Иными словами, большинство тех, кому предоставляют такие права, вполне трудоспособны.

3. Значительная часть мужчин-пенсионеров в возрасте от 60 до 65 лет и женщин-пенсионеров в возрасте 55—60 лет работают, что также свидетельствует о высокой трудоспособности в этот период жизни.

4. Размеры пенсии заметно выше у пожилых граждан, которым пенсия была назначена раньше. Это ставит под сомнение оправданность проведенной в 2010 г. дорогостоящей программы валоризации, основными бенефициарами которой выступают пенсионеры старшего возраста.

5. Впервые (насколько известно авторам) построенная система индивидуальных коэффициентов замещения показывает, что российская пенсионная система имеет выраженный уравнительный характер. Она ориентирована в большей степени на выполнение социальных функций (обеспечение гарантированного минимума доходов нетрудоспособным), чем на решение задачи сглаживания уровня жизни на протяжении жизненного цикла.

6. Эффективность пенсионной системы с точки зрения задач социальной политики низкая. Лишь 20% базовых пенсий получают наиболее нуждающиеся пенсионеры, входящие в нижний квинтиль распределения населения по величине душевого дохода. Более $\frac{1}{3}$ базовых пенсий (которые должны быть нацелены именно на решение социальных задач) получали пенсионеры с доходом выше медианного. Очевидно, после резкого повышения пенсий в 2010 г. доля пенсий, выплачиваемых относительно обеспеченным гражданам, возросла.

7. Социальную политику в отношении работающих и неработающих пенсионеров нужно формулировать отдельно с учетом того, что эти группы принципиально различаются как по величине, так и по источникам доходов. Подавляющая часть работающих пенсионеров имеет доходы выше медианного уровня, у основной части неработающих доходы ниже медианных. Необходимо разработать специальные правила предоставления пенсий работающим пенсионерам.

8. В ситуации, когда пенсионеры могут получать наряду с пенсией зарплату, надо пересмотреть понятие «коэффициент замещения». Степень сглаживания уровня жизни лучше всего характеризуется соотношением душевого дохода до и после назначения пенсии. Для работающих пенсионеров такое соотношение заметно превышает 100% (поскольку к зарплате добавляется пенсия), для неработающих оно сравнительно мало. Таким образом, для граждан, которые продолжают работать после выхода на пенсию, нынешняя пенсионная система не просто плохо выполняет функцию сглаживания доходов, но, более того, усиливает колебания доходов. Доходы работающих пенсионеров возрастают, а после прекращения работы резко падают.

9. Потенциал экономии ресурсов пенсионной системы за счет более рационального их использования очень велик. Так, в условиях 2009 г. полный отказ от выплаты пенсий работающим пенсионерам сэкономил бы 1,5% ВВП, ограничения на выплату базовых пенсий работающим пенсионерам с доходом выше медианного высвободили бы порядка 0,6% ВВП, переход к целевому предоставлению базовых пенсий даже в мягком варианте (отказе от их выплаты гражданам с доходом выше медианного) обеспечил бы экономию 0,9% ВВП. Начиная с 2010 г. масштабы экономии (вместе с уровнем пенсий) значительно возросли и составили бы соответственно не менее 2%, 1 и 1,5% ВВП.

10. Как свидетельствует предложенный метод оценки потенциальных стимулов и препятствий для повышения пенсионного возраста, граждане чувствительны к материальным стимулам. Вместе с тем выявлены потенциальные препятствия — состояние здоровья и (для женщин) необходимость выполнять семейные функции. Следовательно, при повышении пенсионного возраста нужно принять определенные сопутствующие меры.

*Р. КАПЕЛЮШНИКОВ,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ИМЭМО РАН,
замдиректора ЦетИ НИУ ВШЭ*

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ: КТО БЕЖАЛ БЫСТРЕЕ?*

Часть I

В пореформенный период человеческий капитал России прошел через глубокую и масштабную трансформацию. Пути этой трансформации были непростыми, неоднозначными оказались и ее результаты.

Возможно, главный вопрос, возникающий в этом контексте, — это вопрос о соотношении между спросом и предложением высококвалифицированных работников, то есть тех, кто много инвестировал в свой человеческий капитал и обладает его значительными запасами. Если спрос превышает предложение, то рабочие места, требующие высокой квалификации, начинают заполняться рабочей силой с небольшими объемами человеческого капитала, недостаточно подготовленной к выполнению сложных видов труда. Если предложение превышает спрос, то рабочая сила с большими объемами человеческого капитала начинает «оседать» на рабочих местах, не требующих высокой квалификации, где ее знания и профессиональные компетенции оказываются во многом невостребованными. В обоих случаях общество несет серьезные экономические — и не только — потери, в обоих случаях возникающие дисбалансы негативно влияют на уровень и темпы роста производительности труда.

Вопрос о соотношении спроса и предложения высококвалифицированного труда в современной экономике России остается открытым. В значительной мере это объясняется выраженной асимметрией при его изучении. Анализ предложения дипломированной рабочей силы посвящено множество работ. Данные, касающиеся этой стороны проблемы, легко доступны, и реконструировать с их помощью динамику предложения достаточно просто. Намного хуже обстоит дело с данными, с помощью которых можно реконструировать динамику спроса, чем обусловлено практически полное отсутствие исследований на эту тему. Такой асимметричный подход не вполне корректен с аналитической и далеко не нейтрален с нормативной точек зрения. Велика вероятность, что выводы для экономической и образовательной политики, формулируемые на его основе, во многих случаях могут оказаться контрпродуктивными.

В настоящей работе мы попытаемся преодолеть подобную односторонность, последовательно рассмотрев обе части «уравнения»: сначала — сторону предложения, затем — сторону спроса. Выводы, следующие из нашего анализа, во многом расходятся с общепринятыми представлениями. В заключительном разделе работы предпринята

* Автор выражает благодарность за поддержку в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

попытка заглянуть в будущее и представить наиболее вероятные пути дальнейшей эволюции спроса и предложения высококвалифицированной рабочей силы в российской экономике.

Но сначала — несколько терминологических пояснений. Под «высококвалифицированной рабочей силой» мы будем понимать *работников с высоким формальным образованием*. В терминах Международной стандартной классификации образования (см. табл. 1), это работники, имеющие третичное образование типа А (российский эквивалент — высшее образование, вузы) или типа В (российский эквивалент — среднее профессиональное образование, ссузы). Значительный объем накопленного человеческого капитала открывает таким работникам доступ на верхние этажи профессионально-квалификационной иерархии (отсюда — отсылка к их предполагаемой высокой квалификации). Как синонимичные, мы будем также использовать выражения «дипломированная» и «высокообразованная» рабочая сила¹. Конечно, само по себе наличие у такой

Т а б л и ц а 1

Ступени образования по МСКО-97 и их российские эквиваленты

Название ступени по МСКО-97	Эквивалент в российской системе образования
МСКО 0 — дошкольное образование	Дошкольное образование
МСКО 1 — начальный уровень образования	Начальное образование
МСКО 2 — нижний уровень вторичного (среднего) образования	Общее среднее образование
МСКО 3 — верхний уровень вторичного (среднего) образования	
МСКО 3А — программы предназначены для продолжения обучения по МСКО 5А	Полное среднее образование
МСКО 3В — программы предназначены для продолжения обучения по МСКО 5В	Начальное профессиональное образование на базе основной школы, дающее аттестат о полном среднем образовании
МСКО 3С — программы не предназначены для непосредственного перехода к программам МСКО 5А или МСКО 5В	Начальное профессиональное образование, не дающее аттестат о полном среднем образовании
МСКО 4 — поствторичное (послесреднее) нетретичное образование	Начальное профессиональное образование на базе полной средней школы
МСКО 5 — первая стадия третичного образования	
МСКО 5А — программы носят в значительной степени теоретический характер и предназначены для занятия рабочих мест, требующих высоких профессиональных навыков	Высшее профессиональное образование
МСКО 5В — программы более практически-технически ориентированные	Среднее профессиональное образование
МСКО 6 — вторая стадия третичного образования (ведущая к получению ученой степени)	Послевузовское образование (аспирантура, докторантура)

Источник: Российское образование в контексте международных показателей. Сопоставительный доклад. М.: Аспект Пресс, 2003. С. 23–24.

¹ В последнее время в академической литературе и в средствах массовой информации активно обсуждают проблему предполагаемой или реальной нехватки в современной российской экономике квалифицированных рабочих (то есть работников физического труда). Во избежание возможных недоразумений отметим, что анализ этой проблемы выходит за рамки настоящей работы. Подробнее о ней см.: Гимпельсон В.Е., Капельюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2007. № 2; Российский работник: образование, профессия, квалификация / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капельюшникова. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. Гл. 7.

рабочей силы высокого формального образования еще не гарантирует ее действительно высокого качества. Однако из-за ограниченности места вопрос о качестве образовательной подготовки российских работников в данной работе затрагиваться не будет².

Динамика предложения

Динамику предложения высококвалифицированных работников можно рассматривать с двух точек зрения: во-первых, через призму «запасов» (то есть изменений в образовательной структуре рабочей силы, уже присутствующей на рынке труда); во-вторых, через призму «потоков» (то есть изменений в распределении будущей рабочей силы, проходящей обучение, по типам и уровням системы профессионального образования). Анализ «запасов» дает представление о предложении человеческого капитала на рынке труда в настоящее время, анализ «потоков» — о его ожидаемом предложении в обозримом будущем.

Сдвиги в образовательной структуре рабочей силы (анализ «запасов»)

Со статистической точки зрения человеческий капитал обладает важным преимуществом: для него существуют «натуральные» измерители, которые — при их очевидной условности — значительно расширяют возможности анализа. (Для «обычного» капитала они не доступны в принципе.) Это, во-первых, доли работников, имеющих образование различного уровня; во-вторых, среднее число накопленных лет обучения в расчете на одного человека или одного работника.

В таблице 2 представлены данные переписей населения 1989, 2002 и 2010 гг. о распределении лиц в возрасте 15 лет и старше по уровням полученного образования. Из этих данных следует, что в пореформенный период российская экономика продолжала активно подпитываться работниками со все более высокой формальной подготовкой. В период между переписями 1989 и 2002 гг. доля обладателей третичного образования типа А (как законченного, так и незаконченного) среди всего населения увеличилась на 6 п. п., а обладателей третичного образования типа В — на 8 п. п. Для занятого населения кумулятивный прирост был еще выше — соответственно 10 и 11 п. п. Другими словами, удельный вес работников, имеющих третичное образование, в общей занятости увеличивался примерно на 2 п. п. ежегодно. Столь высокие темпы роста достаточно неожиданны для экономики, лишь недавно начавшей восстанавливаться после тяжелейшего переходного кризиса.

В 2000-е годы процесс образовательного апгрейдинга еще больше ускорился. За период с 2002 по 2010 г. контингент обладателей высшего образования (как законченного, так и незаконченного) увеличился

² Развернутый анализ проблемы качества образования представлен в: Капелюшников Р. И. Записка об отечественном человеческом капитале. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008 (Сер. WP3 «Проблемы рынка труда». № WP3/2008/01); Российский работник: образование, профессия, квалификация. Гл. 1.

почти на 9 п. п., а среднего профессионального — на 4 п. п. (табл. 2). Во всем населении страны (15 лет и старше) доля первых вплотную приблизилась к 30-процентной отметке, а доля вторых ее даже превзошла. Что касается занятого населения, то в настоящее время примерно 32% российских работников имеют дипломы вузов и примерно 37% — дипломы ссузов. Все говорит о том, что в 2000-е годы темпы накопления человеческого капитала в российской экономике возросли даже по сравнению с 1990-ми годами, не говоря уже о последних десятилетиях существования советской системы.

Т а б л и ц а 2

**Образовательная структура населения России по данным переписей
1989, 2002 и 2010 гг. (в %)***

Группы по уровню образования	Все население в возрасте 15 лет и старше			Занятое население в возрасте 15 лет и старше		
	1989	2002	2010	1989	2002	2010
Высшее профессиональное	11,3	16,2	23,4	14,6	23,3	31,7
Неполное высшее профессиональное	1,7	3,1	4,6	1,3	3,0	4,2
Среднее профессиональное	19,2	27,5	31,2	24,3	35,7	36,6
Начальное профессиональное	13,0	12,8	5,6	17,8	15,3	6,2
Среднее (полное) общее	17,9	17,7	18,2	20,8	16,2	15,9
Основное общее	17,5	13,9	11,0	13,5	5,6	4,8
Начальное общее	12,9	7,8	5,4	6,7	0,9	0,6
Не имеют начального общего	6,5	1,0	0,6	1,1	0,1	0,1
Итого	100	100	100	100	100	100

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

Источник: Росстат.

В результате к концу 2000-х годов почти *три четверти* (!) российских работников были обладателями третичного образования. В то же время доля малообразованных работников (с основным общим образованием или начальным и ниже) упала до менее чем 6% (соответственно 4,8 и 0,7%). Фактически можно говорить о почти полном вымывании из российской экономики работников, не пошедших дальше обязательных 9 классов. Как следствие, уже скоро она может столкнуться с острым дефицитом неквалифицированной рабочей силы: либо ее придется в больших масштабах «импортировать» из-за рубежа, все активнее привлекая мигрантов, либо резко повышать оплату за подобный труд, делая его минимально привлекательным для лиц со сравнительно высоким образованием.

Образовательную структуру российской рабочей силы отличает сильная гендерная асимметрия, причем, что примечательно, в пользу женщин (см. табл. 3). Так, среди мужчин высшее образование (законченное и незаконченное) в настоящее время имеют чуть более $\frac{1}{4}$, тогда как среди женщин — около $\frac{1}{3}$. Среди занятого населения по доле обладателей высшего образования мужчины отстают от женщин еще сильнее — 31,8% против 40,1%.

Объясняется это тем, что у женщин темпы образовательного апгрейдинга были намного выше, чем у мужчин (табл. 3). Так, в 1989 г. по доле лиц с высшим образованием среди всего населения женщины еще отставали от мужчин (примерно на 1 п. п.), хотя среди

**Образовательная структура населения России
по данным переписей 1989 и 2010 гг., по полу (в %)***

Группы по уровню образования	Все население в возрасте 15 лет и старше				Занятое население в возрасте 15 лет и старше			
	мужчины		женщины		мужчины		женщины	
	1989	2010	1989	2010	1989	2010	1989	2010
Высшее профессиональное	11,7	21,7	10,9	24,8	13,8	27,7	15,4	35,8
Неполное высшее профессиональное	1,7	4,6	1,7	4,6	1,9	4,1	2,3	4,3
Среднее профессиональное	16,6	30,1	21,4	32,1	18,6	35,1	28,8	38,1
Начальное профессиональное	18,9	7,0	9,3	4,4	22,1	7,6	13,0	4,7
Среднее (полное) общее	19,8	20,1	16,3	16,7	21,5	18,3	20	13,3
Основное общее	17,9	11,8	17,2	10,3	13,8	6,3	13,2	3,3
Начальное общее	10,7	4,1	13,4	6,4	7,3	0,8	6,1	0,4
Не имеют начального общего	2,7	0,5	9,7	0,7	1,0	0,1	1,2	0
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

Источник: Росстат.

занятого населения они по этому показателю их уже превосходили (на 1,6 п. п.). Однако к 2010 г. женщины превратились в безусловных лидеров по охвату высшим образованием как среди всего, так и среди занятого населения. И если в первом случае их отрыв от мужчин сравнительно невелик — 3 п. п., то во втором превысил 8 п. п. Это означает, что в относительном выражении обладателей вузовских дипломов среди работающих женщин насчитывается почти на 30% больше, чем среди мужчин. Как можно видеть из данных таблицы 3, столь резко выраженная асимметрия в пользу женщин — явление достаточно новое, не существовавшее в дореформенный период.

При этом женщинам удалось сохранить превосходство над мужчинами и по охвату средним профессиональным образованием, которым они обладали уже в советскую эпоху. В 2010 г. обладателей дипломов ссузов насчитывалось среди них больше, чем среди мужчин, примерно на 2 п. п., если говорить обо всем, и примерно на 3 п. п., если говорить о занятом населении.

Сходная картина вырисовывается из динамики другого ключевого индикатора — среднего числа накопленных лет образования в расчете на одного человека или одного работника. Для России единственным источником, позволяющим получать такие оценки на регулярной основе, служит Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ).

По данным РМЭЗ, в настоящее время средняя фактическая продолжительность обучения для взрослого населения России (15—64 года) достигает 12,7 года (см. табл. 4). Для занятого населения она еще больше, превышая 13 лет. По этим оценкам, в 2010 г. на одного работающего россиянина приходилось около 10 лет обучения в общеобразовательной школе, более 0,5 года — в системе начального профессионального образования (НПО), свыше 1 года — в ссузах и свыше 1,5 года — в вузах. По этому показателю женщины заметно — почти на целый год — опережали

Среднее число накопленных лет образования в расчете на одного человека, 1995—2010 гг., лет (население в возрасте 15—64 года)

Годы	Все					Занятые				
	всего	из них:				всего	из них:			
		школа	ПТУ	ссуз	вуз		школа	ПТУ	ссуз	вуз
1995	11,5	9,2	0,50	0,77	1,01	12,1	9,4	0,56	0,87	1,22
1996	11,6	9,2	0,51	0,81	1,02	12,2	9,4	0,56	0,93	1,25
1998	11,8	9,4	0,55	0,83	1,02	12,4	9,5	0,62	0,97	1,26
2000	11,9	9,5	0,55	0,85	1,01	12,4	9,6	0,63	0,98	1,21
2001	12,0	9,5	0,56	0,80	1,12	12,5	9,6	0,64	0,92	1,34
2002	12,1	9,5	0,57	0,83	1,14	12,6	9,6	0,64	0,96	1,36
2003	12,2	9,6	0,59	0,84	1,16	12,6	9,6	0,65	0,96	1,37
2004	12,2	9,6	0,60	0,86	1,17	12,7	9,6	0,65	0,98	1,38
2005	12,3	9,6	0,60	0,86	1,18	12,7	9,6	0,70	0,99	1,41
2006	12,4	9,6	0,59	0,90	1,29	12,8	9,7	0,65	1,01	1,48
2007	12,5	9,7	0,60	0,90	1,30	12,8	9,7	0,66	1,00	1,49
2008	12,5	9,7	0,60	0,90	1,34	12,9	9,7	0,65	0,98	1,54
2009	12,6	9,6	0,60	0,91	1,38	13,1	9,8	0,67	1,05	1,67
2010	12,7	9,7	0,59	0,95	1,44	13,3	9,8	0,64	1,09	1,75

Источник: РМЭЗ.

мужчин, что можно рассматривать как еще одно свидетельство их большей предрасположенности к инвестированию в человеческий капитал.

В динамике среднего числа накопленных лет образования также отмечался устойчивый повышательный тренд. С середины 1990-х годов оно увеличилось более чем на целый год, в том числе у женщин — на полтора года (с 11,5 до 13,0 лет) и у мужчин — на один год (с 11,4 до 12,4 года). В основном этот прирост был обеспечен увеличением средней продолжительности пребывания в учебных заведениях двух типов — общеобразовательных школах и вузах.

В свете международных сопоставлений имеющиеся в России запасы человеческого капитала выглядят весьма внушительно. Такой вывод можно сделать на основе данных Р. Бэрроу и Й.-В. Ли о динамике среднего числа накопленных лет образования в 146 странах на протяжении последних 50 лет³. Так, в 2005 г. Россия занимала по этому показателю одно из самых высоких мест в мире (см. табл. 5). Для населения в возрасте 15 лет и старше средняя фактическая продолжительность обучения достигала в ней 11,3 года (13-е место в выборке Бэрроу и Ли), для населения в возрасте 25 лет и старше — 11,6 года (также 13-е место). Россия опережала не только другие страны БРИК, но и многие как развитые, так и постсоциалистические страны (в частности, Великобританию, Францию, Японию, Польшу). Ее отставание от мировых лидеров — США, Чехии, Новой Зеландии, Норвегии, Австралии, Германии — было относительно умеренным, составляя от 0,5 до 1,5 лет.

Как видно на рисунке 1, российские показатели располагались высоко над линией тренда, отражающей связь между продолжитель-

³ Barro R. J., Lee J. W. A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950—2010 // NBER Working Paper. 2010. No 15902.

Образовательный уровень населения в различных странах, 2005 г.

	Среднее число накопленных лет образования		Справочно: ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, 2005 г., тыс. долл.*
	население 15 лет и старше	население 25 лет и старше	
Развитые страны			
Франция	9,9	9,8	30,7
Германия	11,8	12,2	31,4
Япония	11,3	11,1	30,3
Великобритания	9,3	9,0	32,2
США	12,9	13,2	41,9
Страны с переходной экономикой			
Чехия	12,7	13,1	20,4
Венгрия	11,5	11,5	17,0
Польша	9,7	9,7	13,8
Страны БРИК			
Бразилия	7,2	6,6	8,5
Китай	7,6	8,3	4,1
Индия	4,7	4,0	2,2
Россия	11,3	11,6	11,9

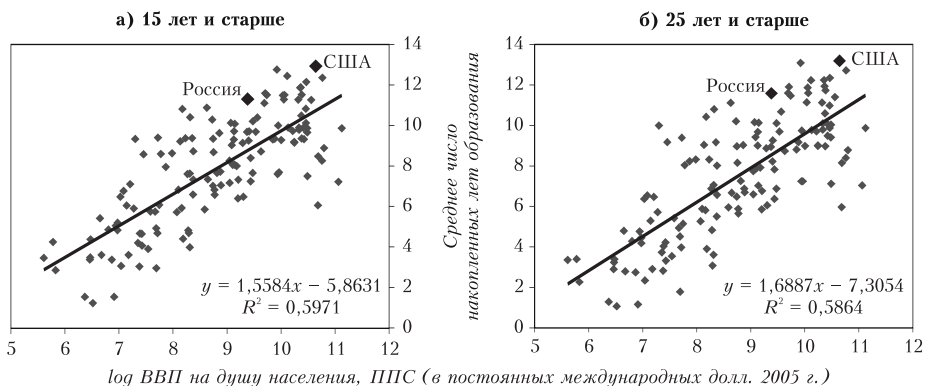
* В постоянных международных долларах 2005 г.

Источники: Barro R. J., Lee J. W. Op. cit.; World Development Indicators / The World Bank. Washington, 2009.

ностью обучения и душевым ВВП. Это означает, что в России образовательный уровень был намного выше, чем в большинстве других стран, относившихся к той же, что и она, доходной категории.

Использование альтернативных показателей накопленных запасов человеческого капитала — об охвате населения образованием разного уровня — также подтверждает, что по формальным признакам Россию можно отнести к числу самых высокообразованных стран в мире (см. табл. 6). Так, в конце 2000-х годов среди россиян в возрасте 25—64 года 92% имели образование не ниже верхнего уровня средней

**Среднее число накопленных лет образования населения
и ВВП на душу населения, 2005 г.**



Источники: см. табл. 5.

Рис. 1

Образовательная структура населения в возрасте 25—64 года, 2009 г.

	Все население				Занятое население	
	доля имеющих вторичное образование верхнего уров- ня и выше	доля имеющих третичное образование			доля имеющих вторичное образование верхнего уров- ня и выше	доля имеющих третичное образова- ние
		тип В	тип А	всего		
<i>Развитые страны</i>						
Франция	70,8	11,6	17,3	28,9	77,3	33,3
Германия	88,1	9,3	17,1	26,4	91,3	30,2
Япония	83,0	19,1	24,6	43,8	84,9	46,0
Великобритания	77,0	10,0	26,9	36,9	82,5	41,6
США	88,0	9,8	31,4	41,2	91,2	46,3
<i>Страны с переходной экономикой</i>						
Чехия	94,3	—	15,5	15,5	96,6	17,7
Венгрия	83,8	—	19,4	19,9	90,5	24,6
Польша	88,0	—	21,2	21,2	92,6	26,8
<i>Страны БРИК</i>						
Бразилия	39,0	—	10,9	10,9	42,7	12,7
Китай	—	—	4,6	—	—	—
Индия	—	—	—	—	—	—
Россия*	91,6	39,0	28,2	67,2	94,9	73,1

* 2010 г.

Источники: Росстат; Education at Glance / OECD. Paris, 2011.

школы — один из лучших показателей среди всех стран, охватываемых регулярной статистикой ОЭСР⁴. (Для сравнения: в Бразилии аналогичный показатель составлял 39%.) Еще более поразительно, что в России, стране со сравнительно невысоким уровнем душевого ВВП, свыше половины населения — 67% — имели третичное образование. Это на 17 п. п. больше, чем у следовавшей за ней Канады, и в несколько раз больше, чем у других постсоциалистических стран, где данный показатель в большинстве случаев не превышал 20%.

Еще благоприятнее выглядит образовательная структура занятого населения: по доле работников с образованием не ниже верхнего уровня вторичного образования (95%) Россия удерживает одно из первых мест в мире, а по доле работников с третичным образованием (73%) вообще выступает мировым лидером. Так, занятых с третичным образованием насчитывается в ней (в относительном выражении) в полтора—два раза больше, чем во Франции, Великобритании, Германии, Японии или США. В значительной мере это неожиданное «первенство» России обеспечивает сверхвысокая пропорция лиц, имеющих третичное образование типа В⁵.

⁴ Education at Glance / OECD. Paris, 2011.

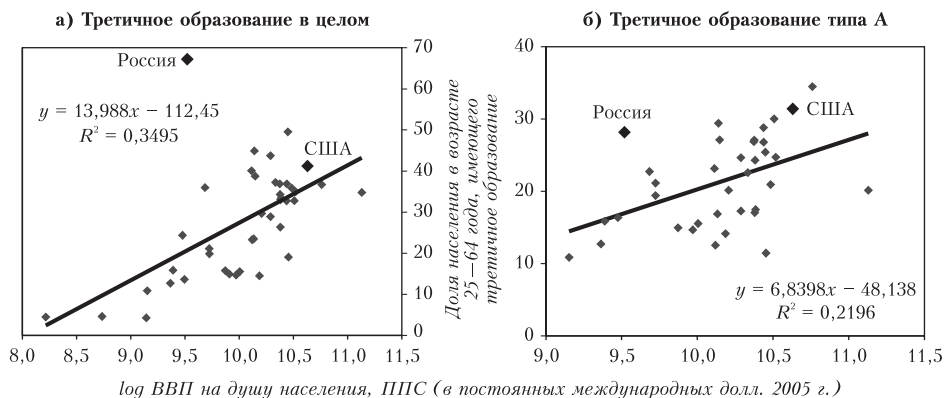
⁵ Нельзя исключить, что существенная часть российского среднего профессионального образования может считаться третичным лишь с известными оговорками: если обучение в ссузах предоставляют тем, кто окончил лишь неполную среднюю школу, оно оказывается скорее ближе ко вторичному образованию. Но даже если с учетом этого мы отнесем к числу работников с третичным образованием типа В только половину обладателей дипломов ссузов, показатель охвата третичным образованием в России все равно составит порядка 55%, то есть останется на уровне, сопоставимом с другими мировыми лидерами — Канадой и Израилем.

Однако и по доле лиц с третичным образованием типа А Россия относится к числу мировых лидеров. Так, среди стран, входящих в выборку ОЭСР, в 2010 г. она делила 5–6-е места с Исландией с результатом выше 28%.

Оценки для гендерных групп также свидетельствуют о высоком положении России в мировом рейтинге. В настоящее время по охвату высшим образованием мужчин она ощутимо уступает только Японии, Южной Корее, Нидерландам, США, Норвегии и Швейцарии, а по охвату им женщин — только Норвегии и США⁶. Однако с достаточно высокой вероятностью можно прогнозировать, что уже в ближайшее время ей удастся догнать или даже обойти и эти страны.

На рисунке 2 наглядно видно, что в данном отношении Россия также является «аутлаейром», располагаясь высоко над линией тренда: стран со столь парадоксальным сочетанием показателей душевого ВВП и охвата третичным образованием в мире практически больше нет.

Охват третичным образованием (в %) и ВВП на душу населения, 2009 г.



Источники: см. табл. 6.

Рис. 2

Сдвиги в охвате молодежных когорт профессиональным образованием (анализ «потоков»)

Оценки потоков человеческого капитала, основанные на данных об изменении численности обучающихся в системе профессионального образования, дают сходную картину.

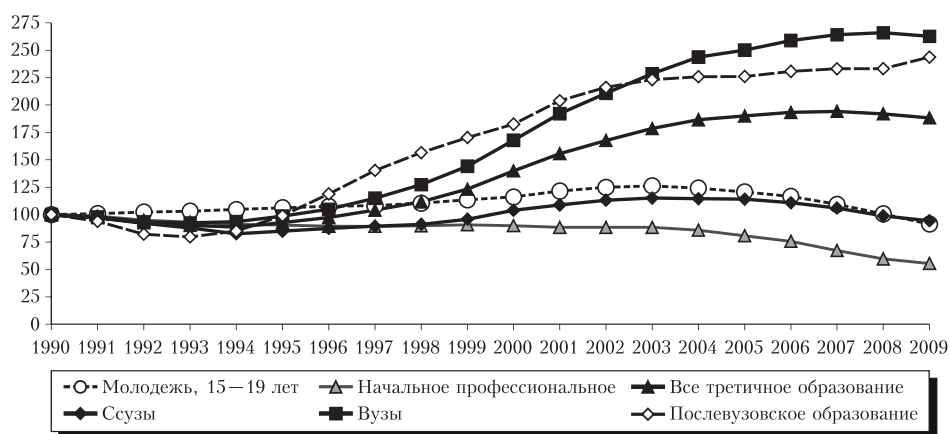
В России начальная фаза трансформационного процесса сопровождалась оттоком молодежи из учреждений профессионального образования всех уровней — не только начального, но и среднего и высшего. Однако этот отток не был напрямую связан со стартом рыночных реформ, так как начался раньше — еще во второй половине 1980-х годов. И если падение спроса на начальное профессиональное образование со временем действительно приобрело характер устойчивого тренда, то о спросе на среднее и высшее профессиональное образование этого ска-

⁶ Education at Glance / OECD.

зять нельзя. После небольшого «проседания» в первые пореформенные годы он достаточно быстро выправился и пошел вверх. Возобновление роста численности студентов ссузов датируется 1995 г., а студентов вузов — 1994 г.⁷ Впоследствии расхождения в спросе молодежи на профессиональное образование разного уровня только усиливались.

Если говорить о контингенте учащихся НПО, то в 1990-е годы он сократился на 10 п. п., в первой половине 2000-х годов — еще на 10 п. п., а во второй половине десятилетия — на целых 25 п. п. (см. рис. 3). В результате в 2009 г. масштабы обучения в ПТУ были почти вдвое меньше, чем в 1990 г. (1,0 млн против 1,9 млн человек).

Динамика численности студентов в учреждениях профессионального образования, 1990—2009 гг. (в %, 1990 = 100%)



Источники: Образование в России / Госкомстат. М., 2002; Образование в Российской Федерации: 2010. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Рис. 3

Напротив, контингент обучающихся в учреждениях среднего и высшего профессионального образования за тот же период резко увеличился (рис. 3). Однако ссузы и вузы оказались затронуты этой экспансией в неодинаковой степени. Абсолютный максимум численности студентов ссузов был достигнут в середине 2000-х годов, когда ее кумулятивный прирост по сравнению с дореформенным периодом составил около 15%. Затем в ее динамике возобладал понижающийся тренд, и в 2009 г. в ссузах числилось уже на 6% студентов меньше, чем в 1990 г. (2,1 млн против 2,3 млн человек). Добавим, что из получивших среднее профессиональное образование далеко не все выходили затем на рынок труда. Окончив ссуз, многие сразу или спустя какое-то время поступали в вузы. Достаточно сказать, что соотношение между ежегодным приемом в вузы абитуриентов со средним профессиональным образованием и ежегодным выпуском из ссузов увеличилось с 0,25 в середине 1990-х годов до 0,7 в конце 2000-х. Другими словами, в большинстве случаев учеба в ссузе стала лишь промежуточным

⁷ Полетаев А., Савельева И. Спрос и предложение услуг в сфере среднего и высшего профессионального образования в России // Обзор экономики России. 2002. № 2.

этапом перед дальнейшим поступлением в вуз. Вследствие этого предложение работников со средним профессиональным образованием на рынке труда с определенного момента замедлило свой рост, а затем начало постепенно сокращаться.

Гораздо более бурной была динамика численности студентов вузов. В 1990—2000-е годы их контингент увеличился в 2,7 раза — с 2,8 млн до 7,4 млн человек. (Лишь в 2009 г. появились первые признаки смены восходящего тренда на нисходящий.) Почти так же сильно — в 2,4 раза — возросло число обучающихся в учреждениях послевузовского образования. Как следствие, масштабы присутствия на рынке труда работников с наиболее высокой формальной подготовкой, о чем уже говорилось в предыдущем разделе, резко возросли⁸.

Возникает вопрос: в какой мере описанные сдвиги были связаны с действием демографических факторов? В России численность когорт в типичных возрастах поступления в учреждения послешкольного образования (15—19 лет) возрастала вплоть до середины 2000-х годов (кумулятивный прирост — более 25%). Однако значение этого прироста для различных уровней системы профессионального образования было не одинаковым.

Как уже отмечалось, численность учащихся НПО на протяжении всех 1990—2000-х годов почти монотонно снижалась. Очевидно, что это обвальное падение не могло быть напрямую связано с изменением численности молодежных когорт и было вызвано иными причинами, прежде всего — окончательной утратой привлекательности «пэтэушного» образования в глазах российской молодежи. В отличие от этого динамика численности студентов ссузов, как видно на рисунке 3, достаточно тесно следовала за динамикой численности молодежи в возрасте 15—19 лет. Если бы не повышательный демографический тренд, то масштабы обучения в ссузах не только не выросли бы, но и сократились бы примерно на 10%. Иными словами, в случае среднего профессионального образования ссылку на действие демографических факторов можно считать более чем достаточной.

Но в случае высшего образования это оказывается не так. Как показывают расчеты, вклад демографических изменений в экспансию высшего образования был крайне незначительным — способным объяснить не более $\frac{1}{8}$ кумулятивного прироста численности его студенческого контингента. Наиболее правдоподобное объяснение этого стремительного наплыва в вузы заключается в резко возросшей экономической ценности высшего образования (эту проблему мы подробно рассмотрим ниже).

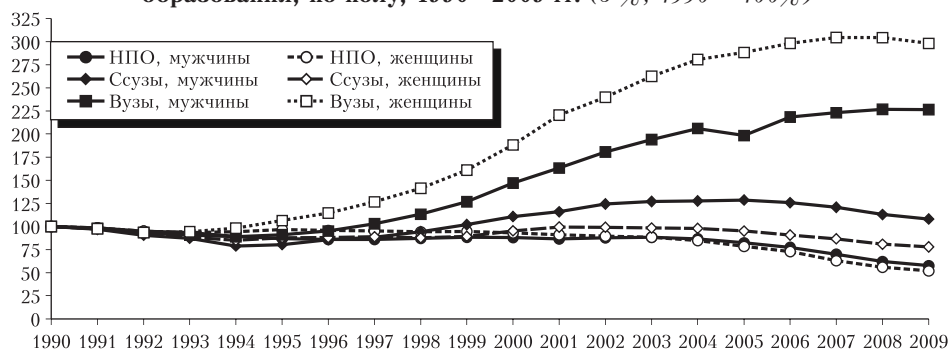
Вместе с тем начавшееся в последние годы сокращение численности студентов как ссузов (фиксируется с 2005 г.), так и вузов (фиксируется с 2009 г.) можно, по-видимому, считать прямым следствием вступления России в «демографическую яму». Начиная с 2004 г. численность когорт в типичных студенческих возрастах стала быстро сокращаться,

⁸ Мы не рассматриваем динамику показателей приема и выпуска для учреждений профессионального образования. С небольшими сдвигами во времени назад (в случае приема) или вперед (в случае выпуска) они менялись по тем же траекториям, что и показатели численности студентов. Их подробный анализ для более раннего периода представлен в: *Полетаев А., Савельева И.* Указ. соч.

уменьшившись к концу десятилетия более чем на $\frac{1}{4}$. Сначала это сказалось на численности студентов ссузов, а затем, с небольшой задержкой, и вузов. Кроме того, по этой причине дополнительно ускорился процесс оттока учащихся из системы НПО (см. выше).

Динамика спроса на профессиональное образование характеризовалась отчетливой гендерной асимметрией, которая во многих случаях носила неожиданный характер (см. рис. 4). Лишь в случае НПО она была почти неразличимой, поскольку резкая утрата интереса к «пэ-тэушному» образованию примерно в равной степени затронула как мужчин, так и женщин.

Динамика численности студентов в учреждениях профессионального образования, по полу, 1990—2009 гг. (в %, 1990 = 100%)



Источники: см. рис. 3.

Рис. 4

Ситуация в ссузах и вузах была иной. Спрос на среднее профессиональное образование со стороны женщин на протяжении большей части 1990—2000-х годов фактически стагнировал. В течение всего этого периода численность женщин, обучавшихся в ссузах, оставалась ниже уровня, на котором она находилась в конце советской эпохи. Напротив, спрос на среднее профессиональное образование со стороны мужчин рос, хотя не очень активно. Пик был достигнут в середине 2000-х годов, когда численность мужчин, обучавшихся в ссузах, увеличилась по сравнению с дореформенным периодом на 25% (рис. 4). После этого, как уже отмечалось, контингент студентов ссузов как среди мужчин, так и среди женщин начал постепенно сокращаться.

Хотя отчетливая гендерная асимметрия прослеживается и в динамике спроса на высшее образование, в этом случае она оказывается обратной. Если в 1990—2009 гг. численность студентов вузов среди мужчин увеличилась примерно в два, то среди женщин — более чем в три (!) раза. Среди прочего столь значительный гендерный разрыв свидетельствует о несостоятельности популярного тезиса, объясняющего взрывной рост спроса на вузовское образование со стороны молодежи мотивами уклонения от воинской службы.

Несложные расчеты позволяют оценить примерный вклад фактора «призыва» в динамику численности студентов вузов. Известно, что по сравнению с женщинами распределение мужчин, получающих высшее образование, всегда отличалось более сильным смещением в пользу очных форм обучения (см. рис. 5). Так, в 2008 г. среди

женщин на очных отделениях учились 42%, а среди мужчин — 52%. (В 1990 г. аналогичный разрыв также существовал, хотя был несколько меньше: 56 против 61%.) Представляется естественным связать это расхождение с угрозой призыва: вполне вероятно, что при ее отсутствии многие молодые люди либо вообще отказались бы от получения высшего образования, либо переориентировались бы на его получение в неочных формах. Предположив, что в подобной гипотетической ситуации распределение по формам обучения у мужчин и у женщин было бы одинаковым, нетрудно подсчитать, насколько велика доля «уклонистов» в общей численности студентов вузов. По нашим оценкам, для начальной точки рассматриваемого периода (1990 г.) она равна 6%, для конечной (2008 г.) — 8% (рис. 5).

Очевидно, однако, что получаемые при таком подходе оценки завышены и их следует уменьшить в несколько раз. Скорее всего даже при отсутствии угрозы призыва многие молодые люди, которых мы отнесли к категории «уклонистов», вряд ли бы отказались от получения высшего образования в очной форме, а те, кто решил бы этого не делать, переместились бы с дневных отделений вузов на вечерние и заочные. Соответственно чистый «эффект призыва» можно оценить максимум в 2–3% от общей численности студентов вузов. Количественно это несопоставимо с масштабами притока молодежи в систему высшего образования. Как следствие, мотивы уклонения от воинской службы не могут считаться его главным катализатором.



Рис. 5

Можно сделать общий вывод: переходный кризис не смог прервать действие долгосрочной тенденции к опережающему росту численности лиц с дипломами вузов и ссузов. Спрос на такую подготовку продолжал устойчиво повышаться несмотря на все катаклизмы, которые пришлось пережить России в последнее десятилетие прошлого века.

Возможно, наиболее наглядно о радикальности произошедших перемен свидетельствуют показатели, рассчитанные как отношение численности принятых в вузы в том или ином году (без учета тех, кто уже имел высшее образование) к численности выпускников полных средних школ в том же году или к численности выпускников неполных средних школ (обязательные 9 классов) двумя годами раньше (см. рис. 6). Если в 1990 г. пропорция между приемом в вузы и выпуском из полных средних школ составляла 0,5:1, то начиная с 2003 г. число поступающих в вузы стало превышать число получающих аттестаты о среднем образовании, причем к 2009 г. это превышение достигло уже 1,7 раза. Вторая пропорция изменилась еще более дра-



Источники: см. рис. 3.

Рис. 6

матически: с 0,27:1 в начале 1990-х годов до 1:1 в настоящее время. Если бы численность молодых людей, заканчивающих обязательные 9 классов, и их последующее распределение по различным образовательным траекториям оставались неизменными, то это означало бы, что из нынешних молодежных когорт обладателями вузовских дипломов рано или поздно станут практически все.

Понятно, что столь прямолинейный вывод был бы некорректным, поскольку начиная со второй половины 2000-х годов из-за вступления страны в «демографическую яму» численность молодежи в типичных возрастах поступления в учреждения послешкольного образования стала стремительно сокращаться. Однако оценки для первой половины 2000-х годов, когда она оставалась более или менее стабильной, можно признать достаточно реалистичными. В эти годы прием в вузы достигал примерно $\frac{3}{4}$ от выпуска из неполных средних школ двумя годами раньше. В первом приближении эта оценка — 70–75% — позволяет получить представление о том, как будет выглядеть образовательная структура российской рабочей силы через несколько десятилетий, когда новые поколения работников с преобладанием выпускников вузов полностью заместят на рынке труда присутствующие на нем сейчас старшие поколения, среди которых вузы заканчивало абсолютное меньшинство.

Конечно, к этой оценке следует относиться с известной осторожностью. С одной стороны, далеко не все поступившие в вузы затем их заканчивают и получают дипломы⁹. С другой стороны, доля молодежи, стремящейся к получению высшего образования, с каждым годом растет. С учетом этого можно ожидать, что из нынешних молодежных когорт вузовские дипломы рано или поздно получат не менее 60–65%.

Альтернативный вариант расчета, основанный на результатах переписи населения 2002 г., дает более низкие цифры. Данные переписи содержат информацию о доле лиц, обучающихся в вузах, в составе когорт молодежного возраста (от 16 до 30 лет). Просуммировав эти доли и разделив полученную величину на коэффициент 5 (который примерно соответствует средней продолжительности обучения в российской системе

⁹ Впрочем, в России доля отсева из вузов относительно невелика — порядка 20%, это один из самых низких показателей в мире.

высшего образования), можно оценить вероятный охват вузовской подготовкой новых поколений, вступающих на рынок труда. По этому варианту расчета вузовские дипломы рано или поздно будут вручены примерно каждому второму молодому человеку. Однако перепись населения, результаты которой доступны для анализа, проводилась достаточно давно — в 2002 г. (К сожалению, данные переписи 2010 г., необходимые для такого прогноза, еще не опубликованы.) Аналогичный расчет, но с использованием более поздних данных РМЭЗ, относящихся к 2008 г., дает более высокую оценку — 66%.

В любом случае имеются веские основания полагать, что по охвату населения высшим образованием Россия уже в ближайшей перспективе может выйти на одно из первых мест в мире. К середине столетия российская рабочая сила с высокой вероятностью будет как минимум на *две трети* состоять из обладателей вузовских дипломов. Реализация подобного сценария станет серьезным вызовом и для российской экономики, и для сложившейся институциональной системы. Помешать этому может только сверхактивный приток малообразованной рабочей силы из-за рубежа, но и он вряд ли будет способен уменьшить долю работников с дипломами вузов и ссузов более чем на 5—10 п. п.

* * *

При такой динамике «запасов» и «потоков» человеческого капитала трудно не прийти к заключению, что в пореформенный период на российском рынке труда наблюдалось значительное перепроизводство дипломированной рабочей силы. В самом деле, почти невозможно представить, чтобы спрос на нее мог угнаться за ее столь стремительно расширявшимся предложением. Это предположение выглядит еще менее правдоподобно, если учесть, что речь идет о среднеразвитой экономике, почти целое десятилетие находившейся в глубоком трансформационном кризисе, со слабо диверсифицированной структурой производства и несовершенной институциональной системой. Не приходится поэтому удивляться, что большинство наблюдателей делали однозначные выводы: в 1990—2000-е годы приток работников с высоким формальным образованием на российский рынок труда намного превосходил возможности экономики создавать подходящие для них рабочие места; Россия уже вступила в полосу явного переинвестирования в человеческий капитал, и со временем масштабы избыточного предложения дипломированной рабочей силы будут только увеличиваться.

И все же подобный диагноз можно признать в лучшем случае лишь предварительным. Оценок, опирающихся на анализ только динамики предложения, недостаточно, какими бы убедительными они ни казались на первый взгляд. Для получения целостной картины необходимо также проанализировать динамику спроса. Как в 1990—2000-е годы менялись потребности российской экономики в высококвалифицированной рабочей силе? Как расширение предложения человеческого капитала со стороны работников соотносилось с увеличением спроса на него со стороны фирм? Действительно ли темпы роста спроса на дипломированную рабочую силу устойчиво отставали от темпов роста ее предложения и если да, то насколько? К обсуждению этих важных вопросов мы обратимся во второй части статьи.

М. ФЛЕРБЕ,
*научный сотрудник Национального центра
научных исследований (Франция)
и Университета Париж Декарт*

ЗА ПРЕДЕЛАМИ ВВП: В ПОИСКАХ МЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ*

Часть I

Сегодня показатель ВВП часто критикуется как неудовлетворительный индикатор общественного благосостояния, сбивающий с толку правительства при попытках оценить эффективность экономической политики. Общеизвестно, что статистика ВВП измеряет текущую экономическую деятельность, но не учитывает вариацию благосостояния, международные потоки доходов, производство услуг домохозяйствами, разрушение окружающей природной среды и другие детерминанты благополучия, например качество общественных отношений, экономическую и личную безопасность, здоровье и продолжительность жизни. Более того, ВВП увеличивается и тогда, когда тесные социальные связи уступают место анонимным рыночным отношениям, и в ситуации, когда рост преступности, загрязнение окружающей среды, катастрофы и угроза здоровью населения влекут за собой затраты на защитные или восстановительные мероприятия. Поэтому неудивительно, что создание более удачных индикаторов общественного благосостояния неизменно оказывается «горячей темой» публичных дискуссий и важной задачей властей. За последние 20 лет число альтернативных показателей резко возросло, как и число инициатив со стороны ведущих институтов, в том числе ОЭСР, Программы развития ООН (ПРООН), ЕС. Недавно французское правительство создало комитет под председательством Дж. Стиглица, в состав которого входят еще четыре нобелевских лауреата. Задача комитета — предложить новые показатели «экономической производительности и общественного прогресса».

Между тем экономическая теория благосостояния¹ развивалась в разных направлениях, включая теорию общественного выбора,

* *Fleurbaey M.* Beyond GDP: The Quest for a Measure of Social Welfare // *Journal of Economic Literature*. 2009. Vol. 47, No 4. P. 1029—1046. Публикуется с разрешения автора и Американской экономической ассоциации, с некоторыми сокращениями.

¹ Мы трактуем этот термин довольно широко: он включает все отрасли экономической науки, которые связаны с определением критериев для оценки состояния общества и государственной политики. Данная область не ограничена узкими рамками «старой» и «новой» (или «самоновейшей») экономической теории благосостояния.

подход с позиции возможностей, исследования счастья и его факторов, параллельно с развитием философии социальной справедливости и психологии благополучия. Благодаря такому многостороннему концептуальному развитию возникли новые аналитические инструменты, которые могут быть полезны для конкретных измерений.

Примерно десять лет назад Д. Слезник заметил: «Хотя эта проблематика играет центральную роль в экономическом анализе, по-прежнему существует путаница в вопросе о соотношении используемых обычно индикаторов благосостояния и устоявшихся теоретических формулировок»². Вероятно, не будет преувеличением сказать, что сейчас его замечание вполне справедливо для соотношения конкретных мер благосостояния — старых, новых и потенциальных — и современных теорий. Настало время задать вопрос: какие подходы к обоснованию инструментов, дополняющих ВВП, предлагаются в существующей академической литературе?

Практическое значение меры общественного благосостояния едва ли можно преувеличить. Решения в области экономической политики, анализ издержек и выгод, межстрановые сопоставления, измерение экономического роста, исследования неравенства — во всех этих областях постоянно используются оценки индивидуального и коллективного благополучия. Тот факт, что во всех таких контекстах по-прежнему преобладают *денежные* индикаторы, обычно объясняют тем, что это вынужденное решение, продиктованное отсутствием лучшего показателя, а не результат позитивного консенсуса.

Задача этой статьи — рассмотреть аргументы за и против основных альтернативных подходов к измерению общественного благосостояния, учитывая современные достижения экономической теории, оценку экономической политики, а также межстрановые и межвременные сопоставления.

Мы обсудим идею «*скорректированного ВВП*», согласно которой, в частности, учитываются нерыночные аспекты благополучия и проблематика устойчивого развития.

Новый взгляд на монетарные агрегаты

После появления пионерной работы У. Нордхауза и Дж. Тобина коррекцию ВВП часто понимали как сложение или вычитание элементов, имеющих такую же структуру, что и ВВП. Эти монетарные агрегаты исчислены как количества, оценены в рыночных или — в случае недоступности последних — во вмененных ценах³. Как мы увидим, экономисты-теоретики гораздо более критически относятся к такому подходу, нежели полагают те, кто использует системы национальных счетов. Авторы многих официальных отчетов не замечают,

² Slesnick D. T. Empirical Approaches to the Measurement of Welfare // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36, No 4. P. 2108.

³ Нордхауз и Тобин предлагали «вычислить всеохватывающую меру ежегодного реального потребления домохозяйств. В потребление будут включены все товары и услуги, как торгуемые, так и не торгуемые на рынке, оцененные либо в рыночных ценах, либо в альтернативных издержках для потребителя» (Nordhaus W. D., Tobin J. Is Growth Obsolete? // Economic Research: Retrospect and Prospect. Vol 5: Economic Growth / W. D. Nordhaus, J. Tobin (eds.). N. Y.: National Bureau of Economic Research, 1972. P. 24).

что в экономической теории совокупный доход считается хорошим индексом общественного благосостояния при соблюдении некоторых предпосылок (которые обычно не указываются). Конечно, в экономической науке существует давняя и уважаемая традиция соотносить общественное благосостояние со стоимостью совокупного дохода или совокупного потребления⁴. Однако в основном эта теория посвящена узкой проблеме — определить знак изменения благосостояния, а не его величину, не говоря уже об уровне. С этой точки зрения использование показателя ВВП на душу населения — скорректированного или нет — как кардинальной меры, позволяющей осуществлять сопоставления, представляется проблематичным⁵. Здесь мы рассмотрим классические и современные аргументы за и против использования *монетарных* агрегатов как индикаторов общественного благосостояния.

Выявленные предпочтения

Согласно концепции выявленных предпочтений, если потребитель с локально ненасыщаемыми предпочтениями⁶ выбирает товарный набор x (состоящий из l различных товаров), то x выявлено предпочтается всем наборам y , таким, что $py < px$, где p — это вектор цен. Если x — внутреннее решение (имеются элементы, отличные от нуля) и все функции дифференцируемые, то для бесконечно малого приращения dx строго предпочтается x тогда и только тогда, когда $pdx > 0$. Отметим важность предпосылки о том, что x — внутреннее решение. Если агент не потребляет каких-то видов товаров, условие $pdx > 0$ выполняется при уменьшении удовлетворения. Чтобы упростить ситуацию, предположим, что наборы товаров представляют собой элементы пространства \mathbb{R}^l_+ . Концепцию выявленных предпочтений можно распространить на общественное благосостояние $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$ и совокупное потребление $X = x_1 + \dots + x_n$ при разных наборах предпосылок. Один из подходов: рассматривать репрезентативного агента, который потребляет X и полезность которого $U(X)$ отождествляется с общественным благосостоянием.

Этот подход сегодня в значительной степени дискредитирован. Даже если совокупный спрос согласуется с поведением репрезентативного агента, едва ли можно отождествлять выявленные предпочтения этого агента с общественным благосостоянием. Например, репрезентативный агент может увеличить свое благосостояние, даже если каждый отдельный агент, населяющий экономику, проигрывает⁷.

⁴ См.: Sen A. The Welfare Basis of Real Income Comparisons: A Survey // Journal of Economic Literature. 1979. Vol. 17, No 1. P. 1–45; Slesnick D. T. Op. cit.

⁵ Хотя специалисты по экономической теории благосостояния часто считали своей задачей поиск ординального упорядочения общественного благосостояния, а не количественного индекса, большинство, по-видимому, думает иначе, о чем свидетельствуют формы использования показателя ВВП.

⁶ Предпочтения называют локально не насыщаемыми, если для любого потребительского набора всегда существует сколь угодно близкий к нему набор, который оказывается предпочтительнее. — *Примеч. ред.*

⁷ Kirman A. P. Whom or What Does the Representative Individual Represent? // Journal of Economic Perspectives. 1992. Vol. 6, No 2. P. 117–136. Вот интуитивное объяснение: поскольку репрезентативный агент сопоставляет друг с другом значительно большие наборы благ, чем отдельные агенты, он может, имея совершенно иные предпочтения, предъявлять спрос, точно имитирующий сумму индивидуальных спросов на широком диапазоне цен.

Другой подход предложил П. Самуэльсон: он допустил, что X распределено оптимально, так, что (x_1, \dots, x_n) максимизирует $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$ при ограничении $x_1 + \dots + x_n = X$ ⁸. При такой предпосылке существует функция благосостояния, которая зависит от совокупного потребления:

$$W^*(X) = \max(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n)) \quad (1)$$

при ограничении $x_1 + \dots + x_n = X$.

Эта функция во много похожа на функцию полезности и позволяет применять концепцию выявленных предпочтений к совокупному потреблению, чтобы оценивать функционирование рынка. Ограниченность этого подхода в том, что нереалистично предполагать, будто потребление или богатство можно произвольно распределить путем паушальных трансфертных платежей (сказанное следует из того, что единственное ограничение — это $x_1 + \dots + x_n = X$) и статус-кво общественно оптимален. Отказ от любой из этих двух предпосылок дезавуирует весь подход. Если статус-кво не оптимален, то повышение общественного благосостояния согласуется со снижением даже совокупного потребления, а не только его стоимости. Если же перераспределение осуществляется с использованием искажающих налогов, то во «втором наилучшем» оптимуме предельная общественная ценность дохода для разных индивидов обычно различается, и перераспределение в пользу индивидов, для которых она выше, может повысить общественное благосостояние, даже если рыночная стоимость совокупного потребления уменьшилась.

Декомпозиция благосостояния

Третий подход состоит в разложении общественного благосостояния на суммарный и дистрибутивный компоненты. Исследовать далее первый из них можно, если явно пренебречь дистрибутивным аспектом. Рассмотрим простую функцию общественного благосостояния, заданную непосредственно на множестве расходов или доходов, $W(m_1, \dots, m_n)$. Можно подсчитать равномерно распределенный эквивалент $e(m_1, \dots, m_n)$, то есть объем дохода, который при равномерном распределении между всеми индивидами принесет такое же общественное благосостояние, что и распределение (m_1, \dots, m_n) ⁹.

Рассуждая формально, $e(m_1, \dots, m_n)$ будет решением x уравнения

$$W(x, \dots, x) = W(m_1, \dots, m_n).$$

Поскольку x возрастает вместе со значением $W(m_1, \dots, m_n)$, функция $e(m_1, \dots, m_n)$ порядково эквивалентна $W(m_1, \dots, m_n)$. Если общество предпочитает равенство, то $e(m_1, \dots, m_n)$ меньше среднего дохода. Поэтому можно записать следующее разложение:

⁸ Samuelson P. A. Social Indifference Curves // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70, No 1. P. 1–22.

⁹ Kolm S.-Ch. The Optimal Production of Social Justice // Economie Publique / H. Guitton, J. Margolis (eds.). P.: CNRS, 1968. P. 145–200; Atkinson A. B. On the Measurement of Inequality // Journal of Economic Theory. 1970. Vol. 2, No 3. P. 244–263.

$$e(m_1, \dots, m_n) = \frac{1}{n} \sum_i m_i \times \frac{e(m_1, \dots, m_n)}{\frac{1}{n} \sum_i m_i}, \quad (2)$$

где второй член отражает дистрибутивные предпочтения, а первый, как и хотелось бы, кратен совокупному доходу.

Существуют и другие способы включить совокупные расходы в декомпозицию. В частности, была предложена аддитивная декомпозиция общественного благосостояния¹⁰, основанная на функции общественных расходов по Поллаку¹¹. Эта функция определяется следующим образом, с базовым вектором цен p^* :

$$V(x_1, \dots, x_n) = \min p^*(y_1 + \dots + y_n) \text{ при ограничении} \\ W(u_1(y_1), \dots, u_n(y_n)) \geq W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n)). \quad (3)$$

При выполнении достаточно мягких условий регулярности эта функция однозначно определена и ординально эквивалентна $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$. Первый член такой декомпозиции — значение функции общественных расходов в точке p^* — означает максимальный уровень общественного благосостояния, который может быть получен перераспределением совокупного дохода в (x_1, \dots, x_n) при текущих ценах. Если (x_1, \dots, x_n) — рыночное распределение при ценах p^* , он равен p^*X . Второй член — это разность между $V(x_1, \dots, x_n)$ и первым членом. Д. Йоргенсон предложил похожую декомпозицию в мультипликативной форме¹²: первый член — совокупные расходы, второй — отношение функции общественных расходов по Поллаку к совокупным расходам:

$$V(x_1, \dots, x_n) = p^*X \times \frac{V(x_1, \dots, x_n)}{p^*X}. \quad (4)$$

Похожий тип декомпозиции был предложен ранее¹³. Предлагалось вычислять индекс эффективности как наименьшую долю любого производимого набора благ, который для всех означает прежний уровень удовлетворения¹⁴; нормализовать общественное благосостояние как наименьшую долю любого производимого набора благ, который поддерживает общественное благосостояние на текущем уровне; измерять индекс справедливости как отношение нормализованного общественного благосостояния к эффективности. Тогда нормализованное общественное благосостояние будет произведением индексов справедливости и эффективности. Этот параметр эффективности основан на границе Сцитовски¹⁵.

¹⁰ Slesnick D. T. Op. cit.

¹¹ Pollak R. A. The Social Cost of Living Index // Journal of Public Economics. 1981. Vol. 15, No 3. P. 311–336.

¹² Jorgenson D. W. Aggregate Consumer Behavior and the Measurement of Social Welfare // Econometrica. 1990. Vol. 58, No 5. P. 1007–1040.

¹³ Graaff J. V. de. Equity and Efficiency as Components of the General Welfare // South African Journal of Economics. 1977. Vol. 45, No 4. P. 362–375.

¹⁴ Это чем-то напоминает коэффициент использования ресурсов, предложенный Ж. Дебре (Debreu G. The Coefficient of Resource Utilization // Econometrica. 1951. Vol. 19, No 3. P. 273–292): наименьшая доля ресурсов, доступных до производства, которая при данных предпочтениях и технологии поддерживала бы текущий уровень удовлетворения для всех. Однако этот коэффициент зависит от того, чем будут товары в производстве — чистыми затратами или чистым выпуском.

¹⁵ Кривая безразличия для группы индивидов, показывающая минимальное количество некоторого выбранного блага, достаточное, чтобы при данных количествах всех остальных благ уровень полезности всех членов группы не изменился. — *Примеч. ред.*

Для небольших изменений и предполагая дифференцируемость, мы можем получить иную, более простую декомпозицию общественного благосостояния, изменяя формулу

$$dW(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n)) = \sum_{i=1}^n \frac{\partial W}{\partial u_i} du_i = \sum_{i=1}^n \beta_i p dx_i,$$

где $\beta_i = (\partial W / \partial u_i) du_i / p dx_i$, так, чтобы получить (при $\bar{\beta} = (1/n) \sum_{i=1}^n \beta_i$)¹⁶:

$$dW(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n)) = \bar{\beta} p dX + \sum_{i=1}^n (\beta_i - \bar{\beta}) (p dx_i - p dX / n). \quad (5)$$

Хотя эта формула носит исключительно «бухгалтерский» характер — мы не делали никаких поведенческих предположений — и верна для любого произвольного вектора цен, с интуитивной точки зрения удобнее всего интерпретировать ее, имея в виду первоначальное рыночное распределение с вектором цен p . Для внутреннего рыночного распределения β_i равняется предельной общественной ценности денег для i , то есть максимальному увеличению W , которое может быть получено в результате расходования дополнительного доллара на i ¹⁷. В общем, β_i — это просто реально полученная предельная общественная отдача на дополнительные деньги, потраченные на i (она даже может быть отрицательной, если $du_i < 0$, а $p dx_i > 0$ — такое может произойти, если распределение не внутреннее). Второй член в декомпозиции зависит от корреляции между общественным приоритетом индивидов и дисперсией их потребления; интуитивно он вполне подходит на роль дистрибутивного члена.

Обосновывают ли формулы (4) и (5) правомерность обращения к эволюции совокупных расходов, если в явном виде указывается, что дистрибутивные аспекты игнорируются? Тот факт, что обе формулы могут быть одинаково хорошо рассчитаны для произвольных ценовых векторов, заставляет предположить, что не следует слишком полагаться на такие декомпозиции. Часто плохие новости можно описывать как комбинацию еще более масштабной катастрофы и какого-то хорошего события. Такая манипуляция едва ли дает повод для веселья. С другой стороны, анализ эволюции общественного благосостояния, основанный на таких декомпозициях, будет полезен, *при условии*, что все члены декомпозиции вычисляются и предъявляются. В этом смысле стандартные показатели агрегированного дохода или расходов можно считать важной частью общей картины.

Недостатки методики

Особенность рассмотренных подходов в том, что большинство из них не предназначены для анализа межличностных сравнений, за исключением анализа дохода (2). Различные подходы, в рамках которых предполагается, что распределение оптимально или описывается отдельным членом, как в декомпозициях (4) — (5), позволяют сделать акцент на совокупном потреблении, даже не рассматривая детали распределения. В исследуемой функции $\bar{W}(x_1, \dots, x_n)$ или $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$ можно

¹⁶ В этой формуле используется тот факт, что среднее произведения равняется произведению средних плюс ковариация.

¹⁷ В данном случае отношение $(\partial u_i / \partial x_k) / p_k$ не зависит от k , так что для любого k

$$\beta_i = \frac{\partial W}{\partial u_i} \frac{\sum_{k=1}^n \frac{\partial u_i}{\partial x_{ik}} dx_{ik}}{p dx_i} = \frac{\partial W}{\partial u_i} \frac{\frac{\partial u_i}{\partial x_{ik}}}{p_k}.$$

учесть различные типы оценок благосостояния. Это можно считать преимуществом, поскольку в центре внимания оказываются совокупные расходы, что совместимо с разнообразными принципами распределения. Но как только мы захотим дать оценку некоторому распределению, возникает опасность. В самом деле, в (5) естественно предполагается, что денежную стоимость индивидуального потребления можно принять за меру индивидуального благополучия. Однако важно понимать, что теория не дает никаких оснований принимать именно такую меру индивидуального благополучия. Необходимы независимые аргументы.

Вот пример такого аргумента. В теориях справедливости, предложенных Дж. Ролзом и Р. Дворкином¹⁸, социальная справедливость (justice) состоит в том, что ресурсы размещаются честным (fair) образом, давая индивидам возможность использовать ресурсы, которыми они располагают, в соответствии с их собственным представлением о хорошей жизни. Если пренебречь различиями в располагаемых ресурсах (талант, способности или их отсутствие), то распределение справедливо, когда максимизируется доля ресурсов в руках тех, у кого их меньше всего, а рыночная оценка позволяет сравнивать ресурсные доли¹⁹. В целом, индивидуальное богатство оказывается подходящей мерой для межличностных сравнений. В таком случае рыночная стоимость индивидуального потребления будет приемлемым показателем при сравнении богатства.

Однако если личные способности и потребности *не равны*, то такая линия аргументации не подходит для обоснования применения рыночной стоимости потребления в качестве подходящей метрики. Практически важный пример касается оценки времени досуга, которое составляет часть потребления в широкой трактовке. Аргументации с применением выявленных предпочтений, рассмотренные выше, предполагают использование ставки индивидуальной чистой заработной платы при оценке времени досуга. Ничего плохого в этой практике нет, если воздерживаться от межличностных сравнений. Однако такая оценка времени досуга может оказаться привлекательной, и исследователь начнет сравнивать полные доходы (зарботок плюс стоимость досуга) индивидов, утверждая, что те, у кого полный доход больше, находятся в более благоприятном положении, и потому желательно сократить неравенство полных доходов. В этом случае экстраполяция от общей оценки к межличностным сравнениям чрезвычайно сомнительна²⁰. Перед нами лишь один пример часто встречающейся ситуации, когда индивиды сталкиваются с различными ценами на рынке, и нужно найти адекватный дефлятор. Эту тему мы рассмотрим в следующем разделе.

Другие недостатки описанной выше теории связаны с тем, что зачастую цель сводится к обоснованию следующего рассуждения: если $pX > pY$ — при ценах p , преобладающих в ситуации X , то X лучше Y в некотором подходящем смысле. Помимо того очевидного соображения, что это весьма специфический критерий, следует отметить еще два обстоятельства.

¹⁸ Rawls J. A Theory of Justice. Cambridge, MA; L.: Harvard University Press, 1971 (рус. пер.: Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 1995); Dworkin R. Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality. Cambridge, MA; L.: Harvard University Press, 2000.

¹⁹ Список первичных благ у Ролза включает не торгуемые на рынке блага — базовые свободы, возможности, прерогативы занятия ответственных постов и социальные основы самоуважения. Богатство — лишь один из элементов.

²⁰ Выравнивание полных доходов между индивидами предполагало бы, что у тех, чья производительность выше, были бы строго меньшие бюджетные множества, чем у низкопроизводительных индивидов, и это представляло бы собой странное оборачивание ситуации laissez-faire. Более того, их заставили бы платить налоги, и возникло бы то, что Дворкин называет «рабство талантливых» (Dworkin R. Op. cit.). В литературе по проблеме честности (fairness) предложены различные разумные способы сравнения ресурсных долей индивидов с неравной производительностью.

Один недостаток — характерный для декомпозиций (4) и (5) — в том, что этот подход нельзя использовать для сравнения двух *различных* групп населения, международных сопоставлений, а также межвременных сравнений, если речь идет о больших промежутках времени. Его можно использовать лишь для изучения изменений в потреблении данной группы населения за данный период. Сен показал, что если значение имеет лишь статистическое распределение индивидуальных ситуаций, а не численность населения, этот подход можно распространить на сопоставления между разными группами населения весьма специфическим образом. В частности, можно проверить, возрастет ли благосостояние населения данной страны, если *распределение* потребления в ней будет таким же, как в другой стране. Иными словами, верно ли, что $\alpha_i p x_i + \dots + \alpha_n p x_n > \alpha_i p y_i + \dots + \alpha_n p y_n$, где $i = 1, \dots, n$ — не индивиды, а n -квантили. Однако в некоторых случаях можно показать, что, по мнению страны A , ее благосостояние выше, чем страны B , и наоборот.

Другой недостаток: этот критерий непригоден для некоторых сопоставлений, а в тех случаях, когда он дает окончательный и достоверный результат, *количественную* оценку изменения благосостояния (как при использовании индекса, например, объема ВВП) мы не получаем. Только в декомпозициях (4) — (5) можно количественно оценить траекторию совокупного потребления при определенных однозначных ценах. Более прямолинейные попытки получить численные оценки прерываются в теории индексов.

На пути к индексу

Теория индексов, предложенная И. Фишером²¹, развивалась в трех направлениях. Одно состояло в поиске подходящих свойств индексов цен и количеств $P(p^1, p^0, x^1, x^0)$ и $Q(p^1, p^0, x^1, x^0)$, где p^t и x^t — векторы цен и количеств в момент $t = 0, 1$.

Вот три примера таких свойств.

1. Произведение индекса цен и индекса количеств должно равняться индексу стоимости.

2. Если индекс цен не изменился, индекс количеств должен быть равен индексу стоимости.

3. Если поменять местами временные периоды, соответствующие значения индексов должны быть обратными.

$$P(p^1, p^0, x^1, x^0) Q(p^1, p^0, x^1, x^0) = \frac{p^1 x^1}{p^0 x^0} \quad (6)$$

$$Q(p, p, x^1, x^0) = \frac{p x^1}{p x^0}; \quad (7)$$

$$P(p^1, p^0, x^1, x^0) P(p^0, p^1, x^0, x^1) = 1. \quad (8)$$

У. Дьюэрт приводит 21 аксиому такого типа и показывает, что лишь пара индексов Фишера удовлетворяет всем этим аксиомам (впро-

²¹ Fisher I. The Making of Index Numbers: A Study of Their Varieties, Tests, and Reliability. Boston: Houghton Mifflin, 1922.

чем, среди них имеются весьма спорные)²². Но индексы Ласпейреса и Пааше не удовлетворяют свойству (8). Однако аксиомы в рамках данного направления исследований не связаны напрямую с благосостоянием, и в этом их серьезный недостаток.

Второе направление теории посвящено поиску индексов, которые зависели бы только от данных о ценах и количествах, но при этом подходили бы для оценки изменения благосостояния, например, с помощью эквивалентных вариаций²³. Дьюэрт предлагает найти функциональные формы, которые позволяют получать достаточно точные значения (вплоть до второго порядка) для всякой дважды дифференцируемой функции расходов и достаточно просты (соответствующая эквивалентная вариация зависит только от данных о ценах и количествах)²⁴. Полученную меру эквивалентной вариации Дьюэрт называет «суперлативной» и приводит несколько примеров, в одном используется среднее геометрическое индексов Ласпейреса и Пааше (то есть индекс Фишера), а в другом — среднее арифметическое²⁵:

$$p^0 x^0 \left[\left(\frac{p^0 x^1}{p^0 x^0} \frac{p^1 x^1}{p^1 x^0} \right)^{1/2} - 1 \right], \quad (9)$$

$$p^0 x^0 \left[\frac{1}{2} \frac{p^0 x^1}{p^0 x^0} + \frac{1}{2} \frac{p^1 x^1}{p^1 x^0} - 1 \right]. \quad (10)$$

Недостаток этого подхода в том, что он остается исключительно локальным и не применим при изучении масштабных изменений благосостояния. Удивительно, но даже в локальных приложениях разные выражения, одинаково претендующие на статус хороших приближений эквивалентной вариации, в определенных случаях могут иметь разные знаки²⁶. Ни один результат приближенных вычислений не способен перевесить тот очевидный факт, что данные о ценах и количествах не

²² Diewert W. E. Fisher Ideal Output, Input, and Productivity Indexes Revisited // Journal of Productivity Analysis. 1992. Vol. 3, No 3. P. 211–248. В дополнение к (6) и (8) и требованию положительности индексов данная аксиоматика основана на следующих свойствах симметрии между периодами 0 и 1: $P(p^1, p^0, x^1, x^0) = P(p^1, p^0, x^0, x^1)$, $Q(p^1, p^0, x^1, x^0) = Q(p^0, p^1, x^1, x^0)$.

²³ Эквивалентная вариация (дохода) показывает, при каком изменении дохода благосостояние индивида изменилось бы так же, как при некотором изменении цен. — *Примеч. ред.*

²⁴ Diewert W. E. Exact and Superlative Index Numbers // Journal of Econometrics. 1976. Vol. 4, No 2. P. 115–145; Diewert W. E. Exact and Superlative Welfare Change Indicators // Economic Inquiry. 1992. Vol. 30, No 4. P. 562–582.

²⁵ Вторая формула предложена в: Weitzman M. L. Consumer's Surplus as an Exact Approximation When Prices Are Appropriately Deflated // Quarterly Journal of Economics. 1988. Vol. 103, No 3. P. 543–553.

²⁶ Даже если индексы Ласпейреса и Пааше произвольно близки к 1, их геометрическое среднее может быть меньше 1, а арифметическое — больше. Объяснение этого кажущегося противоречия в том, что любая формула эквивалентной вариации верна только тогда, когда истинная функция расходов точно равна определенной гибкой функции (одной для каждой формулы) на промежутке от первоначальной полезности u^0 до конечной u^1 . Иначе существует ошибка, стремящаяся к нулю, когда u^1 сходится к u^0 , но которая всегда больше, чем изменение благосостояния. Оказывается, что различные формулы аппроксимируют друг друга до второго порядка, но только для случая, когда p^1 и x^1 пропорциональны p^0 и x^0 соответственно. Заметим: если x^1 пропорционален x^0 , этого достаточно, чтобы два выражения эквивалентной вариации (9) и (10) были равны (Diewert W. E. Exact and Superlative Welfare Change Indicators).

могут полностью определить знак изменения благосостояния, даже на локальном уровне.

Третье направление связано с поиском индексов, которые, в отличие от рассмотренных выше, могут зависеть от индивидуальных предпочтений, а не только от цен и количеств, при этом сохраняя типичные свойства индексов²⁷. Особенно интересна денежная функция полезности $e(p^*, u(x))$, полученная на основе функции расходов $e(p, u)$ и показывающая минимальный уровень расходов, который необходим, чтобы получить тот же уровень удовлетворения, что дается набором x при ценах p^* , — таким образом, этот уровень измеряется в денежных единицах. Другой известный пример — лучевая функция полезности, задаваемая тем, что индивид безразличен между x и $u(x)x^*$ для некоторого исходного набора x^* . Эта полезность безразмерна, но соответствует долям набора, поэтому ее можно рассматривать как индекс количеств. Такой подход предполагает более жесткие требования, поскольку необходимы данные о предпочтениях, а не только о ценах и количестве. Однако в отличие от предыдущих подходов здесь индексы всегда отражают предпочтения. Другая интересная особенность: их можно использовать для сравнения различных индивидов с разными предпочтениями, если для таких сравнений будет предложено этическое обоснование. Денежные полезности (которые называют еще «эквивалентными доходами»²⁸) были популярны в 1970-е и в начале 1980-х годов²⁹, однако затем появились возражения против использования таких функций для оценки общественного благосостояния. Об этих возражениях будет сказано ниже.

Было предложено применить денежную функцию полезности на уровне общества в целом, используя функцию общественных расходов Поллака³⁰. На самом деле функция $V(x_1, \dots, x_n)$, определенная в (3), и есть социальная денежная функция полезности с базовыми ценами p^* . Если она выражена в денежных единицах, то ее траекторию во времени можно сравнить с траекторией ВВП, независимо от того, какая функция общественного благосостояния $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$ выбрана.

Основной недостаток подхода Поллака в том, что он требует однозначно определенной функции общественного благосостояния в качестве входных данных и никак не помогает в ее построении. Такой подход полезен лишь при переводе функции общественного благосостояния в денежный индекс. Более того, в общем случае его нельзя использовать при сравнении групп населения с различными предпочтениями.

Для такого анализа необходимо, чтобы для всех профилей функций полезности (u_1, \dots, u_n) , (u'_1, \dots, u'_n) и соотнесенных с ними функций общественного благосостояния W , W' соответствующие функции V , V' были такими, что

$$V(x_1, \dots, x_n) = V'(x'_1, \dots, x'_n), \quad (11)$$

²⁷ Samuelson P. A., Swamy S. Invariant Economic Index Numbers and Canonical Duality: Survey and Synthesis // American Economic Review. 1974. Vol. 64, No 4. P. 566–593.

²⁸ King M. A. Welfare Analysis of Tax Reforms Using Household Data // Journal of Public Economics. 1983. Vol. 21, No 2. P. 183–214.

²⁹ Подробнее см.: Deaton A., Muellbauer J. Economics and Consumer Behavior. Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press, 1980.

³⁰ Pollak R. A. Op. cit.

тогда и только тогда, когда

$$W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n)) = W'(u'_1(x_1), \dots, u'_n(x_n)).$$

Это очень жесткое условие. Оно может быть удовлетворено, если первоначальное общественное упорядочение основано на денежной полезности на индивидуальном уровне (для исходных цен p^* , которые используются для V , V'). Непонятно, в каком еще более широком контексте этот подход можно применить³¹. Таким образом, по сравнению с применением денежной полезности на индивидуальном уровне этот подход не очень продуктивен.

Итак, хотя *рыночная стоимость совокупного потребления при начальных и конечных ценах* может рассматриваться как частичный индикатор изменения общественного благосостояния («частичный» как минимум в двух смыслах: как неполное упорядочение и без учета распределения), он малопригоден для всеобъемлющих и качественных оценок. Особенно серьезный недостаток многих описанных выше подходов в том, что их можно использовать лишь для сравнения наборов или бюджетных множеств для *данных* предпочтений, а не применительно к различным ситуациям, в которых возникают *разные* предпочтения.

Чистый национальный продукт и «зеленое» счетоводство

В идеальном варианте совокупное потребление должно рассчитываться за весь период жизни или, по крайней мере, на достаточно длительном временном промежутке. Статистические показатели, например национальный доход или ВВП, отражают суммарное потребление и сбережения (или инвестиции). Конечно, можно считать сбережения аргументом функции индивидуальной полезности и далее при анализе использовать описанные выше методы, но такой подход будет уступать строгому исследованию, в котором полезность от сбережений оценивается в перспективе будущего потребления (или наследства). Более того, важно позаботиться об устойчивости текущих жизненных стандартов и этически уместно иметь в виду будущие поколения при вычислении общественного благосостояния. В таком контексте истощение природных ресурсов, если оно ухудшает перспективы будущего потребления, пусть и в очень долгосрочном периоде, не должно считаться непосредственным потреблением. Поэтому идея включить в анализ амортизации запас капитала предполагается вполне

³¹ Рассмотрим функцию общественного благосостояния $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$. Ее можно представить как функцию индивидуальных денежных полезностей: $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n)) = \hat{W}(e(p^*, u_1(x_1)), \dots, e(p^*, u_n(x_n)))$. Функция $V(x_1, \dots, x_n)$ — это значение функции расходов от \hat{W} при ценах $(1, \dots, 1)$: $V(x_1, \dots, x_n) = \min(e_1 + \dots + e_n)$ при ограничении $\hat{W}(e_1, \dots, e_n) \geq W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$. Таким образом, (11) означает, что у соответствующих функций \hat{W} и \hat{W}' при ценах $(1, \dots, 1)$ одна функция расходов. Само по себе это не накладывает никаких логических ограничений на ординальные свойства \hat{W} и \hat{W}' . Но совпадение функций расходов при определенных ценах представляется маловероятным. Если же \hat{W} и \hat{W}' имеют одинаковую функцию расходов при всех ценах, то они идентичны, из чего следует, что общественное упорядочение всегда определяется как одна и та же функция общественного благосостояния \hat{W} на множестве индивидуальных денежных полезностей.

обоснованной, как и в случае ЧНП³² для инвестированного капитала. Мы рассмотрим аргументы «за» и «против» вычисления популярных агрегатов — ЧНП или «подлинных сбережений»³³.

Богатство, общественный доход, благосостояние

Чистый национальный продукт (ЧНП) уже давно рассматривается в связи с идеей устойчивого развития. Устойчивое потребление определяется как «объем, который общество может потребить, не обманывая будущее»³⁴. Точнее его можно определить либо как такой совокупный объем потребления, при котором подушевое потребление в будущем останется постоянным (снижение капитала на душу населения будет компенсировано техническим прогрессом), или как (меньший) объем, при котором темп роста подушевого потребления равен темпу технического прогресса. В отсутствие роста населения и технологического прогресса «устойчивое» означает объем потребления, при котором запас капитала остается постоянным (если пренебречь возможными затруднениями при оценке многочисленных капитальных благ), и соответствует ЧНП.

Представители более позднего направления исследований пытаются соотнести ЧНП и межпоколенческое общественное благосостояние. Чтобы учесть межвременные возможности, наиболее естественно расширить меру совокупного потребления, включив в нее весь будущий поток потребления и получив величину, «похожую» на богатство³⁵. Поскольку ЧНП можно рассматривать как меру дохода, созданного благодаря имеющемуся запасу капитала, вероятно, существует тесная связь между богатством, измеренным как текущая дисконтированная стоимость потребления, и ЧНП³⁶. Значительная часть литературы по «зеленому» счетоводству³⁷ посвящена оптимальным траекториям роста, что с практической точки зрения не очень интересно. Можно построить рассуждение в пользу любой произвольной траектории³⁸.

³² ЧНП (чистый национальный продукт) используется здесь потому, что этот показатель применяется в литературе по «зеленому» счетоводству. Различие между «внутренним» и «национальным» имеет практическое значение (многие наблюдатели сожалеют, что системы национальных счетов используют ВВП вместо ВВП, хотя глобализация снизила актуальность внутреннего производства по сравнению с национальным доходом), но не создает для нас никаких трудностей и не имеет никакого отношения к предмету нашего исследования.

³³ *Hamilton K., Clemens M.* Genuine Savings Rates in Developing Countries // *World Bank Economic Review*. 1999. Vol. 13, No 2. P. 333–356.

³⁴ *Nordhaus W. D., Tobin J.* Op. cit. P. 38.

³⁵ *Samuelson P. A.* The Evaluation of 'Social Income': Capital Formation and Wealth // *The Theory of Capital* / F. A. Lutz, D. C. Hague (eds.). L.: Macmillan, 1961. P. 32–57.

³⁶ Впервые эта связь установлена в: *Weitzman M. L.* On the Welfare Significance of National Product in a Dynamic Economy // *Quarterly Journal of Economics*. 1976. Vol. 90, No 1. P. 156–162.

³⁷ Теоретические исследования по этому вопросу обобщены в: *Asheim G. B.* Green National Accounting: Why and How? // *Environment and Development Economics*. 2000. Vol. 5, No 1–2. P. 25–48; *Heal G. M., Kriström B.* National Income and the Environment // *Handbook of Environmental Economics*. Vol. 3: Economywide and International Environmental Issues / K.-G. Mäler, J. R. Vincent (eds.). Amsterdam; San Diego: Elsevier; North-Holland, 2005. P. 1147–1217.

³⁸ *Dasgupta P. S., Mäler K.-G.* Net National Product, Wealth, and Social Well-Being // *Environment and Development Economics*. 2000. Vol. 5, No 1–2. P. 69–93; *Asheim G. B.* Can NNP Be Used for Welfare Comparisons? // *Environment and Development Economics* 2007. Vol. 12, No 1. P. 11–31.

Предположим, что потребление C_t (действительное число) на временном интервале $[0, +\infty]$ ограничено изменением действительного вектора запасов S_t , который включает произведенный капитал, природные ресурсы, технологические знания и любые другие разновидности социального и человеческого капитала, которые влияют на потребительские возможности. Изменение этих запасов во времени описывается системой уравнений

$$\frac{dS_t}{dt} = F(S_t, C_t, R_t).$$

В этой системе R_t — вектор инструментов (инвестиции в исследование или пополнение запасов), а F — вектор функций (по одной для каждого компонента S_t). Экзогенный технический прогресс отсутствует, однако частично это оправдано тем, что S_t может включать предельно широкий набор показателей³⁹. Предполагается постоянная численность населения⁴⁰.

Рассмотрим произвольную программу⁴¹, в которой траектория эволюции всех переменных C , S , R на любом подынтервале $[0, +\infty]$ определяется как функция от запаса S_t , доступного в период t . Ниже предполагается, что эта программа не зависит от t и последовательна во времени. Эта программа позволяет определить функцию, которая дает текущую стоимость будущей траектории потребления:

$$Z(S_t) = \int_t^{+\infty} e^{-\delta(\tau-t)} C_\tau(S_t) d\tau. \quad (12)$$

Соответствующее постоянное эквивалентное потребление (постоянный объем потребления, дающий ту же текущую дисконтированную стоимость) составляет $Z(S_t) / \int_t^{+\infty} e^{-\delta(\tau-t)} d\tau = \delta Z(S_t)$.

Эта программа не должна быть оптимальной, или эффективной. Можно рассчитать соответствующие «цены, используемые в счетоводстве» $p_t = \nabla Z(S_t)$, где ∇ обозначает градиент⁴². Из предпосылки о независимости программы от t и ее последовательности во времени вытекает, что эволюция $Z(S_t)$ во времени описывается формулой:

$$\frac{d}{dt} Z(S_t) = p_t \frac{dS_t}{dt}.$$

Кроме того, из (12) непосредственно вытекает:

$$\frac{d}{dt} Z(S_t) = \delta Z(S_t) - C_t(S_t) + \int_t^{+\infty} e^{-\delta(\tau-t)} \nabla C_\tau(S_t) \frac{dS_t}{dt} d\tau,$$

где последний член равен нулю, так как последовательность во времени требует, чтобы $C_\tau(S_t) = C_\tau(S_{t+dt})$ на всей траектории.

³⁹ Однако перемена климата и изменения условий торговли предполагают, что технология зависит от времени.

⁴⁰ Случай переменной численности населения рассмотрен в: Arrow K. J., Dasgupta P. S., Mäler K.-G. The Genuine Savings Criterion and the Value of Population // Economic Theory. 2003. Vol. 21, No 2–3. P. 217–225.

⁴¹ В литературе она называется «механизм размещения ресурсов». П. Дасгупта и К.-Г. Мелер называют программой отдельную траекторию движения всех переменных в будущем.

⁴² Выражение $\nabla Z(S_t)$ — вектор, компоненты которого равны $\partial Z / \partial S_{tk}$ для любой переменной k , характеризующей величину запаса.

Совмещая два этих равенства, мы получаем:

$$\delta Z(S_t) = C_t(S_t) + p_t \frac{dS_t}{dt}. \quad (13)$$

В левой части этого равенства присутствует постоянное эквивалентное потребление. Выражение в правой части очень похоже на ЧНП. В этой формуле замечательно то, что хотя $Z(S_t)$ зависит от всего будущего экономики, но выражение в правой части зависит только от текущих переменных, описывающих потоки и цены. Таким образом, это, видимо, опровергает вывод Самуэльсона о том, что в динамическом контексте благосостояние невозможно измерить в терминах дохода, а можно лишь в терминах благосостояния, причем с большими трудностями, поскольку «в каждой оценке благосостояния в любой динамической ситуации слишком много „будущности“, что создает статистику чрезвычайные трудности при приближенных сопоставлениях благосостояния»⁴³.

А ЧНП ли это?

Но прежде чем из этого рассуждения делать вывод, что ЧНП — это хорошая мера общественного благосостояния, мы должны принять во внимание многочисленные препятствия. Их можно разделить на две группы. Во-первых, выражение (13) не есть обычное понятие ЧНП из системы национальных счетов. Во-вторых, (13) не обязательно хорошая мера общественного благосостояния, даже если предположить репрезентативного агента или династию альтруистов, как это обычно делается в литературе.

Формула (13) не соответствует стандартному ЧНП, ее трудно оценить на практике, поскольку запас S_t включает гораздо больше, чем физический капитал, и потому что цены счетоводства не суть рыночные цены, если мы не предположим, как у Вайцмана, что существует полный набор рынков и траектория — это рыночное равновесие, в котором бесконечно долго живущий репрезентативный агент максимизирует функцию полезности, ординально эквивалентную дисконтированной сумме, определяющей $Z(S_t)$. Когда это не так, особенно когда рыночное равновесие неэффективно (поскольку, например, истощение природных ресурсов связано с «трагедией общин» в отношениях различных агентов или поскольку окружающая среда порождает внешние эффекты), рыночные цены не будут надежными индикаторами для цен счетоводства⁴⁴. Оценить природные ресурсы может быть довольно непросто, но еще труднее оценить другие переменные, описывающие запасы (технологические знания или социальный капитал). Серьезным требованием является уже то, что в S_t должны входить не только природные ресурсы,

⁴³ Samuelson P. A. The Evaluation of 'Social Income': Capital Formation and Wealth. P. 53.

⁴⁴ См., например: Dasgupta P. S., Heal G. M. Economic Theory and Exhaustible Resources. Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press, 1979, а также более современные всеобъемлющие работы: Freeman Myrick III A. The Measurement of Environmental and Resource Values: Theory and Methods. Washington, DC: Resources for the Future, 1993; Arrow K. J., Dasgupta P. S., Mäler K.-G. Evaluating Projects and Assessing Sustainable Development in Imperfect Economies // Environmental and Resource Economics. 2003. Vol. 26, No 4. P. 647–685; Heal G. M., Kriström B. National Income and the Environment.

но и любые другие переменные запасов, которые влияют на будущие потребительские возможности. Однако измерение величин — самая простая часть работы. Именно прогноз цен счетоводства p_t несет на себе весь тот груз «будущности», который Самуэльсон считал столь устрашающим и который, увы, никуда не исчез при выводе выражения (13).

Будет ли это общественным благосостоянием?

Вторая группа проблем связана с тем, что соотношение между выражением (13) и общественным благосостоянием не очевидно. Многие авторы критиковали М. Вайцмана⁴⁵ за предпосылку о том, что общественное благосостояние представляет собой дисконтированную сумму потребления. Из этого следует, что межпоколенческое неравенство считается нормальным. Более того, если потребление многомерно, показатель уровня ЧНП не так легко интерпретировать, и вариант Вайцмана верен только для бесконечно малого изменения ЧНП через пропорциональность между предельной полезностью и рыночными ценами товаров.

Попробуем модифицировать этот анализ. Предположим, что C_t — это вектор (включающий, в частности, и труд) и общественное благосостояние вычисляется как дисконтированная сумма полезности

$$Z^*(S_t) = \int_t^{+\infty} e^{-\delta(\tau-t)} U(C_\tau(S_t)) d\tau,$$

в которой учитывается неприятие неравенства через убывающую предельную полезность. Используя вычисления, подобные приведенным выше, получаем, что постоянно-эквивалентный поток полезности равен

$$\delta Z^*(S_t) = U(C_t(S_t)) + p_t \frac{dS_t}{dt}, \quad (14)$$

где цены счетоводства вычисляются заново в соответствии с $Z^*(\cdot)$. Мы также имеем

$$\frac{d}{dt} Z^*(S_t) = p_t \frac{dS_t}{dt}.$$

Более того, дифференцируя (14) и принимая $q_t = \nabla U(C_t(S_t))$, получаем:

$$\delta \frac{d}{dt} Z^*(S_t) = q_t \frac{d}{dt} C_t(S_t) + p_t \frac{d^2 S_t}{dt^2} + \frac{dp_t}{dt} \frac{dS_t}{dt}.$$

Предположим, что ЧНП_t вычисляется с ценами (\hat{q}_t, \hat{p}_t) , пропорциональными (q_t, p_t) , и, следовательно, равен $\alpha_t(q_t C_t + p_t(dS_t/dt))$ для некоторого $\alpha_t > 0$. Его изменение при фиксированных ценах будет пропорционально $q_t \frac{dC_t}{dt} + p_t \frac{d^2 S_t}{dt^2}$, а значит, не пропорционально изменению постоянно-эквивалентной полезности — за неимением термина, отражающего изменения в ценах S_t , используемых в счетоводстве. Другой вариант состоит в дефлировании (\hat{q}_t, \hat{p}_t) по индексу *потребительских* цен (не ЧНП) π_t , удовлетворяющему условию Дивизиа⁴⁶

$$\frac{1}{\pi_t} \frac{d\pi_t}{dt} = \frac{\frac{d\hat{q}_t}{dt} C_t}{\hat{q}_t C_t}. \quad (15)$$

⁴⁵ Weitzman M. L. On the Welfare Significance of National Product in a Dynamic Economy; Weitzman M. L. On the Welfare Significance of National Product under Interest-Rate Uncertainty // European Economic Review. 1998. Vol. 42, No 8. P. 1581–1594.

⁴⁶ Asheim G. B., Weitzman M. L. Does NNP Growth Indicate Welfare Improvement? // Economics Letters. 2001. Vol. 73, No 2. P. 233–239.

Тогда получим:

$$\frac{d}{dt} \left(\frac{\text{ЧНП}_t}{\pi_t} \right) = \frac{\hat{q}_t}{\pi_t} \frac{dC_t}{dt} + \frac{d(\hat{q}_t/\pi_t)}{dt} C_t + \frac{\hat{p}_t}{\pi_t} \frac{d^2 S_t}{dt^2} + \frac{d(\hat{p}_t/\pi_t)}{dt} \frac{dS_t}{dt},$$

где второй член исчезает, согласно (15). Это можно переписать следующим образом:

$$\begin{aligned} \frac{d}{dt} \left(\frac{\text{ЧНП}_t}{\pi_t} \right) &= \frac{1}{\pi_t} \left(\hat{q}_t \frac{dC_t}{dt} + \hat{p}_t \frac{d^2 S_t}{dt^2} + \alpha_t \frac{dp_t}{dt} \frac{dS_t}{dt} \right) + \frac{1}{\pi_t} \frac{d\alpha_t}{dt} p_t \frac{dS_t}{dt} - \frac{1}{\pi_t^2} \frac{d\pi_t}{dt} \hat{p}_t \frac{dS_t}{dt} = \\ &= \frac{\alpha_t}{\pi_t} \left(\delta - \frac{1}{\pi_t} \frac{d\pi_t}{dt} + \frac{1}{\alpha_t} \frac{d\alpha_t}{dt} \right) \frac{d}{dt} Z^*(S_t), \end{aligned}$$

откуда видно, что при таком ценовом индексе изменение реального ЧНП_t пропорционально изменению $Z^*(S_t)$, при условии, что «реальная процентная ставка» $\delta - (1/\pi_t)(d\pi_t/dt) + (1/\alpha_t)(d\alpha_t/dt)$ положительна⁴⁷.

Основное достижение в этой области исследований: показано, что оценить эволюцию текущей дисконтированной стоимости (межвременного общественного благосостояния) можно с помощью текущих переменных цены и количества — изменения запасов при данных ценах счетоводства, или «подлинных сбережений» $p_t(dS_t/dt)$. Однако перечисленные выше недостатки концепции выявленных предпочтений применительно к данной проблеме имеют место и в динамическом контексте, а цены p_t оценить еще сложнее. Мы можем связать ЧНП или межвременной доход не с разумным *уровнем* благосостояния, а только с эволюцией благосостояния во времени или при изменении экономической политики. Проблематичными остаются и межстрановые сопоставления, не только когда у разных групп населения различные предпочтения, но и когда страны следуют различным программам, поскольку в таком случае их цены счетоводства будут отличаться.

Мы говорили, что ЧНП обычно считается менее «близоруким» показателем, чем ВВП, и, если отвлечься от межпоколенческого благосостояния, дает информацию об устойчивости развития. В связи с этим не следует забывать об очевидной ограниченности меры богатства или устойчивого потребления. А именно: она описывает возможности настоящего времени, но мало что говорит о реальных перспективах для будущих поколений, если не предполагать, что общественно оптимальная траектория роста будет поддерживаться в дальнейшем. Действительно, будущее может существенно зависеть от того, как нынешнее поколение распоряжается своим запасом богатства. При более высоком уровне богатства или устойчивом потреблении возможно менее устойчивое развитие, если нынешнее поколение потребляет больше.

Дисконтировать или не дисконтировать?

Но следует ли определять общественное благосостояние в межпоколенческом контексте как дисконтированную сумму полезности? Представляется, что дисконтирование нарушает минимальное требование беспристрастности в отношениях между индивидами, живущими в разное

⁴⁷ Заметим, что $\frac{1}{\pi_t} \frac{d\pi_t}{dt} - \frac{1}{\alpha_t} \frac{d\alpha_t}{dt} = \frac{(dq_t/dt)C_t}{q_t C_t}$.

время, и многие авторы после Г. Сиджуика и Ф. Рамсея⁴⁸ с негодованием отвергли эту предпосылку. Однако в отсутствие дисконтирования использование функции общественного благосостояния с конечным показателем неприятия неравенства чревато появлением бесконечных сумм. Этой теме посвящена обширная литература, недавно появились новые результаты⁴⁹.

Например, показано, что ни одно конструктивное⁵⁰ общественное упорядочение на бесконечных потоках полезности не удовлетворяет слабому критерию Парето (если полезность в каждом периоде увеличивается, это строгое улучшение) и условию конечной анонимности (если поменять местами полезности в двух периодах, поток останется эквивалентным)⁵¹. Чтобы понять смысл этой проблемы, рассмотрим два чуть более сильных требования — сильный критерий Парето (если полезность возросла в одном периоде и ни в одном не снизилась, это строгое улучшение) и смежную анонимность (если поменять местами полезности в двух смежных периодах, поток останется эквивалентным, даже если местами поменялось бесконечное число пар)⁵². Последнее требование означает, в частности, что $(0, 1, 0, 1, \dots)$ эквивалентно $(1, 0, 1, 0, \dots)$ и если начать перестановки со второго периода, $(1, 0, 1, 0, 1, \dots)$ эквивалентно $(1, 1, 0, 1, 0, \dots)$. В силу транзитивности $(0, 1, 0, 1, \dots)$ эквивалентно $(1, 1, 0, 1, 0, \dots)$, что нарушает сильный критерий Парето.

Ясно, что такие трудности в данном случае возникли из-за бесконечного горизонта рассмотрения. Как интеллектуальные конструкции эти задачи сложны и увлекательны, но для практических целей едва ли кто-то решится поставить конкретные критерии принятия решений в зависимость от бесконечного горизонта.

Более многообещающий — и реалистичный — подход: работать с конечным, но неопределенным горизонтом. Но и при таком подходе мы не вернемся к стандартной дисконтированной сумме полезностей (с дисконт-фактором, равным вероятности выживания). Литература, в которой эта задача решается таким образом, невелика⁵³. Вероятно,

⁴⁸ *Sidgwick H.* The Methods of Ethics. 7th ed. L.: Macmillan, 1907; *Ramsey F. P.* A Mathematical Theory of Saving // *Economic Journal*. 1928. Vol. 38, No 152. P. 543—559. Нужно различать понятие ставки дисконта как чистого выражения межвременных предпочтений в вычислении межпоколенческого благосостояния (это предмет нашего рассмотрения в данном разделе) и более прикладной вопрос поиска «хорошей» ставки дисконта, пригодной для вычисления текущей дисконтированной стоимости потоков дохода для инвестиционных проектов. Даже если межвременное предпочтение полезности почти нулевое, ставка дисконта для денег может быть существенной, когда будущий доход больше текущего, а предельная полезность убывает (вследствие, например, неприятия неравенства между поколениями).

⁴⁹ Выборочный список этих результатов и обширная библиография приведены в: *Intergenerational Equity and Sustainability* / J. E. Roemer, K. Suzumura (eds.). Houndmills, UK; N. Y.: Palgrave Macmillan, 2007.

⁵⁰ Конструктивный объект может быть определен в явном виде, а для неконструктивного может быть доказано его существование (с использованием таких аргументов, как аксиома выбора). Для практических целей общественной оценки отсутствие конструктивного упорядочения сходно с несуществованием.

⁵¹ *Zame W. R.* Can Intergenerational Equity Be Operationalized? // *Theoretical Economics*. 2007. Vol. 2, No 2. P. 187—202. Похожий результат приведен в: *Lauwers L.* Ordering Infinite Utility Streams Comes at the Cost of a Non-Ramsey Set // *Journal of Mathematical Economics*. 2010. Vol. 46, No 1. P. 32—37.

⁵² Если ограничить смежную анонимность конечным числом перестановок, то это условие будет эквивалентно конечной анонимности. Чтобы увидеть различие между конечной и смежной анонимностью, заметим, например, что критерий опережения (согласно ему некоторый поток полезности слабо предпочитается тогда и только тогда, когда сумма полезностей остается как минимум такой же для всех дат, за исключением конечного их числа) нарушает смежную анонимность, но удовлетворяет условию конечной анонимности.

⁵³ См. классический источник: *Dasgupta P. S., Heal G. M.* Economic Theory and Exhaustible Resources.

это многообещающая область исследований, но очень сложная, поскольку в ней сочетаются теория общественного выбора при неопределенности и популяционная этика⁵⁴. Чтобы оценить некоторую перспективу на неопределенном горизонте, необходима определенная мера межвременного общественного благосостояния для любого конечного размера населения. Возьмем числовой утилитаристский критерий

$$W(u_1, \dots, u_n) = \frac{f(n)}{n} \sum_{i=1}^n u_i,$$

где f — неубывающая функция, такая, что $1 \leq f(n) \leq n$ для любого n ⁵⁵. Этот критерий соответствует классическому утилитаризму (который обычно считается чрезмерно экспансивным с демографической точки зрения) для $f(n) = n$ и утилитаризму средних величин (который считается мальтузианским) для $f(n) = 1$. В наиболее благоприятной для получения формы дисконтирования ситуации существует фиксированная бесконечная последовательность полезностей (u_1, u_2, \dots) , а рискованный сценарий предполагает, что эта последовательность может оборваться в любое время. При этом условная вероятность выживания еще на один период, если уже достигнут период t , равна константе $\pi < 1$. (Вероятность конца света сразу после периода t равна $\pi^t(1-\pi)$.) Для упрощения предположим, что в каждом поколении только один индивид.

Разумно рассчитывать общественное благосостояние для рискованного сценария как ожидаемую стоимость общественного благосостояния для каждого из возможных состояний мира. Ожидаемая общественная стоимость для сценария в целом в этом случае будет равна

$$\sum_{t=1}^{\infty} \pi^t (1-\pi) \frac{f(t)}{t} \sum_{i=1}^t u_i.$$

Вес u_T в этом выражении пропорционален

$$\sum_{t \geq T} \pi^t \frac{f(t)}{t}.$$

Это дает ожидаемый дисконт-фактор π , если $f(t) = t$ (классический утилитаризм), но этот ряд убывает с большей скоростью, из чего следует более высокая оценка настоящего, если $f(t)/t$ убывает. Если объем накопленной общественной стоимости, созданной группой, не соответствует размеру этой группы населения, то возрастает относительная важность заботы о благополучии предыдущих поколений, существование которых более вероятно⁵⁶.

Более скромный вариант, который полезно исследовать в эмпирических приложениях, предполагает отказ от поиска глобального межпоколенческого критерия благосостояния и обращение к более простым вопросам. Один вопрос касается измерения общественного благосостояния

⁵⁴ Обзор работ по популяционной этике см. в: Blackorby Ch., Bossert W., Donaldson D. Population Issues in Social Choice Theory, Welfare Economics, and Ethics. Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press, 2005.

⁵⁵ Ng. Y.-K. Social Criteria for Evaluating Population Change: An Alternative to the Blackorby—Donaldson Criterion // Journal of Public Economics. 1986. Vol. 29, No 3. P. 375—381.

⁵⁶ Если ввести неприятие неравенства в критерий, это также повлияет на ставку дисконта.

ния для определенных поколений и когорт, на которые можно легко распространить статический анализ. Другой вопрос связан с прогнозом эволюции общественного благосостояния для будущих поколений⁵⁷. В рамках решения второй задачи естественным представляется сравнить текущее и устойчивое потребление. При этом подход, описанный в предыдущем разделе, может предоставить новые возможности.

В самом деле, можно переписать (14) как

$$\delta Z^*(S_t) - U(C_t) = p_t \frac{dS_t}{dt}.$$

Это выражение несет информацию о будущей эволюции текущего благосостояния $U(C_t)$, поскольку в рамках всей рассматриваемой программы полезность должна быть ниже, чем $U(C_t)$ в некоторый момент в будущем, если $\delta Z^*(S_t) - U(C_t) < 0$, потому что $\delta Z^*(S_t)$ — это взвешенное среднее $U(C_t)$ для всех моментов будущего. Устойчивость, интерпретируемая как неубывающая траектория полезности на всем горизонте будущего, требует неотрицательности подлинных сбережений, то есть $p_t(dS_t/dt) \geq 0$ ⁵⁸. Важно, что для такой аргументации не нужно принимать дисконтированную сумму $Z^*(S_t)$ в качестве критерия общественного благосостояния, поскольку мы используем условие устойчивости показателем будущей эволюции $U(C_t)$. Более того, это необходимое условие устойчивости верно для любого произвольного значения ставки дисконта δ , значит, требование $p_t(dS_t/dt) \geq 0$ должно соблюдаться для цен p_t , соответствующих всем возможным значениям δ . Вспомним, что p_t — это градиент $Z^*(S_t)$ и потому зависит от δ . Для высоких значений δ p_t зависит в основном от влияния S_t на $U(C_t)$ для значений t , близких к t . Для δ , близкого к нулю, p_t зависит в основном от влияния S_t на полезность будущих поколений.

Однако критерий устойчивости имеет два важных недостатка. Во-первых, он дает лишь необходимое, но не достаточное условие, и может быть соблюден в ситуациях, когда наиболее вероятный сценарий — снижение полезности для некоторого периода в будущем. Во-вторых, вектор цен p_t , будучи градиентом $Z^*(S_t)$, основан на определении «программы», то есть функции, которая определяет воздействие всех возможных контрфактических изменений текущего запаса S_t на будущую траекторию роста. Маловероятно, что такая программа существует или может быть разработана на практике, даже для небольших изменений S_t в окрестности текущих значений⁵⁹. Рыночные цены могут быть необ-

⁵⁷ Такой двухуровневый подход обосновал Э. Ноймайер (Neumayer E. Sustainability and Well-Being Indicators // United Nations University World Institute for Development Economics Research Paper. 2004. No 23), который отмечал иллюзорность попыток оценить общественное благосостояние и устойчивое развитие, используя единую меру.

⁵⁸ Завершила эту линию рассуждений версия правила Хартвика, согласно которому полезность постоянна, если подлинные сбережения всегда равны нулю (Hartwick J.M. Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources // American Economic Review. 1977. Vol. 67, No 5. P. 972—974). См.: Asheim G.B., Buchholz W., Withagen C. The Hartwick Rule: Myths and Facts // Environmental and Resource Economics. 2003. Vol. 5, No 2. P. 129—150. См. обзорные работы по устойчивому развитию: Aronsson Th., Johansson P.-O., Lofgren K.-G. Welfare Measurement, Sustainability and Green National Accounting: A Growth Theoretical Approach. Cheltenham, U.K. and Lyme, N.H.: Elgar, 1997; Asheim G. B. Justifying, Characterizing and Indicating Sustainability. Dordrecht: Springer, 2007.

⁵⁹ Конечно, для детерминиста существует функция, которая определяет дисконтированную сумму полезностей как функцию от первоначального состояния мира. Но эта функция также отражает все принятые политические решения, поэтому, если мы сможем ее оценить, нам не потребуются критерии обеспечения политических решений. Программа $Z^*(S_t)$ — это не такая функция, но она задумана как определенный план политических действий, который можно помянуть. В такой программе, например, необходимо указать, что делать, если запасы нефти окажутся больше ожидаемых.

ходимыми ценовыми параметрами, если в равновесии максимизируется $Z^*(S_t)$, — как было показано выше, это маловероятно. Таким образом, хотя этот подход дает удобный язык для описания устойчивого развития и породил интересные приложения, не понятно, поможет ли он прогнозировать эволюцию благосостояния и изучать устойчивость, а также каковы в этом плане его преимущества по сравнению с попыткой прямо прогнозировать эволюцию $U(C_t)$ с помощью динамической модели.

Межличностные сравнения и эквивалентность

Выше уже говорилось о том, что измерять воздействие распределения индивидуального потребления (или благополучия) на общественное благосостояние можно, предложив метрику для индивидуального благосостояния и обратившись к спорной теме межличностных сравнений. Как мы видели, в теории, которая положена в основу измерения совокупного потребления или функции общественных расходов, используются функции общественного благосостояния $\bar{W}(x_1, \dots, x_n)$ или $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$. Там возникли и проблемы с определением точной метрики для межличностных сравнений и с показателем неприятия неравенства. Кроме того, на развитие теории общественного выбора повлияла *теорема Эрроу о невозможности*. «Этот явно негативный результат стал главным камнем преткновения при эмпирической реализации функции общественного благосостояния»⁶⁰. Однако в различных разделах экономической теории благосостояния были предложены решения этих проблем. Рассмотрим их подробнее.

Теорема Эрроу

Кратко напомним основные аксиомы, предложенные Эрроу, поскольку с их помощью можно удачно классифицировать различные подходы в экономической теории благосостояния. Аксиомы, перечисленные ниже, предложил не Эрроу, они представляют собой интерпретацию, которая стала популярной после новаторской работы Сена⁶¹. Рассмотрим задачу ранжирования альтернатив из множества A на основе профиля индивидуальных функций полезности (u_1, \dots, u_n) для некоторого населения. Аргументами функций индивидуальной полезности будут альтернативы из A . Общественное упорядочение, которое ранжирует альтернативы, есть полное и транзитивное бинарное отношение R (выражение aRa' будет означать, что a , по крайней мере, так же хорошо, как a' , а aPa' будет означать, что a лучше, чем a'). Одно такое упорядочение должно быть определено для каждого возможного профиля функций полезности на подходящей области D , поэтому состоит в том, чтобы найти «функционал общественного упорядочения» f , который определяет некоторое общественное упорядочение $R = f(u_1, \dots, u_n)$ для каждого профиля в этой области. Для наших целей интересны следующие аксиомы.

⁶⁰ Slesnick D. T. Empirical Approaches to the Measurement of Welfare. P. 2139.

⁶¹ Sen A. Collective Choice and Social Welfare. San Francisco: Holden-Day, 1970.

Ординализм. Должны учитываться только ординальные предпочтения индивидов, то есть для всех $(u_1, \dots, u_n), (u'_1, \dots, u'_n) \in D$, если они ординально эквивалентны, то $f(u_1, \dots, u_n) = f(u'_1, \dots, u'_n)$.

Независимость. Ранжирование двух альтернатив зависит только от вектора уровней индивидуальной полезности в каждой из них, то есть для всех $a, a' \in A$ и для всех $(u_1, \dots, u_n), (u'_1, \dots, u'_n) \in D$ если $(u_1(a), \dots, u_n(a)) = (u'_1(a), \dots, u'_n(a))$ и $(u_1(a'), \dots, u_n(a')) = (u'_1(a'), \dots, u'_n(a'))$, то $aRa' \Leftrightarrow aRa'$, где $R = f(u_1, \dots, u_n)$, $R' = f(u'_1, \dots, u'_n)$.

Слабый принцип Парето. Для каждого данного профиля верно, что если некоторая альтернатива дает каждому индивиду большую полезность, чем другая, то она имеет более высокий ранг в общественном упорядочении. Для всех $a, a' \in A$ и для всех $(u_1, \dots, u_n) \in D$ если для всех i $u_i(a) > u_i(a')$, то aPa' , где P — это асимметричная часть $R = f(u_1, \dots, u_n)$.

Согласно теореме Эрроу, если область профилей функций полезности достаточно разнообразна и существуют только две альтернативы, то общественное упорядочение должно подчиняться строгим предпочтениям некоторого выделенного индивида («диктатора»). Этот результат справедливо именуют невозможностью, поскольку подобный тип «диктатуры» неприемлем. Однако потенциал теоремы о невозможности зависит от того, насколько убедительны ее аксиомы. В случае теоремы Эрроу аксиомы ординализма и независимости были подвергнуты сомнению в рамках разнообразных подходов.

Ищем выход

Последующее развитие теории общественного выбора связано с отказом от ординализма, поскольку, если использовать информацию о численных значениях полезности, невозможность исчезает⁶². Функции общественного благосостояния $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$, где W — это возрастающая функция, неизменная для всех профилей функций полезности, порождают функционалы общественного упорядочения, удовлетворяющие аксиоме независимости и слабому принципу Парето. Основания для отказа от ординализма, встречающиеся в литературе, состоят в том, что должна существовать возможность сравнивать индивидов, тем самым отличая тех, кому стало лучше, от тех, чье благосостояние уменьшилось. Однако, строго говоря, ординализм не исключает межличностных сравнений, поскольку он вполне совместим, например, с возможностью сравнивать индивидов по критерию богатства. Он лишь исключает межличностные сравнения *полезности*. Отказываться от ординализма следует, когда предполагается, что индивидуальных ординальных, несравнимых предпочтений недостаточно в качестве информационной основы для межличностных сравнений. В частности, подход с точки зрения благосостояния (welfarist) однозначно несовместим с этой аксиомой. Но и в других подходах она может не прийтись ко двору, например, если функции полезности содержат актуальную информацию о неравных способностях и потребностях индивидов.

⁶² См.: Sen A. The Possibility of Social Choice // American Economic Review. 1999. Vol. 89, No 3. P. 349—378 (рус. пер. см.: Сен А. Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. V, кн. 2. М.: Мысль, 2005).

В других областях экономической теории благосостояния удалось избежать невозможности, отказавшись или игнорируя аксиому независимости, но при этом сохраняя ординализм. К первому направлению относятся работы А. Бергсона и Самуэльсона⁶³, утверждавших, что функция общественного благосостояния $\bar{W}(x_1, \dots, x_n)$ должна работать с индивидуальными множествами безразличия (множество безразличия — это обобщение кривой безразличия на пространство, имеющее любое измерение). Самуэльсон использует лучевую функцию полезности в качестве возможной калибровки кривых безразличия, допускающих межличностные сравнения, которые основаны исключительно на ординальных несравнимых предпочтениях⁶⁴. Между Самуэльсоном и теоретиками общественного выбора возникла дискуссия о возможности функции общественного благосостояния Бергсона—Самуэльсона без межличностных сравнений полезности⁶⁵. Хотя в некотором тривиальном смысле лучевая функция полезности остается функцией полезности, Бергсон и Самуэльсон, очевидно, были правы в том, что их конструкция основана исключительно на ординальных несравнимых предпочтениях. В рамках их подхода выражение $W(u_1(x_1), \dots, u_n(x_n))$ — это представление, в котором (u_1, \dots, u_n) могут быть заменены любыми другими представлениями тех же самых ординальных предпочтений, если W соответственно скорректирована, чтобы общественно упорядоченное распределение осталось неизменным. Бергсона и Самуэльсона можно критиковать лишь за то, что они не предложили метод, сопоставимый с аксиоматикой общественного выбора и позволяющий строго изучать особенности их функции общественного благосостояния — как сравнивать множества безразличия, насколько важны те, чье благосостояние уменьшилось. В отсутствие конкретных примеров, подкрепленных солидной этической аргументацией, неудивительно, что экономисты проигнорировали их подход.

Второе направление экономической теории благосостояния, в котором аксиома независимости никогда не учитывалась, — это анализ издержек и выгод. Чтобы применить компенсационный критерий Калдора—Хикса к двум альтернативам a, a' , необходимо иметь возможность определить третью альтернативу a'' , которая получается, скажем, из a путем трансфертов между индивидами, а затем сравнивается с a' с помощью принципа Парето. Это явным образом нарушает аксиому независимости, поскольку требует оценки индивидуальных предпочтений по поводу a'' , чтобы ранжировать a и a' . Равным образом, вычисление эквивалентных или компенсирующих вариаций⁶⁶ требует оценки

⁶³ *Bergson A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // Quarterly Journal of Economics. 1938. Vol. 52, No 2. P. 310—334; Bergson A. Essays in Normative Economics. Cambridge, MA; L.: Harvard University Press, 1966; Samuelson P. A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, MA; L.: Harvard University Press, 1947 (рус. пер. см.: Самуэльсон П. Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002).*

⁶⁴ *Samuelson P. A. Reaffirming the Existence of 'Reasonable' Bergson—Samuelson Social Welfare Functions // Economica. 1977. Vol. 44, No 173. P. 81—88.*

⁶⁵ Обзор этой дискуссии см. в: *Fleurbaey M., Mongin Ph. The News of the Death of Welfare Economics Is Greatly Exaggerated // Social Choice and Welfare. 2005. Vol. 25, No 2—3. P. 381—418.*

⁶⁶ Компенсирующая вариация показывает, какая сумма денег потребуется индивиду, чтобы вернуться на прежний уровень полезности после изменения цен или какой-то иной реформы. — *Примеч. ред.*

минимальных расходов, необходимых для получения той же степени удовлетворения, что и, скажем, в a , при ценах, характерных для a' .

Третье направление, в котором никак не учитывалась независимость, — это теория честного размещения, которая известна своими понятиями отсутствия зависти и эгалитарной эквивалентности⁶⁷. Первое понятие предполагает проверку того, что ни один индивид не предпочел бы потребить другой набор благ. Второе понятие связано с лучевой функцией полезности для простой модели распределения непродуцированных делимых товаров — некоторое размещение называется эгалитарно эквивалентным, если оно эффективно и если каждый индивид безразличен между своим набором в рамках этого размещения ресурсов и своей долей в базовом наборе, которая равна для всех индивидов. Часто утверждалось, что в теории честного размещения удастся избежать негативных последствий теоремы Эрроу, поскольку предпринимается попытка выбрать подмножество эффективных распределений, а не ранжировать все распределения. На самом деле выбор подмножества не дает упорядочения, разве что в очень грубом виде. Позитивные результаты, полученные в этой теории, обусловлены скорее тем, что она не отягощена аксиомой независимости. Последние достижения: разработаны очень тонкие и скрупулезные виды ранжирования, которые основаны на аксиоматике, повторяющей набор аксиом Эрроу, за исключением аксиомы независимости (последняя либо не вводится, либо ослабляется), а дополнительные аксиомы честности позволяют сравнивать индивидуальные ситуации⁶⁸. В рамках этого направления конкретизируется понятие функции общественного благосостояния Бергсона—Самуэльсона, поскольку точно определяется, как сравнивать индивидуальные множества безразличия и насколько значимы пострадавшие от изменений.

Эквивалентные множества, эквивалентные доходы

Теория честного размещения, как и остальные разделы экономической науки, содержит точные экономические модели, описывающие определенные контексты распределения. Это полезно и даже необходимо для понимания специфических проблем той или иной задачи размещения ресурсов. Проблема в том, что теория предлагает много специальных решений для особых контекстов, но не может дать точные рекомендации по разработке разумного социального критерия для контекстов «реальной жизни», в которых присутствуют делимые и неделимые товары, частные и общественные блага, торгуемые и не торгуемые на рынке товары и услуги, производство, осуществляемое людьми с неравными способностями, несколько поколений и т. д.

Между тем многие интересные решения среди имеющихся результатов эгалитарно эквивалентны. В таких решениях применяются

⁶⁷ Обзор см. в: *Moulin H., Thomson W. Axiomatic Analysis of Resource Allocation Problems // Social Choice Re-examined. Vol. 1 / K.J. Arrow, A. Sen, K. Suzumura (eds.). N.Y.: St. Martin's Press; L.: Macmillan, 1997. P. 101–120.*

⁶⁸ Обзоры теории см. в: *Maniquet F. Social Orderings and the Evaluation of Public Policy // Revue d'Économie Politique. 2007. Vol. 117, No 1. P. 37–60; Fleurbaey M., Maniquet F. A Theory of Fairness and Social Welfare. Cambridge; N.Y.: Cambridge University Press, 2011.*

критерии максимина и лексимины⁶⁹ к специфическим численным индексам индивидуальных кривых или множеств безразличия.

Рассмотрим некоторое семейство вложенных множеств $(B_\lambda)_{\lambda \in \mathbf{R}_+}$, таких что $\lambda \leq \lambda'$ тогда и только тогда, когда $B_\lambda \subseteq B_{\lambda'}$. Если это семейство содержит достаточно большое количество множеств, то для каждого возможного индивидуального множества безразличия существует множество B_λ , называемое эквивалентным, которое касается этого множества безразличия. Иными словами, максимальное удовлетворение, которого может достичь индивид, выбирая из B_λ , соответствует данному множеству безразличия. Идея состоит в том, чтобы затем оценить индивидуальные ситуации при данном распределении, сравнивая их «эквивалентные множества» в семействе, то есть множества B_λ , которые будут давать им то же удовлетворение (если они смогут свободно выбирать из B_λ), что и в текущем распределении. Такие сопоставления можно осуществить однозначным образом, поскольку эти множества вложенные: чем больше, тем лучше⁷⁰. Денежная и лучевая функции полезности представляют собой два примера, иллюстрирующих такой «эквивалентный» подход.

Для денежной функции полезности рассмотрим семейство множеств B_λ , определенное условием $p^*x \leq \lambda$, где x — индивидуальный набор, принадлежащий B_λ , а p^* — это базовый вектор цен; для лучевой функции полезности условие будет $x \leq \lambda x^*$, где x^* — базовый набор. Поскольку такие межличностные сравнения могут осуществляться среди индивидов с разными предпочтениями, нет серьезных препятствий для экстраполяции такого социального критерия на сравнения между ситуациями на уровне общества в целом и среди различных групп населения.

Чтобы проиллюстрировать, как некоторый определенный критерий эгалитарно эквивалентного типа может быть обоснован с использованием подхода Эрроу, рассмотрим общественное упорядочение для модели с двумя товарами: здоровье H и доход I (композиционный товар). Предполагается, что показатель здоровья принимает значения от 0 до 1, каждая индивидуальная полезность зависит только от здоровья и дохода данного индивида. Общественное упорядочение осуществляется с использованием максиминного критерия к векторам индивидуальных «доходов, эквивалентных по здоровью». Для каждого индивида i доход, эквивалентный по здоровью, представляет собой такой уровень дохода I^* , при котором он безразличен между своей текущей ситуацией и ситуацией абсолютного здоровья с доходом I^* (для монотонных предпочтений это можно описать в терминах эквивалентных множеств, содержащих наборы (H, I) при ограничениях $I \leq I^*$ и $0 \leq H \leq 1$). Аксиоматика, обосновывающая этот критерий, соотносится с аксиомами Эрроу следующим образом: ординализм сохранен; независимость ослаблена, так что ранжирование двух альтернатив остается неизменным, когда уровни полезности и множества безразличия в двух распределениях остаются прежними при новом профиле функции полезности; слабый принцип Парето сохранен; введена аксиома честности, по которой трансферт Пигу—Дальтона, снижающий неравенство доходов между двумя индивидами с одинаковым здоровьем, не приводит к худшему распределению, при условии, что функции полезности этих двух индивидов всегда идентичны, или они

⁶⁹ По критерию максимина два вектора сравниваются по их наименьшим компонентам. Критерий лексимины связан с лексикографическим сравнением наименьших компонентов, вторых по меньшинству и т. д.

⁷⁰ Предполагается ненасыщаемость предпочтений.

обладают абсолютным здоровьем и одинаковой функцией полезности на наборах, включающих абсолютное здоровье⁷¹.

Похожие идеи положены в основу расчетов роста эквивалентного дохода⁷²: рассматривается репрезентативный агент для каждой страны и вычисляется рост эквивалентного дохода страны как рост дохода, который обеспечил бы такой же прирост удовлетворения, если бы здоровье (ожидаемая продолжительность жизни) осталось постоянным. В качестве исходного пункта для вычисления эквивалентного дохода принимается не абсолютное, а первоначальное здоровье. Это вполне естественный и интуитивно понятный показатель, который можно рассматривать как обобщение идеи эквивалентной вариации⁷³. При стандартном понимании эквивалентной вариации за исходный пункт при вычислении изменения эквивалентного дохода принимаются первоначальные цены. Вектор цен — это лишь одна из многих переменных, например личное здоровье или особенности окружающей среды, которые влияют на косвенную полезность. Имеет смысл рассчитать вариацию дохода, которая порождала бы такую же вариацию удовлетворения, как если бы все переменные кроме дохода оставались постоянными. Однако встроить эквивалентные вариации в логичный критерий общественного благосостояния нелегко, особенно если мы хотим избежать анализа репрезентативных агентов. В частности, эквивалентные вариации неудобны для межличностных сравнений, поскольку акцент сделан на изменениях, а не на уровнях. Например, в рамках подхода, описанного выше⁷⁴, нельзя вычислить итоговые эквивалентные доходы для двух индивидов, первоначальный уровень здоровья у которых различается. Другая проблема с переменными исходными условиями состоит в том, что цепной индекс может быть мало полезен: сложение приращений эквивалентного дохода с переменными исходными условиями не равняется скорректированному приращению дохода с учетом данных исходных условий. Несмотря на эти трудности, систематический расчет показателей роста эквивалентного дохода (по возможности, путем сложения индивидуальных эквивалентных вариаций, а не допущения репрезентативного агента) может предоставить ценную информацию в дополнение к обычным показателям роста дохода. Сравнение двух кривых, отражающих темпы роста, показало бы, как изменяется мера качества жизни, которая учитывается в расчетах.

Как и эквивалентные вариации, понятие эквивалентного дохода можно применить к любому числу параметров качества жизни. Просто надо зафиксировать базовый вектор для этих параметров

⁷¹ Ограничение анализа индивидами с идентичной функцией полезности ослабляет аксиому и мотивировано тем фактом, что индивид, у которого доход больше, при том же уровне здоровья, что и у другого, обязательно находится в лучшей ситуации с точки зрения благосостояния, если у него другие предпочтения (например, он может больше страдать при таком состоянии здоровья).

⁷² *Becker G. S., Philipson T. J., Soares R. R.* The Quantity and Quality of Life and the Evolution of World Inequality // *American Economic Review*. 2005. Vol. 95 No 1. P. 277–291.

⁷³ Такой тип обобщения был изучен, в частности, в: *Hammond P. J.* Money Metric Measures of Individual and Social Welfare Allowing for Environmental Externalities // *Models and Measurement of Welfare and Inequality* / W. Eichhorn (ed.). Berlin; Heidelberg: Springer, 1994. P. 694–724.

⁷⁴ *Becker G. S., Philipson T. J., Soares R. R.* Op. cit.

и вычислить эквивалентный доход как дающий то же удовлетворение, которое было бы, останься качество жизни на базовом уровне. Рассматривая рыночные цены как элемент качества жизни, мы получаем денежную полезность и строгий способ коррекции дохода при помощи ППС. Рассматривая размер домохозяйства как элемент качества жизни для индивидов, можно вычислить эквивалентный доход, который дал бы члену домохозяйства то же индивидуальное удовлетворение, какое он получил бы в некотором исходном типе домохозяйства (например, если бы он был холост)⁷⁵. При изучении риска безработицы естественно подсчитать доход, эквивалентный ситуации определенности, вычитая премию за риск из обычного дохода.

Критика

Денежные функции полезности, как указано выше, вызвали критику, которая относится и к анализу эквивалентных показателей в целом.

Прежде всего, в рамках этого подхода не учитываются отдельные аспекты благосостояния, особенно связанные со специальными потребностями (например, здоровьем или инвалидностью). Слишком много внимания уделяется внешним ресурсам и не учитываются различные способности людей использовать эти ресурсы для процветания⁷⁶. Однако потребности легко учесть в анализе эквивалентного дохода, причислив их к показателям качества жизни. Таким образом, адекватный анализ потребностей в рамках межличностных сравнений не требует отказа от ординализма, а означает расширение сферы ординальных предпочтений. В этой процедуре предполагается, что у индивидов имеются определенные предпочтения по поводу различных возможных уровней потребностей и комбинаций потребностей и дохода. И хотя эта предпосылка может показаться чересчур жесткой, по-видимому, нелегко отказаться от подобных предпочтений, если мы пытаемся определить, как можно удовлетворить специфические потребности путем трансфертов внешних ресурсов. Надо также отметить, что понятие эгалитарной эквивалентности не зависит от узко-материалистической трактовки ресурсов и может применяться к любому более широкому классу предпочитаемых объектов, например возможностей.

Еще одним пунктом критики стала зависимость денежных функций полезности от исходной цены p^* . Если мы хотим, чтобы функция общественного благосостояния не зависела от этих исходных параметров, необходимы очень жесткие ограничения⁷⁷. Вычисление эквивалентных доходов также чувствительно к выбору исходных параметров. Однако неясно, что здесь плохого, ведь выбор таких параметров не обязательно произвольный.

⁷⁵ Browning M., Chiappori P.-A., Lewbel A. Estimating Consumption Economies of Scale, Adult Equivalence Scales, and Household Bargaining Power // Boston College Department of Economics Working Paper. 2006. No 588.

⁷⁶ Sen A. Commodities and Capabilities. Amsterdam: Elsevier; North-Holland, 1985.

⁷⁷ Roberts K. Price-Independent Welfare Prescriptions // Empirical Economics. 1980. Vol. 13, No 3. P. 277–297; Slesnick D.T. Aggregate Deadweight Loss and Money Metric Social Welfare // International Economic Review. 1991. Vol. 32, No 1. P. 123–146.

Например, доход, эквивалентный по здоровью, — это вполне естественный исходный пункт. С его помощью можно сравнивать индивидуальные ситуации при абсолютном здоровье исключительно в терминах дохода, не заботясь об индивидуальных предпочтениях по поводу здоровья. В ситуациях, когда здоровье не абсолютно, нужно учитывать индивидуальные предпочтения по поводу здоровья и дохода. Если бы в качестве исходного параметра мы взяли низкий уровень здоровья, то больных сравнивали бы без учета их предпочтений, а здоровых нельзя было бы сравнивать по доходам. Таким образом, эти и другие примеры свидетельствуют о том, что выбор исходных параметров отнюдь не произволен.

Наконец, нужно учитывать, насколько трудно получить оценки индивидуальных предпочтений — ключевого эмпирического параметра в рамках данного подхода. Возможны три источника данных о предпочтениях. Во-первых, можно изучать наблюдаемые акты выбора. Это стандартный источник данных для предпочтений по поводу рыночных товаров, но он ненадежен в случае нестандартных благ (например условия труда) и очевидно беспомощен в случае предпочтений по поводу невыбранных аспектов качества жизни. Во-вторых, существуют декларируемые предпочтения, которые можно получить из анкет (в них респондентов прямо спрашивают, сколько они готовы заплатить за то или иное изменение своего положения или окружающей среды) или из экспериментов по дискретному выбору (где респондентам случайным образом предлагают выбрать из нескольких вариантов самый предпочтительный). Анкетные опросы, связанные с не значимыми для респондентов свойствами окружающей среды, стали предметом серьезной дискуссии⁷⁸. Хотя можно надеяться, что решения людей основаны на действительно последовательных и логичных предпочтениях, вызывают тревогу многочисленные эмпирические свидетельства ограниченной рациональности и неспособности правильно принимать решения. Третий возможный источник данных — опросы, в которых изучается степень удовлетворенности людей. Эти опросы использованы несколькими авторами для оценки готовности платить за различные аспекты качества жизни. Однако они могут сбивать с толку, поскольку ответы на такие вопросы подвержены воздействиям ненаблюдаемых индивидуальных характеристик.

Таким образом, теоретическая возможность агрегирования индивидуальных предпочтений и разработка адекватного критерия общественной эффективности должны быть дополнены совершенствованием методов оценки предпочтений. Интересен вопрос и о том, следует изучать непосредственные предпочтения (которые с большой вероятностью мимолетны и непоследовательны) или в той или иной форме более «глубокие» предпочтения, обнаружить которые намного труднее.

Перевод с английского И. Болдырева

⁷⁸ Kahneman D., Ritov I., Schkade D. A. Economic Preferences or Attitude Expressions? An Analysis of Dollar Responses to Public Issues // Journal of Risk and Uncertainty. 1999. Vol. 19, No 1—3. P. 203—235. Было высказано мнение, что в таких контекстах люди выражают некую символическую позицию, а не экономические предпочтения. Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что готовность платить не связана с количественными показателями, например, с количеством птиц, спасенных от загрязнения. См. также: Diamond P. A., Hausman J. A. Contingent Valuation: Is Some Number Better than No Number? // Journal of Economic Perspectives. 1994. Vol. 8, No 4. P. 45—64.

О. АНТИПИНА,
доктор экономических наук,
профессор экономического факультета
МГУ им. М. В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СЧАСТЬЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Экономическая теория счастья (economics of happiness) — одно из новых направлений современных исследований, которое базируется на концепции ограниченной рациональности, предложенной нобелевским лауреатом Г. Саймоном¹. В центре внимания — субъективные представления личности² об удовлетворенности своей жизнью как экономический феномен. Кроме того, эта теория рассматривает, какие экономические факторы и в какой степени определяют человеческое счастье, как счастье человека зависит от уровня экономического развития страны, какие экономические параметры отражают «уровень счастья» общества в целом, как ощущение человеком собственного счастья влияет на результативность его экономической деятельности, какова мера ответственности за счастье самой личности и государства.

Как счастье стало экономической категорией

«Казалось бы, слова „экономическая теория“ и „счастье“ не могут находиться в одном предложении, но многие исследователи начинают связывать эти понятия»³, — пишет британский экономист Э. Освальд⁴.

Первые научные разработки в области экономической теории счастья появились в 1970-х годах. Основы были заложены нобелевским лауреатом Д. Канеманом и американским экономистом Р. Истерлином. Над различными аспектами экономической теории счастья сейчас ра-

¹ *Simon H. A.* A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69, No 1. P. 99—118; *Simon H. A.* Models of Bounded Rationality. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1982. Vol. 1—2; 1997. Vol. 3; *Саймон Г. А.* Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Вып. 3. С. 16—38; *Саймон Г. А.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // *Вехи экономической мысли. Теория фирмы*. Т. 2 / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 54—72.

² О необходимости и возможности учета в экономическом анализе особенностей самовосприятия личности неоднократно писал нобелевский лауреат Дж. Акерлоф в совместных работах с американским экономистом Р. Крэнтоном (*Akerlof G. A., Kranton R. E.* Economics and Identity // *Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115, No 3. P. 715—753; *Akerlof G. A., Kranton R. E.* Identity and the Economics of Organizations // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. Vol. 19, No 1. P. 9—32).

³ *Oswald A. J.* Emotional Prosperity and the Stiglitz Commission // *British Journal of Industrial Relations*. 2010. Vol. 48, No 4. P. 4—5. www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/academic/oswald/.

⁴ Специалист в области экспериментальной экономики и применения количественных методов в социальных науках, научный сотрудник Института исследований труда в Бонне (Германия) и профессор Университета Варвика (Великобритания), где в настоящее время группа ученых проводит исследования в области экономической теории счастья.

ботають: Р. Вееenhoвeн, С. Вю, Д. Блэнчфлауэр, Э. Кларк, Э. Освальд, Н. Пудхави, Б. Стивенсон, Дж. Уолферс.

Первая научная конференция по «экономике счастья» состоялась в 1993 г. в Лондонской школе экономики. С тех пор экономисты открыто выносят слова «экономическая теория счастья» в заглавия своих статей⁵ и книг. Так, профессор экономики из Сингапура Н. Пудхави опубликовал книгу «Уравнение счастья: удивительная экономическая теория нашего наиболее ценного актива»⁶.

Значимым событием для развития «экономической теории счастья» стала публикация в 2009 г. доклада комиссии Дж. Стиглица⁷. «Пришло время сместить акценты нашей системы измерений с измерения экономического производства на измерение человеческого благосостояния»⁸, — отмечают авторы доклада. Это нашло широкий отклик не только у научной общественности, было опубликовано также множество публицистических комментариев.

От чего зависит счастье?

Прежде чем перейти к рассмотрению факторов счастья, остановимся на «динамике» счастья типичного гражданина страны с развитой экономикой.

Как показывает график, кривая счастья для населения развитых стран имеет U-образную форму (рис. 1)⁹. В период активной трудовой деятельности люди в наименьшей степени удовлетворены жизнью: ради заработка и карьеры приходится жертвовать удовольствиями. На этот же период (44–46 лет), как показывают данные по Великобритании, приходится пик депрессий¹⁰. Рост уровня счастья людей старше 60 лет (даже на фоне возможного ухудшения здоровья) означает, что пенсионная система, здравоохранение, организация проведения свободного времени и т. п. делают комфортной и достойной жизнь пожилых граждан развитых стран.

Факторы, определяющие субъективную оценку удовлетворенности жизнью, делятся на две группы — неэкономические и экономические. К числу *экономических факторов* следует отнести: степень экономического развития страны в целом (в том числе доступность и качество медицинских, образовательных, страховых, рекреационных услуг),

⁵ Powdthavee N. Economics of Happiness: A Review of Literature and Applications // Chulalongkorn Journal of Economics. 2007. Vol. 19, No 1. P. 51–73.

⁶ Powdthavee N. The Happiness Equation: Surprising Economics of Our Most Valuable Asset. L.: Icon Books Ltd., 2010.

⁷ Комиссия по измерению результатов экономического развития и социального прогресса, которую возглавили Дж. Стиглиц, А. Сен и Ж.-П. Фитусси. Материалы работы Комиссии, включая основной доклад, доступны на ее официальном сайте: www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm.

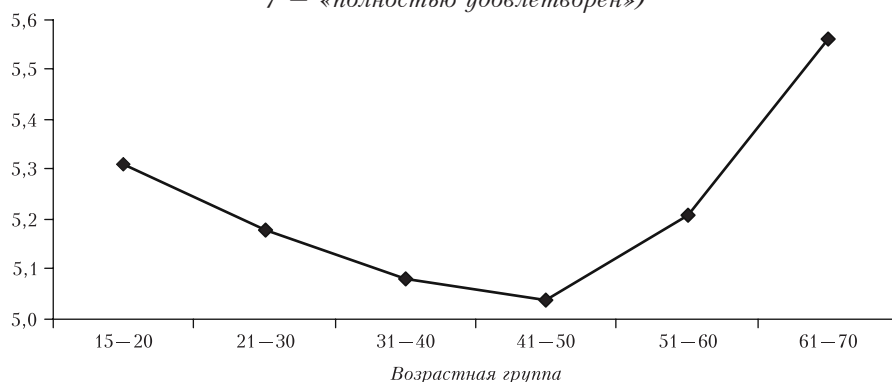
⁸ Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. 2009. P. 12. www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm.

⁹ Blanchflower D. G., Oswald A. J. International Happiness // NBER Working Paper. 2011. No 16668. www.nber.org/papers/w16668.

¹⁰ Blanchflower D. G., Oswald A. J. Is Well-being U-Shaped over the Life Cycle? // Social Science & Medicine. 2008. Vol. 66, No 8. P. 1733–1749.

Удовлетворенность жизнью в зависимости от возраста

(средняя оценка, 1 — «совсем не удовлетворен»,
7 — «полностью удовлетворен»)



Источник: построено автором на основе данных: Oswald A. J. Emotional Prosperity and the Stiglitz Commission... Р. 23 (по данным Британской службы выборочных обследований домашних хозяйств (BHPS) за 1991–2002 гг.).

Рис. 1

наличие или отсутствие работы (или источника дохода), размер индивидуального дохода, уровень среднедушевого дохода (в стране, среди членов профессионального сообщества, социальной группы), показатели инфляции и безработицы, а также колебания деловой активности в стране и мире. Степень влияния каждого из перечисленных факторов на субъективные представления о собственном благополучии различна.

Первостепенное значение для эмоционального благополучия человека имеет работа. Потеря рабочего места — приводящая к падению дохода и самооценки, ухудшению настроения, изменению распорядка дня — наносит серьезный удар по эмоциональному благополучию большинства людей. При этом немаловажную роль играет уровень безработицы в стране или регионе проживания, а также продолжительность пребывания в числе безработных. Чем выше показатели безработицы, тем меньше негативное влияние потери работы на уровень счастья, а пребывание в статусе безработного никак не отражается на текущем уровне счастья, если на протяжении последних трех лет человек не имел работы в течение 60% времени¹¹.

Важный вклад в индивидуальную оценку эмоционального благополучия вносит размер дохода. Этому посвящены работы Истерлина. Данные, собранные в период после Второй мировой войны, показали, что четвертая часть беднейших американцев и половина богатейших американцев, по их собственной оценке, были «очень счастливы». Поскольку среди богатейших американцев счастливых людей в два раза больше, чем среди беднейших, следует вывод, что богатые люди в целом счастливее бедных¹². По результатам страновых исследований, этот вывод оказался справедлив не только для жителей развитых западных стран, но и для стран Азии, Африки и Латинской Америки.

Однако, как показывают исследования, не только в деньгах счастье. *Неэкономические факторы*, которые также влияют на самоощущение, важны и весьма разнообразны. Это формальные признаки (возраст, пол,

¹¹ Clark A. E., Oswald A. J. A Simple Statistical Method for Measuring How Life Events affect Happiness // International Journal of Epidemiology. 2002. Vol. 31, No 6. P. 1139–1144.

¹² Easterlin R. A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence // Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz / P. A. David, M. W. Reder (eds.). N. Y.: Academic Press, 1974. P. 89–125.

раса), индивидуальные качества личности (определяющие ее, к примеру, как экстраверта или интроверта, оптимиста или пессимиста), социальный статус (образование, профессия, семейное положение), способ проводить время (общение с близкими и друзьями, занятия спортом или хобби, участие в жизни сообщества, волонтерская деятельность, соблюдение религиозных обрядов, отдых), жизненные условия (климат и состояние окружающей среды, социальное расслоение, правопорядок и т. п.).

Так, экономическое развитие, начиная с последней трети XX в., по-разному влияет на счастье мужчин и женщин: последние счастливее. Но, по результатам исследования американских экономистов Б. Стивенсон и Дж. Уолферса, уровень счастья американских и европейских женщин, начиная с 1970-х годов, снижается и приближается к «мужским» показателям¹³. Это выглядит нелогично на фоне улучшения условий жизни и труда женской части населения развитых стран.

Другой фактор — образование. Исследования, проведенные в Великобритании, показывают: люди с университетским дипломом менее довольны своей жизнью и в большей степени подвержены стрессам, чем лица без высшего образования. Тем не менее положительная корреляция между уровнем образования и уровнем счастья наблюдается во многих странах (США, Швейцария и страны Латинской Америки)¹⁴. Однако данный вопрос не до конца изучен и открывает возможности для дальнейших исследований. Почему более высокий уровень образования повышает степень удовлетворенности профессиональной деятельностью, но не всегда повышает уровень счастья? Существуют ли различия между странами в ценности образования для отдельного индивида?

Как измерить счастье?

Выявление факторов счастья представляет самостоятельный исследовательский интерес, но для создания научной экономической концепции необходим количественный анализ. Последний требует измеримости используемых показателей и взаимосвязей между ними¹⁵. Кардиналистская (количественная) экономическая теория счастья бессмысленна, поскольку не существует универсального мерил счастья.

Экономическая теория счастья использует ординалистский (порядковый) подход, который базируется на «модели упорядочения субъективных оценок», разработанной в 1975 г. Р. Маккелви и У. Завойна¹⁶. Согласно модели, индивиды должны указать на шкале порядковый номер своего уровня счастья. Объективность исследований на базе такой модели зависит от выполнения предпосылки о том, что все индивиды имеют схожие представления, во-первых, о самом счастье, во-вторых,

¹³ *Stevenson B., Wolfers J. The Paradox of Declining Female Happiness // American Economic Journal: Economic Policy. 2009. Vol. 1, No 2. P. 190–255.*

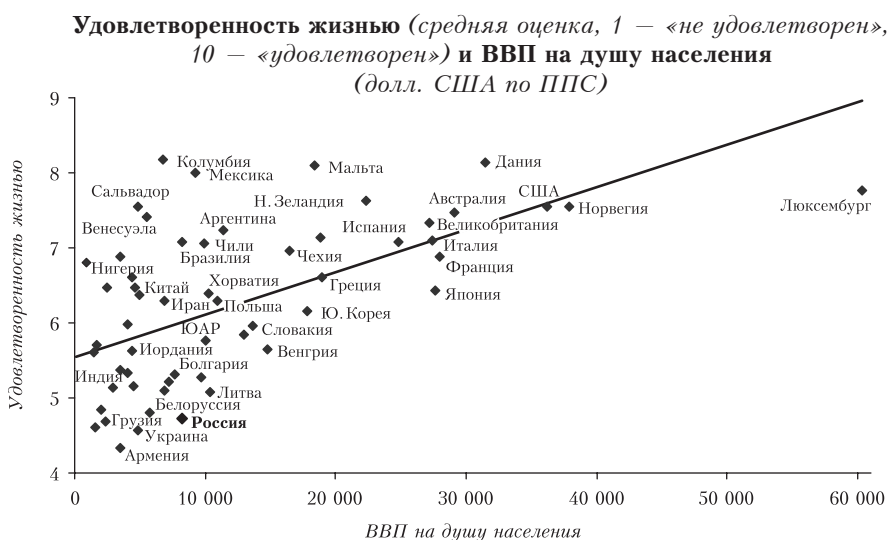
¹⁴ *Powdthavee N. The Happiness Equation... P. 55.*

¹⁵ В частности, Пудхави предлагает использовать так называемое усредненное по времени (t) «уравнение счастья»: $H_{i,t} - \bar{H}_i = \beta(I_{i,t} - \bar{I}_i) + \delta(P_{i,t} - \bar{P}_i) + (E_{i,t} - \bar{E}_i)$, где H — счастье, I — индивидуальный доход, P — «персональные характеристики» индивида i , β и δ — коэффициенты чувствительности счастья к доходу и «персональным характеристикам», E — параметр, отражающий влияние на счастье иных факторов. При этом не только доход, но и «персональные характеристики» (ценность вступления в брак, ценность появления ребенка в семье и т. п.) предлагается измерять в деньгах (*Powdthavee N. The Happiness Equation... P. 87*).

¹⁶ *McKelvey R. D., Zavoina W. A Statistical Model for the Analysis of Ordinal Level Dependent Variables // Journal of Mathematical Sociology. 1975. Vol. 4, No 1. P. 103–120.*

о способе приписывать субъективным оценкам собственного эмоционального состояния соответствующий порядковый номер. Несмотря на все ограничения данного метода, на базе «модели упорядочения субъективных оценок» были получены интересные результаты, дающие представление о статистическом распределении счастливых людей в той или иной стране, а также о том, от каких факторов, в том числе экономических, зависит эмоциональное благополучие.

Чем богаче нация, тем она счастливее? Как показано на рисунке 2, если отложить по горизонтальной оси данные о подушечном ВВП, а по вертикальной оси — субъективные оценки удовлетворенности жизнью, то в среднем ментальное благосостояние граждан страны тем выше, чем выше реальный подушечной ВВП.



Источник: построено автором на основе данных: *Oswald A.J. Emotional Prosperity: Invited BJIR Annual Lecture at LSE. November 2009.*

Рис. 2

Однако корреляции между ВВП и уровнем счастья, по мнению Освальда и Вью, недостаточно для подтверждения того, что субъективная оценка дает объективное представление о качестве жизни. Для проверки исследователи обобщили данные американской Системы надзора за факторами поведенческого риска (BRFSS) за 2005—2008 гг. Как считают экономисты, а также медики, социологи, экологи и другие исследователи, в BRFSS отражены объективные параметры «качества жизни». К их числу, помимо уровня дохода на душу населения, относятся, например, пробки на дорогах, цены на землю, число солнечных дней в году и ландшафт местности. С другой стороны, объективным параметрам «качества жизни» были противопоставлены обобщенные субъективные оценки людьми своей удовлетворенности жизнью по четырехбалльной шкале: (4) — «очень удовлетворен», (3) — «удовлетворен», (2) — «не удовлетворен», (1) — «совершенно не удовлетворен». На основе построенной авторами статистической модели был сделан вывод, что «субъективные представления о благосостоянии

дают исчерпывающую информацию о качестве человеческой жизни»¹⁷, о котором специалисты уже научились судить на основании объективных параметров.

Опыт перехода к рыночной экономике в России и других странах Восточной Европы иллюстрирует влияние резких колебаний ВВП на уровень эмоционального благополучия. Истерлин обобщил результаты эмпирических исследований: в 1990-е годы в России и в постсоциалистических странах Восточной Европы падение ВВП и снижение уровня удовлетворенности жизнью коррелировали¹⁸. При этом удовлетворенность жизнью наиболее сильно снизилась среди наименее образованных жителей и людей старше 30 лет. Но повышение экономического уровня не привело к росту удовлетворенности жизнью: в 2005 г. средний уровень ВВП на 25% превысил показатель начала 1990-х годов, а удовлетворенность жизнью хотя и приблизилась к докризисному уровню, но оставалась ниже его. Этот факт Истерлин объяснил тем, что рост удовлетворенности материальными условиями жизни в постсоциалистических странах совпал со снижением удовлетворенности людей от работы, состояния здоровья и семейной жизни вследствие повышенных трудовых нагрузок и стрессов. Вывод Истерлина подтверждают, в частности, данные о резком росте числа впервые зарегистрированных случаев заболевания стенокардией у населения России в период рыночных реформ (рис. 3).



Источник: построено автором на основе данных: Easterlin R.A. Lost in Transition... Р. 134; Росстат (www.gks.ru).

Рис. 3

Экономический смысл неэкономических индикаторов счастья

Большинство исследователей, работающих в области экономической теории счастья, сходятся во мнении, что счастье (эмоциональное благополучие) нужно измерять с помощью индикаторов, которые в зависимости от источников данных условно можно разделить на две

¹⁷ Oswald A., Wu S. Objective Confirmation of Subjective Measures of Human Well-Being: Evidence from the U.S.A. // Science. 2010. Vol. 327, No 5965. P. 579.

¹⁸ Easterlin R.A. Lost in Transition: Life Satisfaction on the Road to Capitalism // Journal of Economic Behavior and Organization. 2009. Vol. 71, No 2. P. 130–145.

группы: субъективные (опросы людей) и объективные (медицинские и экономические параметры).

Наиболее часто субъективные представления об уровне эмоционального благополучия выявляют в ходе социологических опросов.

В работах Блэнчфлауэра и Освальда на основании данных Общих социальных исследований, проводимых в США с 1972 г. среди случайно выбранных групп населения, за 1972–2008 гг. были получены следующие результаты: 32% опрошенных американцев ответили, что они «очень счастливы», 56% — «довольно счастливы», 12% — «не очень счастливы»¹⁹. Как показывают аналогичные опросы, например, Британской службы выборочных обследований домашних хозяйств (BHPS), большинство жителей развитых стран отвечают, что они достаточно удовлетворены своей жизнью.

Человеческое эмоциональное благополучие также имеет косвенные, но объективные измерители, к которым относятся индикаторы определенных процессов в организме. К примеру, исследования в области физиологии свидетельствуют о связи благополучия с защитными силами организма: психологически устойчивые люди быстрее физически восстанавливаются после лабораторных тестов с использованием пункционной биопсии; чем счастливее человек, тем легче его организм сопротивляется вирусным инфекциям; у эмоционально уравновешенных людей обнаруживается меньшее число индикаторов воспалительных процессов в организме. Данные медицинских обследований могут дать довольно точное представление об уровне счастья людей и помочь систематизировать исследования эмоционального благополучия²⁰.

Так, наличие статистической взаимозависимости между ощущением счастья и показателями заболеваемости гипертонией в 2008 г. доказали Блэнчфлауэр и Освальд²¹. Счастливые люди позднее в своей жизни сталкиваются с такой проблемой, как высокое давление, или вовсе не узнают о ее существовании. Связь представлений о субъективной удовлетворенности жизнью с показателями артериального давления отражает диаграмма на рисунке 4. 16 стран Европы (отдельно рассматривались Восточная и Западная Германия) объединены по показателям артериального давления их жителей в квартили и расположены в порядке ухудшения средних показателей давления. Диаграмма четко показывает: чем больше доля граждан, удовлетворенных своей жизнью, тем лучше показатели артериального давления.

Медицинские параметры, как и экономические, относятся к объективным индикаторам эмоционального благополучия индивидов. Однако медицинские данные имеют особый экономический смысл: они косвенно показывают, как напряженно трудятся и какой стресс, связанный с профессиональной деятельностью, испытывают индивиды.

¹⁹ Blanchflower D. G., Oswald A. J. International Happiness... P. 5.

²⁰ Steptoe A., Wardle J., Marmot M. Positive Affect and Health-Related Neuroendocrine, Cardiovascular, and Inflammatory Processes // Proceedings of the National Academy of Science of the United States. 2005. Vol. 102, No 18. P. 6508–6512; Urry H. L. et al. Making a Life Worth Living: Neural Correlates of Well-Being // Psychological Science. 2004. Vol. 15, No 6. P. 367–272; Oswald A. Emotional Prosperity...

²¹ Blanchflower D. G., Oswald A. J. Hypertension and Happiness Across Nations // Journal of Health Economics. 2008. Vol. 27, No 2. P. 218–233.



Источник: построено автором на основе данных: Oswald A. Emotional Prosperity...

Рис. 4

Наравне с медицинскими данными существенный экономический аспект имеют значимые события в жизни человека²².

Так, накануне свадьбы происходит резкий рост уровня эмоционального благополучия женщины, который затем резко падает. Аналогично, накануне развода наблюдается снижение ментального благополучия супругов, но затем растет уровень счастья. В ожидании появления ребенка у будущих родителей выше душевное благополучие, однако после рождения малыша уровень счастья опускается до прежних отметок²³. Все эти и другие события, происходящие в человеческой жизни, влияют на оценку людьми собственного уровня счастья и неизбежно отражаются на их экономической результативности.

Счастливые люди лучше работают?

В 2005 г. американские психологи С. Любомирски, Э. Динер и Л. Кинг опубликовали результаты своего исследования: счастливые люди добиваются большего успеха в жизни, чем несчастливые²⁴. Этот вывод имеет непосредственное отношение к экономической и профессиональной деятельности личности. Счастливый человек получает более существенную выгоду от своей работы по ряду причин. Он склонен к творческим идеям, меньше устает, а его энтузиазм прино-

²² Доказательству необходимости включить в анализ естественные, а не только рациональные мотивации поведения экономических субъектов на микроуровне, посвящены работы Дж. А. Акерлофа. См., например: Акерлоф Дж. А. Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5-ти т. Т. V.: в 2 кн. Кн. 2: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. М.: Мысль, 2005. С. 444—483; Akerlof G. A., Shiller R. J. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism. Princeton and Oxford: Princeton University Press. 2009 (рус. пер.: Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой. М.: Юнайтед Пресс, 2010).

²³ Oswald A. J. Emotional Prosperity... P. 6.

²⁴ Lyubomirsky S., Diener E., King L. The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success? // Psychological Bulletin. 2005. Vol. 131, No 6. P. 803—855.

сит больший доход, от величины которого зависит и его счастье. Таким образом, подчеркивает Пудхави: «Счастье — это не просто результат успеха, очевидна также четкая обратная взаимосвязь, состоящая в том, что больший успех в жизни — результат счастья»²⁵. Следовательно, чем больше в каждой стране счастливых людей, тем выше их совокупная экономическая результативность и тем богаче общество. Кроме того, счастьем присущ положительно-внешний эффект: счастливый человек повышает эмоциональную удовлетворенность жизни других людей, не снижая при этом собственного уровня счастья.

Но какова роль государства? Один из вариантов ответа: роль государства — «подсказывать» людям, что им необходимо делать, чтобы стать и оставаться счастливыми. Однако это может оказаться слишком похоже либо на воспитание детей родителями, не имеющими представления об их истинных способностях, либо на функции «госплана», претендующего на знание наиболее эффективного варианта распределения ресурсов в экономике.

Попытку реализовать эту роль отчасти представляет собой «концепция национального счастья» буддистского королевства Бутан. Она нацелена на поддержание устойчивого социально-экономического развития, сохранение культурных ценностей, заботу об окружающей среде. Практическая реализация этой концепции предполагает, в частности, запрет ряда телевизионных каналов (транслирующих боевые поединки или музыкальные клипы), рекламы (формирующей завышенные потребительские ожидания) и пластиковых одноразовых стаканчиков (увеличивающих мусор).

Счастье без диктата возможно в рамках концепции поведенческой экономической теории «либертарианского патернализма», более распространенного на Западе. Согласно ему, государство должно влиять на предпочтения людей и их поведенческие стереотипы, не снижая при этом уровень экономической свободы. Поскольку люди не всегда принимают корректные решения, сама возможность выбора — экономическая свобода — приводит к росту эмоциональной удовлетворенности жителей западных стран²⁶. Кстати, в феврале 2010 г. в своей предвыборной речи премьер-министр Великобритании Д. Камерон заявил, что в случае избрания на пост он сделает «либертарианский патернализм» одним из приоритетов своей политики, нацеленной на счастье людей.

Тесно связана с данным вопросом задача «экономики счастья»: разработка адекватного макроэкономического показателя, измеряющего уровень счастья стран. Сделать основным макроэкономическим показателем не валовой национальный доход (ВНД), а валовое национальное счастье (ВНС) — таков один из вариантов решения этой задачи.

Генассамблея ООН приняла юридически не обязывающую резолюцию, согласно которой счастье должно стать «показателем развития страны»²⁷. Данный вопрос был вынесен на повестку дня Бутаном. В данный момент только в Бутане «валовое национальное счастье», подразумевающее «измерение качества жизни в балансе

²⁵ Powdthavee N. The Happiness Equation... P. 175.

²⁶ Veenhoven R. Freedom and Happiness: A Comparative Study in Forty-Four Nations in the Early 1990's // Culture and Subjective Well-Being / E. Diener, E. M. Suh (eds.). Massachusetts: MIT Press, 2000. P. 257–288.

²⁷ По информации Русской службы Би-Би-Си от 22.07.2011. (news.ru.msn.com).

между материальным и духовным», используется как макроэкономический показатель развития страны.

Среди публикаций на тему поиска макроэкономического показателя счастья выделяются статьи и выступления Освальда. Центральным в его работах стало понятие «эмоциональное благополучие» (*emotional prosperity*). «Во-первых, этот термин намеренно контрастирует с экономическим благополучием и валовым внутренним продуктом. Во-вторых, он достаточно общий и позволяет рассматривать под единым названием различные меры благосостояния (счастье, удовлетворенность жизнью, душевное здоровье)»²⁸. Но главное, по мнению Освальда: этот показатель помогает охарактеризовать то, что экономисты, психологи, социологи всегда считали и продолжают считать важнейшей целью развития общества — человеческое благосостояние. При этом в понятии «благосостояние» следует объединять экономический, психологический и социальный аспекты, единство которых как нельзя лучше отражает эмоциональное состояние человека. Все это охватывает понятие «эмоциональное благополучие».

Экономические парадоксы счастья

Означает ли высокий уровень подушевого ВВП в сочетании с высокой степенью удовлетворенности жизнью достижение желательного результата? Оказывается, нет. В исследованиях начала 1970-х годов в экономически развитых западных странах был выявлен так называемый «парадокс Истерлина»: «Рост дохода отдельного индивида делает его счастливее, однако повышение доходов всех жителей страны не увеличивает их общего счастья»²⁹. Позднее Истерлин уточнил: население богатых стран в целом счастливее, чем население бедных государств, но в развитых странах, несмотря на рост ВВП на душу населения, субъективные оценки счастья не повышаются, поскольку нормы, на которых основываются субъективные представления людей о материальном благополучии, изменяются сопоставимо с ростом фактического дохода³⁰.

Этот парадокс был подтвержден на основе данных случайной выборки результатов опросов населения США за 1974—2003 гг. При ответе на вопрос «Насколько Вы счастливы?», несмотря на рост ВВП на душу населения, американцы не продемонстрировали роста субъективных оценок счастья (рис. 5). Парадокс Истерлина также подтвердился для Японии и многих стран Западной Европы, включая Великобританию, Францию, Германию и Италию.

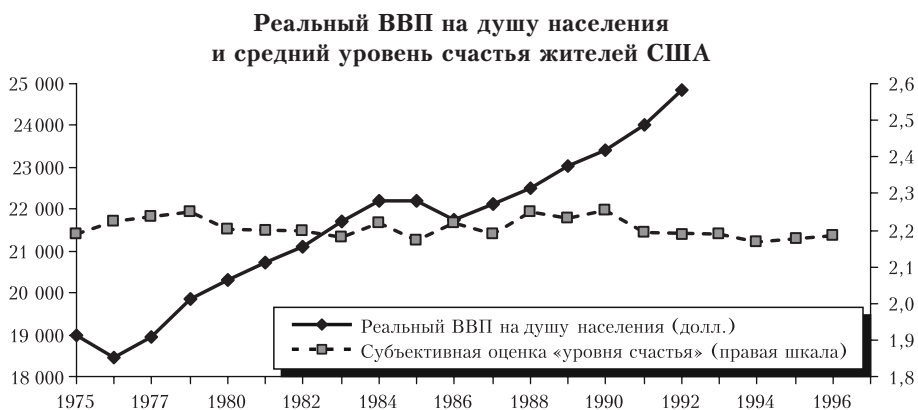
Одно из наиболее распространенных объяснений парадокса Истерлина — так называемый «мотив статуса», присущий спросу на деньги наряду с прочими мотивами³¹ и открытый еще Дж. С. Миллем.

²⁸ *Oswald A. J.* Emotional Prosperity... P. 1.

²⁹ *Easterlin R. A.* Does Money Buy Happiness? // *The Public Interest*. 1973. Vol. 30. P. 4.

³⁰ *Easterlin R. A.* Will Raising the Incomes of all Increase the Happiness of all? // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1995. Vol. 27, No 1. P. 44.

³¹ К примеру, в кейнсианской теории выделяются три мотива спроса на деньги: транзакционный мотив, мотив предосторожности и спекулятивный мотив.



Источник: построено автором на основе данных: Oswald A. Emotional Prosperity...

Рис. 5

Согласно мотиву статуса, человек стремится быть не просто богаче, а богаче другого. Схожее объяснение дал Дж. Дьюзенберри («гипотеза относительного дохода») в 1949 г. По его мнению, текущие расходы экономического субъекта на потребление связаны со стремлением не отстать от соседа, а не с желанием реализовывать собственные представления о необходимом уровне жизни³².

Таким образом, обе гипотезы говорят о том, что если индивидуальный доход растет, а доход других — нет, то уровень счастья человека повышается; если же индивидуальный доход растет наряду с доходами других, то уровень счастья человека не изменяется. Данную зависимость подтвердили в 1991 г. британские экономисты Освальд и Кларк, в 2005 г. — испанский экономист А. Феррер-и-Карбонелл и американский экономист Э. Люттмер. Последний доказал, что повышение дохода «соседа» и такое же по величине снижение дохода самого индивида оказывают одинаковое понижающее влияние на уровень его счастья³³.

Парадокс Истерлина характерен для стран с любым экономическим развитием, а не только для развитых. В 2009 г. группа британских ученых под руководством Дж. Найта из Оксфордского университета выявила, что в Китае 68% крестьян из аграрных районов страны сравнивают свое благосостояние с благосостоянием соседа по деревне, а 11% — с уровнем жизни в соседних деревнях³⁴. Однако «передаточный механизм» влияния относительного дохода на уровень счастья в странах с развивающимся рынком, будь то Россия, Китай, ЮАР или государства Латинской Америки, иной. Центральной экономической характеристикой эмоционального благополучия жителей этих стран выступает не сам относительный доход, а возможности, которые он

³² Duesenberry J. S. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.

³³ Результаты этих исследований обобщены Пудхави (Powdthavee N. *The Happiness Equation*... P. 34–37).

³⁴ Knight J., Song L., Gunatilaka R. *Subjective Well-being and its Determinants in Rural China* // China Economic Review. 2009. Vol. 20, No 4. P. 7. www.economics.ox.ac.uk/Research/wp/pdf/paper334.pdf.

предоставляет в плане образования, карьеры, отдыха и т. п. Поскольку уровень удовлетворения ряда базовых потребностей в этих странах невысокий, рост ВВП на душу населения, который в равной мере отражается на всех гражданах страны, положительно сказывается на оценках конкретными людьми своего эмоционального состояния.

Поэтому большинство современных исследователей согласны с необходимостью уточнить парадокс Истерлина следующим образом: при относительно низком уровне ВВП на душу населения, характерном для стран с развивающимся рынком и беднейших стран, по мере его повышения растет и уровень счастья нации, но при относительно высоком уровне ВВП на душу населения, характерном для развитых экономик, его дальнейшее повышение не приводит к росту счастья нации. Следовательно, повышение материального богатства продолжает оставаться первостепенной задачей для стран с развивающимся рынком и беднейших стран.

Тем не менее следует отметить, что эмоциональное благополучие в развитых странах не одинаково. Об этом свидетельствуют индексы позитивного и негативного жизненного опыта ОЭСР³⁵ (табл.). Наиболее высокие значения индекса позитивного жизненного опыта получены для Исландии, Канады и Мексики. При этом настораживают высокие значения индекса негативного жизненного опыта для Израиля, Испании и Франции.

Что касается стран группы БРИКС, то лишь для Бразилии индекс позитивного жизненного опыта опережает его среднее значение для стран ОЭСР, а Россия по этому показателю занимает последнее место среди стран БРИКС. По индексу негативного жизненного опыта Индия, Бразилия и ЮАР опережают средний показатель по ОЭСР, а Китай и Россия существенно от него отстают.

Однако парадокс Истерлина не аксиома. Так, Стивенсон и Уолферс из Университета Пенсильвании в 2008 г. проанализировали данные за несколько десятилетий и выявили небольшую, но четкую положительную связь между усредненными субъективными представлениями населения об уровне счастья и подушевым ВВП для ряда стран как с развитой экономикой, так и с развивающимся рынком. «В то время, когда парадокс Истерлина был впервые обнаружен, был доступен лишь малый объем данных, характеризующих субъективные представления людей о благосостоянии по разным странам и в разные периоды времени»³⁶, — отмечают авторы.

В своем исследовании Стивенсон и Уолферс обратили внимание на качественное различие в постановке вопросов о том, насколько человек счастлив и насколько он удовлетворен уровнем своего благосостояния. Авторы отслеживали параллельно две взаимосвязи: «доход — счастье» и «доход — удовлетворенность собственным благосостоянием». Что касается дохода, то в отличие от предшественников, которые опира-

³⁵ Индекс позитивного жизненного опыта обобщает субъективные оценки людьми собственного состояния по параметрам: достаточный отдых, вежливое обращение, возможность распоряжаться своим временем и гордиться результатами своей деятельности, изучение или выполнение чего-либо интересного, получение удовольствия от жизни. Индекс негативного жизненного опыта отражает субъективные оценки людьми воздействия на них таких ощущений, как боль, беспокойство, печаль, скука, депрессия, гнев.

³⁶ *Stevenson B., Wolfers J. Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox // Brookings Papers on Economic Activity. 2008. Spring. P. 3.*

Индексы позитивного и негативного жизненного опыта, 2009 г.

Страна	Индекс позитивного жизненного опыта	Индекс негативного жизненного опыта
Исландия	83,3	17,2
Канада	79,8	24,8
Мексика	78,0	20,4
Новая Зеландия	77,8	23,6
Чили	77,1	27,4
Швейцария	76,4	20,7
США	76,3	28,1
Великобритания	75,5	23,7
Австралия	74,3	22,1
Люксембург	73,9	24,0
Италия	73,2	27,2
Франция	72,7	28,5
Португалия	72,5	28,4
Испания	72,0	28,8
Германия	72,0	21,0
<i>ОЭСР в среднем</i>	71,5	22,9
Япония	68,0	22,0
Венгрия	64,8	26,4
Израиль	63,1	31,1
Словакия	61,1	26,9
Турция	56,5	28,1
<i>Страны группы «БРИКС»</i>		
Бразилия	76,6	23,9
Китай	72,8	17,3
ЮАР	71,1	23,3
Индия	67,1	27,8
Россия	58,8	15,5

Источник: Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators / OECD. 2011. www.oecd.org.

лись на показатели абсолютного значения реального среднедушевого ВВП, Стивенсон и Уолферс пользовались информационной базой Всемирного банка и таблицами А. Мэдисона и применили логарифмированный показатель ВВП на душу населения, измеренного по паритету покупательной способности. При этом корреляция между показателями «доход — счастье» оказалась слабее, чем между показателями «доход — удовлетворенность собственным благосостоянием», но гипотеза о том, что богатый индивид счастливее бедного, а богатая нация в целом счастливее бедной, подтвердилась.

Включив в свой анализ время, авторы установили следующую закономерность, характерную, в частности, для европейских стран и Японии: в периоды экономического подъема субъективные оценки людей своей удовлетворенности жизнью повышались, причем они росли тем быстрее, чем существеннее был рост ВВП. Однако это не характерно для США, где, согласно парадоксу Истерлина, за последние 30 лет уровень счастья не повышался, а даже снижался. Поэтому Стивенсон и Уолферс сделали вывод: в отдельных странах экономический рост способен повысить уровень счастья нации.

* * *

Молодое научное направление — экономическая теория счастья — предлагает важные выводы как для современной экономической политики, так и для экономической теории в широком смысле. «Экономика счастья» четко показывает, что для беднейших стран и стран с развивающимися рынками повышение ВВП решит две задачи — повышение материального благосостояния и улучшение ментального благополучия граждан. Что касается развитых стран, то, поскольку в них проблема достижения высокого уровня материального благосостояния решена (высокий уровень дохода на душу населения, низкая детская смертность, для каждого жителя открыт доступ к образованию и медицинскому обеспечению, гарантированы гражданские права и свободы), на первый план выходит проблема повышения ментального благополучия.

Не менее важны выводы «экономики счастья» и для экономической теории в целом. Они расширяют исследовательское поле. Сегодня уже недостаточно говорить о том, что экономическая теория исследует только проблему рационального использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения материальных потребностей людей. Экономическая теория должна обрисовывать пути максимизации эмоционального благополучия человечества.

*Е. ПЕНУХИНА,
эксперт Центра макроэкономического анализа
и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП),*

*Д. БЕЛОУСОВ,
кандидат экономических наук,
руководитель направления макроэкономики ЦМАКП,*

*К. МИХАЙЛЕНКО,
кандидат экономических наук,
ведущий эксперт ЦМАКП*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ 2004—2009 ГОДОВ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ*

Общая характеристика процесса реформирования налоговой системы

За последние десять лет в развитии налоговой системы можно выделить три больших этапа. *На первом этапе* (2001—2003 гг.) в результате принятия основных глав Второй части Налогового кодекса РФ была выстроена ныне действующая модель налоговой системы. Ее важнейшими чертами стали:

- фискальная ориентация (основное внимание обращалось на выполнение фискальной функции налоговой системы — обеспечение наполнения бюджета — в ущерб перераспределительной и стимулирующей);
- повышение налогов на корпоративный сектор при умеренной роли налогообложения физических лиц;
- отмена наиболее обременительных оборотных и дублирующих налогов (акцизы на нефть и газ — НДС и экспортные пошлины на соответствующие продукты);
- высокий удельный вес налогов на товары (НДС, акцизы) и НДС, устойчивых к изменению внешнеэкономической конъюнктуры;
- максимальная унификация налоговых режимов, отмена налоговых льгот (в том числе инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль).

* Работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

Хотя на данном этапе реформы удалось решить большую часть поставленных задач — налоговая система действительно стала проще, а собираемость системообразующих налогов возросла, но проявилась ее самая серьезная негативная черта — отрицательное влияние на инвестиционную активность компаний, связанное с отказом от налоговых льгот (прежде всего инвестиционной, на что указывали итоги опросов компаний).

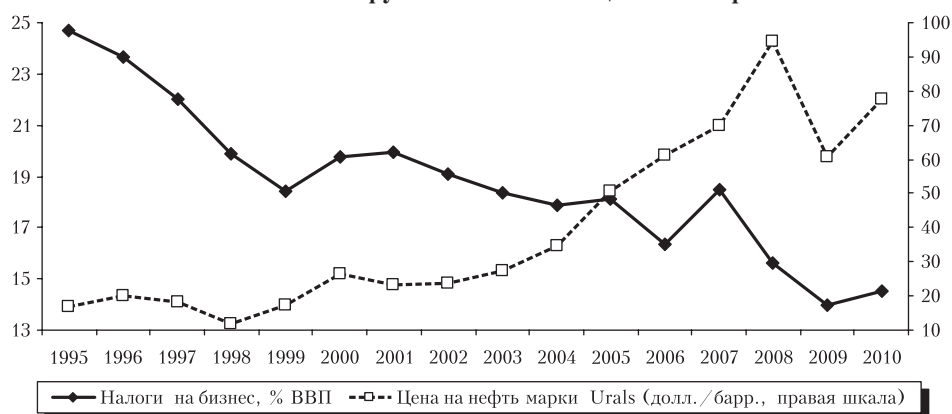
Второй этап начался в 2004 г. и продолжался вплоть до 2008 г. (развернутую классификацию мер налоговой политики второго и третьего этапов реформирования см. в Приложении). Основной идеей на этом этапе было общее стимулирование деловой активности компаний через снижение налоговой нагрузки и принятие мер, направленных на поддержку инвестиционной активности.

Соответственно в течение ряда лет налоговая нагрузка на бизнес постепенно снижалась. При этом удалось не допустить сокращения финансовых ресурсов государства (и даже обеспечить бюджетный профицит), что связано с ростом цен на нефть, эффект от которого в значительной мере отражался в бюджете¹ (см. рис. 1–2). Уровень налогов на сырьевой сектор возрос с 2,1% ВВП в 2003 г. до 11,1% ВВП в 2008 г. Еще более 1 пункта ВВП (с 3,2% ВВП в 2003 г. до 4,4% ВВП в 2008 г., см. рис. 2) принесло увеличение налогов на импорт, связанное с его ростом.

Ключевыми мерами на втором этапе реформирования стали:

- снижение налоговых ставок (НДС — с 20 до 18%, ЕСН — с 35,6 до 26%) и отмена дублирующих налогов (налога с продаж);
- меры, дополнительно стимулирующие инвестиционную активность компаний² (компенсация отмененной в 2001 г. инвестиционной льготы по налогу на прибыль), прежде всего введение амортизацион-

Налоговая нагрузка на бизнес* и цены на нефть



* Включая налог на прибыль, акцизы (кроме акцизов на импорт), НДС на товары внутреннего производства, налоги на имущество, ЕСН.

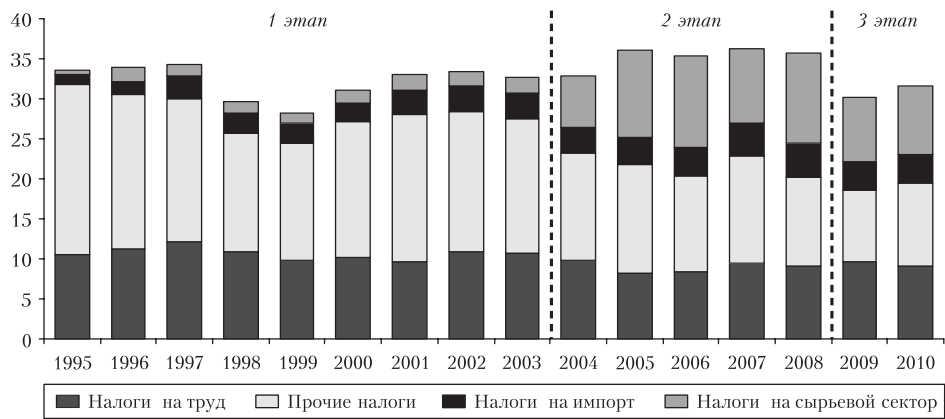
Источники: отчеты об исполнении консолидированного бюджета РФ; Росстат.

Рис. 1

¹ По оценке, каждый дополнительный доллар роста мировых цен на нефть приводил к увеличению доходов бюджетной системы по всем каналам (включая налоги общего покрытия, особенно налог на прибыль) на 84 цента.

² Отметим, что одновременно были обнулены ставки по импортным пошлинам на большой перечень импортируемого оборудования.

Изменение структуры налоговой нагрузки на различных этапах реформирования налоговой системы (% ВВП)



* Налоги на труд включают: НДФЛ, ЕСН и взносы на социальное страхование; налоги на импорт — НДС на ввозимые товары, акцизы на импорт и ввозные пошлины; налоги на сырьевой сектор — НДС на нефть, газ и газовый конденсат, экспортные пошлины на нефть, газ и нефтепродукты, акцизы на нефть и газ (до отмены) и нефтепродукты; прочие налоги — все остальные налоги в консолидированный бюджет.

Источники: отчеты об исполнении консолидированного бюджета РФ; расчеты ЦМАКП.

Рис. 2

ной премии и изменение порядка вычета НДС по капитальному строительству;

— отдельные меры, направленные на стимулирование инновационного процесса и инвестиций в НИОКР, включая расширение перечня расходов на НИОКР, не включаемых в налоговую базу, и расширение перечня не облагаемых НДС операций, связанных с созданием высокотехнологичной продукции.

В целом удалось поддержать инвестиционную активность компаний. Однако инновационное наполнение этих инвестиций было низким. Качество и технологический уровень российской продукции оставались невысокими, позиции российских производителей на внутренних и внешних рынках продукции обрабатывающих отраслей не улучшились.

Идея *третьего этапа реформы*, начавшегося в 2009 г., состояла в постепенном усилении элементов стимулирующей налоговой политики, сфокусированной на поддержке инновационной деятельности, высокотехнологичных производств и содействии процессу модернизации в целом. Параллельно осуществлялись меры, направленные на преодоление кризиса.

Основными направлениями действий в налоговой сфере стали:

- дальнейшее смягчение амортизационной политики, стимулирующее инвестиции в основной капитал и одновременно поддерживающее оборотные средства компаний в условиях экономического кризиса;
- снижение ставки налога на прибыль для поддержания рентабельности и оборотных средств компаний;
- дополнительное стимулирование технологического перевооружения компаний путем отмены НДС на некоторые виды инвестиционного оборудования;

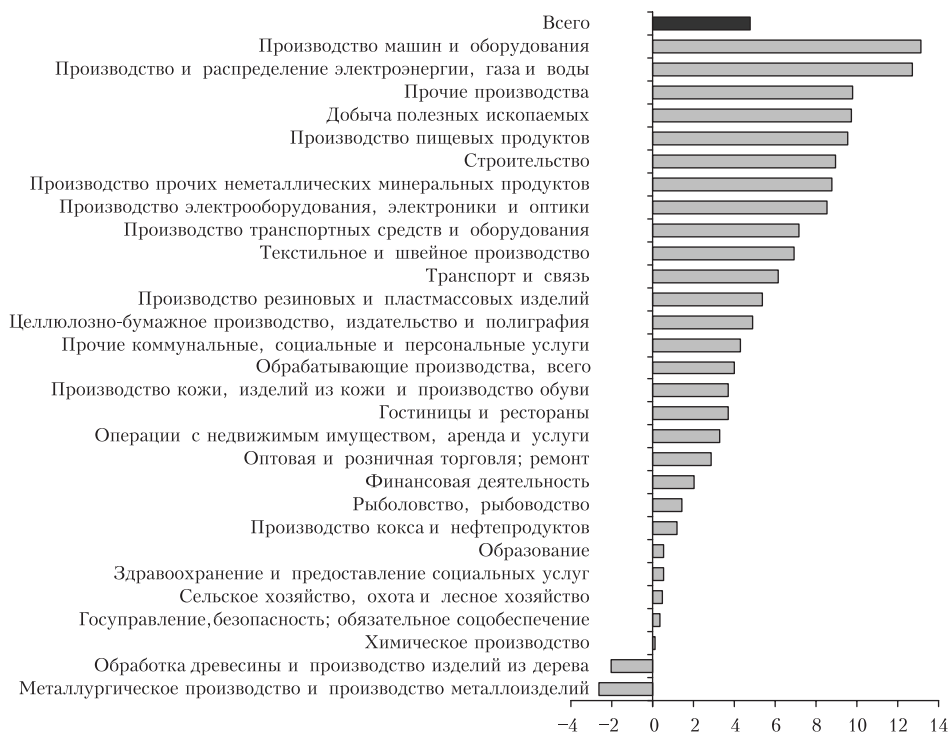
— поддержка доходов нефтяной отрасли на фоне падения мировых цен на нефть и дополнительная поддержка нефтедобычи в особых условиях (выработанные месторождения, северные районы, континентальный шельф и др.) путем снижения НДС и установления его специальных режимов.

Экономические эффекты мер второго этапа реформирования налоговой системы

Снижение ставки НДС с 20 до 18% (с 1 января 2004 г.). Эта мера была направлена на общее стимулирование деловой активности за счет уменьшения налоговой нагрузки на бизнес. Основными ее бенефициарами выступили высоко- и среднетехнологичные обрабатывающие виды деятельности, а также добыча полезных ископаемых и строительство (см. рис. 3).

Эта мера придала дополнительный импульс развитию российской экономики, став одним из источников экономического роста в 2004 г. Общий эффект для экономики от снижения ставки НДС выразился в увеличении темпов роста ВВП: вклад снижения ставки НДС в темпы

Отношение фактически поступившего НДС к добавленной стоимости в 2005 г. по видам экономической деятельности* (в %)



* Поступления НДС по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» скорректированы на объем незапланированных поступлений от НК «ЮКОС».

Источники: ФНС; расчеты ЦМАКП.

Рис. 3

роста ВВП в 2004 г. составил, по оценке ЦМАКП, порядка 0,3 п. п. (см. табл. 1)³.

Т а б л и ц а 1

**Краткосрочный макроэкономический эффект
от снижения ставки НДС**

Макроэкономический показатель	Фактический темп роста в 2004 г., %	Темп роста в сопоставимых условиях без принятия меры, %	Эффект от принятия меры, п. п. темпа роста
Валовой внутренний продукт	107,1	106,8	0,3
Продукция промышленности	108,3	108,2	0,1
Инвестиции в основной капитал	113,8	112,8	1,0
Оборот розничной торговли	113,2	112,5	0,7
Реальные располагаемые доходы населения	110,4	109,7	0,7

Источник: расчеты ЦМАКП.

Темпы роста инвестиций в основной капитал увеличились на 1 п. п. как за счет инвестиций из возросших собственных средств компаний, так и притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в связи с улучшением налогового климата в стране. Часть выигрыша предприятия направили на увеличение фонда оплаты труда, в результате темп роста реальных располагаемых доходов населения в 2004 г. возрос на 0,7 п. п.

В более долгосрочной перспективе косвенным эффектом от принятия данной меры стало дополнительное увеличение притока ПИИ в Россию. Кроме того, рост инвестиций в основной капитал в течение трех—пяти лет после принятия меры стимулировал конкурентоспособность товаров несырьевого сектора экономики.

Прямые потери федерального бюджета от снижения ставки НДС, по оценке ЦМАКП, составили порядка 119 млрд руб. (0,7% ВВП). Отчасти снижение поступлений НДС было компенсировано повышением поступлений других налогов — НДФЛ, ЕСН и налога на прибыль, причем большая их часть была направлена в консолидированные бюджеты субъектов РФ и внебюджетные фонды (ВБФ, см. табл. 2). В среднесрочной перспективе возросший уровень доходов экономических агентов также позволил увеличить объем поступлений доходов в федеральный бюджет. По оценке, эффект выпадения бюджетных доходов от снижения ставки НДС был компенсирован через четыре—пять лет.

Отмена налога с продаж (с 1 января 2004 г.) — последнего оборотного налога. Эта мера логически завершила первый этап реформирования налоговой системы и была направлена на общее стимулирование деловой активности, однако наибольшую выгоду от отмены налога получила розничная торговля.

Макроэкономический эффект от отмены налога (см. табл. 3) выразился в повышении темпов роста ВВП в 2004 г. на 0,1 п. п. в связи с увеличением инвестиций (+0,2 п. п. к темпу роста, в основном за

³ Оценка сделана исходя из предположения, что предприятия распределяли полученный выигрыш между валовой прибылью и оплатой труда в соотношении 46 к 54 (подтверждено эмпирическими исследованиями).

Т а б л и ц а 2

**Оценка выпадающих доходов бюджетной системы
в результате снижения ставки НДС в 2004 г.**

	Млрд руб.	% ВВП
Выигрыш предприятий от снижения ставки НДС,	119	0,7
в том числе:		
увеличение фонда заработной платы	64	0,4
увеличение прибыли	55	0,3
Изменение доходов бюджета расширенного правительства,	–80	–0,5
в том числе:		
изменение доходов федерального бюджета,	–108	–0,6
в том числе за счет:		
снижения НДС	–119	–0,7
увеличения налога на прибыль	4	0
увеличения ЕСН	7	0
изменение доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ,	18	0,1
в том числе за счет:		
увеличения НДФЛ	8	0
увеличения налога на прибыль	9	0,1
изменение доходов ВБФ,	11	0,1
в том числе за счет увеличения ЕСН	11	0,1

Источник: расчеты ЦМАКП.

Т а б л и ц а 3

**Краткосрочный макроэкономический эффект
от отмены налога с продаж**

Макроэкономический показатель	Фактический темп роста в 2004 г., %	Темп роста в сопоставимых условиях без принятия меры, %	Эффект от принятия меры, п. п. темпа роста
Валовой внутренний продукт	107,1	107,0	0,1
Продукция промышленности	108,3	108,3	0
Инвестиции в основной капитал	113,8	113,6	0,2
Оборот розничной торговли	113,2	113,0	0,2
Реальные располагаемые доходы населения	110,4	110,2	0,2

Источник: расчеты ЦМАКП.

счет собственных средств предприятий торговли) и ростом реальных располагаемых доходов населения (+0,2 п. п. к темпу роста). Дополнительный импульс получила розничная торговля: темпы роста ее оборота увеличились на 0,2 п. п. Долгосрочным эффектом отмены налога с продаж стали ускоренное развитие розничной торговли и возросший потребительский спрос.

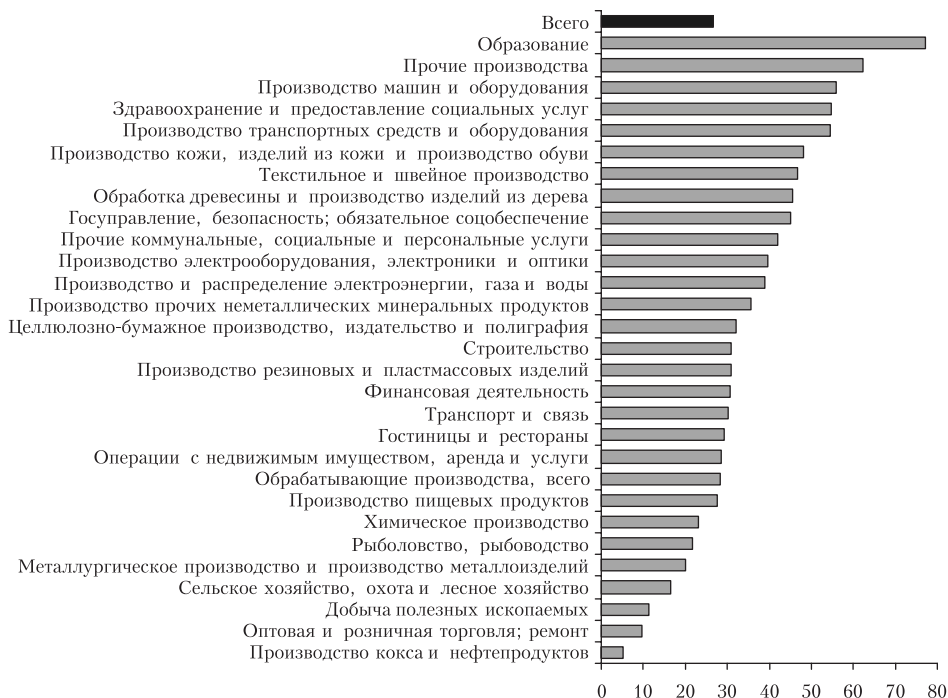
Выпадающие доходы региональных бюджетов из-за отмены налога с продаж в 2004 г. составили порядка 73 млрд руб. (0,4% ВВП). Это было частично компенсировано ростом доходов экономических агентов и, как следствие, увеличением поступлений по другим видам налогов, зачисляемых в консолидированные бюджеты субъектов РФ, — налога на прибыль и НДФЛ.

Снижение ставки ЕСН с 35,6 до 26% и изменение шкалы ставок (с 1 января 2005 г.). Эта мера предполагала как общее стимулирование деловой активности за счет значительного снижения налоговой

нагрузки, так и стимулирование роста оплаты труда во внебюджетной сфере экономики и поддержку обрабатывающей промышленности.

Рассматриваемая мера имела большое значение для развития несырьевого сектора российской экономики. Основными бенефициарами от снижения ставки ЕСН стали виды экономической деятельности с высокой долей оплаты труда в добавленной стоимости — высоко- и среднетехнологичные виды деятельности и сфера услуг (см. рис. 4).

**Доля фонда заработной платы в добавленной стоимости в 2005 г.
по видам экономической деятельности (в %)**



Источники: Росстат; расчеты ЦМАКП.

Рис. 4

Снижение ставки ЕСН было важно с точки зрения не только поддержки отдельных видов экономической деятельности, но и воздействия на развитие всей экономики. Благодаря указанной мере темп роста ВВП был на 1,1 п. п. больше, чем в сопоставимых условиях без повышения ставок (см. табл. 4). Темпы роста промышленного производства (за счет придания значительного импульса развитию обрабатывающей промышленности) увеличились на 0,6 п. п.

Возросшие ресурсы предприятий были направлены на оплату труда и прибыль, что значительно повысило темпы роста как инвестиций (на 1,3 п. п.), так и реальных располагаемых доходов населения (на 3 п. п.). Рост доходов населения, в свою очередь, привел к увеличению оборота розничной торговли (на 2,7 п. п.).

Прямые потери бюджета из-за снижения ставки ЕСН составили 289 млрд руб. (1,3% ВВП). Частично выпадающие доходы были компенсированы увеличением поступления других налогов — НДФЛ

Т а б л и ц а 4

**Краткосрочный макроэкономический эффект
от снижения ставки ЕСН**

Макроэкономический показатель	Фактический темп роста в 2005 г., %	Темп роста в сопоставимых условиях без принятия меры, %	Эффект от принятия меры, п. п. темпа роста
Валовой внутренний продукт	106,4	105,3	1,1
Продукция промышленности	105,2	104,6	0,6
Инвестиции в основной капитал	110,9	109,6	1,3
Оборот розничной торговли	112,8	110,1	2,7
Реальные располагаемые доходы населения	112,4	109,4	3,0

Источник: расчеты ЦМАКП.

и налога на прибыль (см. табл. 5), однако они были направлены в федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ, а наибольшие потери от рассматриваемой меры понес Пенсионный фонд.

Т а б л и ц а 5

**Оценка выпадающих доходов бюджетной системы
в результате снижения ставки ЕСН в 2005 г.**

	Млрд руб.	% ВВП
Выигрыш предприятий от снижения ставки ЕСН,	289	1,3
в том числе:		
увеличение фонда заработной платы	156	0,7
увеличение прибыли	133	0,6
Изменение доходов бюджета расширенного правительства,	–237	–1,1
в том числе:		
изменение доходов федерального бюджета,	–106	–0,5
в том числе за счет:		
снижения ЕСН	–116	–0,5
увеличения налога на прибыль	10	0
изменение доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ,	43	0,2
в том числе за счет:		
увеличения НДФЛ	20	0,1
увеличения налога на прибыль	23	0,1
изменение доходов ВБФ	–173	–0,8
в том числе за счет снижения ЕСН	–173	–0,8

Источник: расчеты ЦМАКП.

В долгосрочной перспективе снижение ставки ЕСН оказало значительное влияние на развитие российской экономики, косвенно стимулируя приток ПИИ в связи с серьезным улучшением налогового климата в стране. Кроме того, данная мера способствовала выводу заработной платы из «тени», о чем свидетельствует постепенный рост собираемости ЕСН до последнего кризиса.

Одновременно она оказала негативное воздействие на ситуацию в социальной сфере. Сокращение доходной базы Пенсионного фонда в значительной мере подорвало устойчивость пенсионной системы и в условиях усложняющейся демографической ситуации и повышения размера пенсий ускорило формирование его хронического дефицита.

Изменение порядка принятия НДС к вычету по капитальному строительству (с 1 января 2006 г.). Эта мера была направлена на стимулирование промышленного строительства, особенно строительства промышленных объектов длительного цикла (в частности, объектов энергетической инфраструктуры), и поддержку оборотных средств организаций, осуществляющих инвестиции в строительство. Данная мера обошлась федеральному бюджету в 2006 г. примерно в 66 млрд руб. (0,2% ВВП). Предполагалось, что выпадающие доходы будут постепенно компенсированы за счет повышения собираемости НДС, однако этого в полной мере не произошло — мера оказалась достаточно сложной в администрировании, что повлекло увеличение числа уклонений от уплаты налога. Однако в целом мера благоприятно повлияла на инвестиционное поведение компаний, создав экономические стимулы для долгосрочного капитального строительства.

Введение амортизационной премии по налогу на прибыль в размере 10% (с 1 января 2006 г.). Эта мера предполагала компенсировать отмену инвестиционной налоговой льготы на первом этапе налогового реформирования. Для бюджетной системы стоимость введения 10-процентной амортизационной премии составила порядка 50 млрд руб. (0,2% ВВП). Мера позволила поддержать инвестиционную активность компаний, что уже через несколько лет помогло компенсировать выпадающие бюджетные доходы за счет увеличения поступлений от других налогов.

Пакет мер по стимулированию инвестиций в НИОКР и поддержке инновационного процесса (постепенно вводились с 2006 г.). К числу соответствующих мер относились следующие:

- в состав прочих расходов включены расходы на НИОКР, не давшие положительных результатов; сокращен срок списания расходов с 3 лет до 1 года (с 1 января 2006 г.);

- установлен особый порядок амортизации и понижена ставка ЕСН для IT-компаний (с 1 января 2007 г.);

- расширен перечень научных фондов, средства из которых, полученные в рамках целевого финансирования, не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль (с 1 января 2007 г.);

- освобождены от НДС НИОКР, относящиеся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий (с 1 января 2008 г.);

- освобождена от НДС реализация исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, ноу-хау, а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора (с 1 января 2008 г.);

- увеличен в три раза (до 1,5%) норматив отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов (с 1 января 2008 г.);

- разрешено уменьшать налогооблагаемую базу на сумму расходов на патентование и на НИР и НИОКР для налогоплательщиков,

осуществляющих инновационную деятельность и применяющих УСН (с 1 января 2008 г.);

— освобождены от налога на прибыль средства, получаемые научными организациями от поддержки научной и (или) научно-технологической деятельности, и средства, безвозмездно полученные организациями и фондами поддержки науки и образования на ведение научной деятельности (с 1 января 2008 г.).

Стоимость введения данных мер для бюджетной системы была невысокой в силу их недостаточного использования. Перечисленные меры не оказали значительного воздействия на развитие российской экономики на втором этапе, однако они стали своего рода подготовительным этапом для дальнейшего реформирования российской налоговой системы в направлении стимулирования модернизации и поддержки инновационно активных компаний.

Анализ экономического эффекта мер третьего этапа реформирования налоговой системы

Снижение ставки налога на прибыль с 24 до 20% (с 1 января 2009 г.). Эта важная мера антикризисной политики помогла поддерживать эффективные предприятия, а также стала инструментом стимулирования инвестиций. В настоящее время она оказалась самой дорогостоящей с точки зрения выпадающих бюджетных доходов.

В целом снижение ставки налога на прибыль позволило на 0,7 п. п. сократить налоговую нагрузку на экономику. Отметим, что основными бенефициарами выступили не только сырьевой сектор (снижение налоговой нагрузки на 0,9 п. п.) и химическое производство (1,1 п. п.), традиционно высокоприбыльные виды деятельности, но и высоко- и среднетехнологичные виды деятельности («Производство машин и оборудования» — 1,1 п. п. снижения налоговой нагрузки, «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» — 0,9 п. п.).

Особенность данной меры — ее введение в условиях кризиса. Главным эффектом от снижения налога на прибыль стало поддержание оборотных средств предприятий, что уменьшило риски потери их кредитоспособности и затормозило развитие долгового кризиса. Кроме того, наблюдался макроэкономический эффект, выразившийся в замедлении темпов падения основных макроэкономических показателей (см. табл. 6).

Потери от снижения ставки налога на прибыль для федерального бюджета в 2009 г. оцениваются в 269 млрд руб. (0,7% ВВП). В среднесрочной перспективе, когда уровень прибыли в экономике вернется на докризисную отметку, часть выпадающих доходов будет косвенно компенсирована за счет повышения других налогов, в том числе на труд и производство. В долгосрочной перспективе снижение налога на прибыль окажет благоприятное воздействие на формирование инвестиционного климата в России с точки зрения как привлечения ПИИ, так и формирования у предприятий свободных средств, направляемых на инвестиции в основной капитал.

**Краткосрочный макроэкономический эффект
от снижения ставки налога на прибыль**

Макроэкономический показатель	Фактический темп роста в 2009 г., %	Темп роста в сопоставимых условиях без принятия меры, %	Эффект от принятия меры, п. п. темпа роста
Валовой внутренний продукт	92,1	92,0	0,1
Продукция промышленности	89,4	89,2	0,2
Инвестиции в основной капитал	83,9	82,4	1,5
Оборот розничной торговли	94,8	94,8	0
Реальные располагаемые доходы населения	102,4	102,4	0

Источник: расчеты ЦМАКП.

Увеличение амортизационной премии до 30% для основных средств 3–7 групп⁴ (с 1 января 2009 г.). Эта мера была направлена на стимулирование инвестиционного процесса. Она позволила на 0,2 п. п. снизить налоговую нагрузку на экономику в целом. Экономическим эффектом от увеличения амортизационной премии в 2009 г. стало замедление темпов спада инвестиций в основной капитал (вклад меры составил 0,4 п. п. темпа роста, см. табл. 7).

**Краткосрочный макроэкономический эффект
от увеличения амортизационной премии**

Макроэкономический показатель	Фактический темп роста в 2009 г., %	Темп роста в сопоставимых условиях без принятия меры, %	Эффект от принятия меры, п. п. темпа роста
Валовой внутренний продукт	92,1	92,1	0
Продукция промышленности	89,4	89,4	0
Инвестиции в основной капитал	83,9	83,5	0,4
Оборот розничной торговли	94,8	94,8	0
Реальные располагаемые доходы населения	102,4	102,4	0

Источник: расчеты ЦМАКП.

Выпадающие доходы федерального бюджета в результате увеличения амортизационной премии в 2009 г. оцениваются в 65 млрд руб. (0,2% ВВП), однако уже в перспективе 4–5 лет эффект от введения рассматриваемой меры будет компенсирован.

Аналогичны по своему воздействию на экономику и другие меры третьего этапа по реформированию системы начисления амортизации:

— возможность начисления амортизации методом убывающего остатка по укрупненным амортизационным группам (пулам);

— сокращение срока полезного использования ряда основных средств (ОС) путем переноса их в группы с меньшим сроком в пределах 3–7 амортизационных групп.

Они направлены на поддержку инвестиций в основной капитал за счет собственных средств предприятий, что (при достаточно невысокой стоимости с позиций бюджетной системы) создает основу

⁴ Срок полезного использования 3–20 лет.

для модернизации российской экономики как путем обновления уставшего фонда ОС, так и поддержания инновационного процесса и конкурентоспособности товаров российского производства.

Пакет мер по поддержке нефтедобычи (в 2009 г.) включает три ключевые меры.

1. Повышение минимальной цены на нефть марки Urals, учитываемой при определении ставки НДС на нефть, с 9 до 15 долл./барр. (с 1 января 2009 г.). Рассматриваемая мера была направлена на снижение налогового бремени на нефтедобывающие предприятия в условиях кризиса. В результате налоговая нагрузка на вид деятельности «Добыча полезных ископаемых» снизилась в 2009 г. на 0,8% добавленной стоимости, в 2010 г. — на 0,6%. Выпадающие доходы федерального бюджета в результате принятия меры составили в 2009 г. порядка 121 млрд руб. (0,3% ВВП).

2. Введение понижающих коэффициентов к ставке НДС на нефть при добыче на выработанных месторождениях с последующим расширением сферы их применения (с 2009 г.). Мера была направлена на поддержку и стимулирование нефтедобычи в особых условиях (низкая рентабельность добычи). Выпадающие доходы федерального бюджета в результате принятия меры составили в 2009 г. около 45 млрд руб. (0,1% ВВП).

3. Распространение «налоговых каникул» по НДС на нефть на участки недр, расположенные на территориях севернее Северного полярного круга, в Ненецком АО, на полуострове Ямал в Ямало-Ненецком АО, континентальном шельфе РФ, Азовском и Каспийском морях (с 1 января 2009 г.). Данная мера также была направлена на поддержку и стимулирование нефтедобычи в неблагоприятных климатических и горно-геологических условиях. Выпадающие доходы федерального бюджета от введения «налоговых каникул» составили в 2009 г. 18 млрд руб.

В целом принятый пакет мер способствовал поддержанию объемов добычи нефти в условиях экономического кризиса. Это позволило отчасти компенсировать выпадающие доходы федерального бюджета (прямые потери от введения пакета составили 184 млрд руб., или 0,5% ВВП) за счет роста других поступлений (налога на прибыль и экспортных пошлин на нефть).

Значительного макроэкономического эффекта пакет мер по поддержке нефтедобычи не дал (см. табл. 8), его вклад в темпы роста промышленного производства составил всего 0,1 п. п. Однако он позволил замедлить спад инвестиций в основной капитал на 0,9 п. п.

Прочие меры налоговой политики. Продолжился процесс формирования стимулирующей налоговой политики, начавшийся на втором этапе.

Пакет мер третьего этапа, направленных на стимулирование инноваций (введен с 1 января 2009 г.), включает:

— освобождение от налогообложения затрат работодателей на обучение сотрудников (налог на прибыль, НДС, ЕСН), что одновременно направлено на поддержание человеческого капитала;

— введение повышающего коэффициента 1,5 по затратам на НИОКР (в том числе не имевшим положительного результата) по перечню их направлений (32 направления);

**Краткосрочный макроэкономический эффект
от принятия пакета мер по поддержке нефтедобычи**

Макроэкономический показатель	Фактический темп роста в 2009 г., %	Темп роста в сопоставимых условиях без принятия меры, %	Эффект от принятия меры, п. п. темпа роста
Валовой внутренний продукт	92,1	92,1	0
Продукция промышленности	89,4	89,3	0,1
Инвестиции в основной капитал	83,9	83,0	0,9
Оборот розничной торговли	94,8	94,8	0
Реальные располагаемые доходы населения	102,4	102,4	0

Источник: расчеты ЦМАКП.

— установление специального повышающего коэффициента (не более 3) в отношении амортизируемых ОС, используемых только для научно-технической деятельности.

Кроме того, с апреля 2009 г. освобожден от НДС ввоз технологического оборудования, не имеющего аналогов в России. Это стало мерой поддержки инновационно активных компаний, а также предприятий высокотехнологичных видов деятельности.

В целом описанная система мер по набору инструментов налогового стимулирования соответствует опыту технологически развитых стран, но на данный момент она работает неэффективно, не создавая достаточных стимулов для увеличения расходов частных предприятий на научные исследования и инновации. Это связано как с экономическим кризисом, ограничившим возможности предприятий по технологическому обновлению, так и с высокими административными барьерами на пути использования описанных налоговых льгот.

* * *

Экономический кризис внес существенные коррективы в ход налоговой реформы в России. Переход от постоянного профицита федерального бюджета к хроническому дефициту, обусловленному падением доходной базы бюджета и ростом его расходов, в том числе за счет принятия неснижаемых социальных обязательств, в среднесрочной перспективе означает, что целью налоговой политики должно стать достижение сбалансированности бюджетной системы.

В предстоящий период развития российской экономики нужно найти новую модель роста и ответы на вызовы нового времени (макроэкономические, энергетические, социально-трудовые, структурные), что неизбежно приведет к началу нового этапа реформирования налоговой системы. Скорректированная в результате кризиса среднесрочная налоговая политика, вероятно, будет носить преимущественно фискальный характер, что определяет потребность в комплексной оценке возможных последствий изменения налоговой политики для развития российской экономики.

П р и л о ж е н и е

Развернутая классификационная таблица мер налоговой политики, реализованных на 2 и 3 этапах реформирования налоговой системы

Этап	Дата вступления в силу	Мера налоговой политики	Направленность меры												
			общее стимулирование деловой активности	поддержка торговли	стимулирование роста оплаты труда	стимулирование обрабатывающих производств	поддержка строительства	поддержка инвестиций	поддержка инвестиций в НИОКР	поддержка высокотехнологичных видов деятельности	поддержка инновационного процесса	поддержка нефтедобычи в особых условиях	поддержка в условиях кризиса	поддержание человеческого капитала	поддержка малого и среднего предпринимательства
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
2 этап	01.01.2004	Снижение ставки НДС с 20 до 18%	+												
	01.01.2004	Отмена налога с продаж	+	+											
	01.01.2005	Снижение ставки ЕСН с 35,6 до 26% и изменение шкалы ставок	+		+	+									
	01.01.2006	Изменение порядка принятия НДС к вычету по капитальному строительству					+	+							
	01.01.2006	Введение амортизационной премии по налогу на прибыль в размере 10%						+							
	01.01.2006	Включение расходов на НИОКР, не давших положительных результатов, в состав прочих расходов; сокращение срока списания расходов с 3 лет до 1 года							+	+	+				
	01.01.2007	Установление особого порядка амортизации и пониженной ставки ЕСН для IT-компаний								+					
	01.01.2007	Расширение перечня научных фондов, средства из которых, полученные в рамках целевого финансирования, не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль								+					

		Продолжение приложения													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
2 этап	01.01.2008	Освобождение от НДС НИОКР, относящихся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий							+	+	+				
	01.01.2008	Освобождение от НДС реализации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, ноу-хау, а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора							+	+	+				
	01.01.2008	Увеличение в три раза (до 1,5%) норматива отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов							+	+	+				
	01.01.2008	Разрешение уменьшать налогооблагаемую базу на сумму расходов на патентование и на НИР и НИОКР для налогоплательщиков, осуществляющих инновационную деятельность и применяющих УСН									+				
	01.01.2008	Освобождение от налога на прибыль средств, полученных научными организациями от поддержки научной и (или) научно-технологической деятельности, и средств, безвозмездно полученных организациями и фондами поддержки науки и образования на ведение научной деятельности							+	+	+				
3 этап	01.01.2009	Освобождение от налогообложения затрат работодателей на обучение сотрудников (налог на прибыль, ЕСН, НДФЛ)								+	+			+	
	01.01.2009	Введение повышающего коэффициента 1,5 по затратам на НИОКР (в том числе не давшим положительного результата) по перечню направлений таких НИОКР – 32 направления							+	+	+				
	01.01.2009	Установление специального повышающего коэффициента (не более 3) в отношении амортизируемых ОС, используемых только для научно-технической деятельности							+	+	+				

Продолжение приложения

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01.01.2009	Увеличение амортизационной премии до 30% для основных средств 3–7 групп со сроком полезного использования 3–20 лет							+							
01.01.2009	Снижение ставки налога на прибыль с 24 до 20%							+					+		
01.01.2009	Введение возможности выбора начисления амортизации методом убывающего остатка по укрупненным амортизационным группам (пулам)							+							
01.01.2009	Сокращение срока полезного использования для ряда ОС путем переноса их в группы с меньшим сроком в пределах 3–7 амортизационных групп							+							
01.01.2009	Повышение минимальной цены на нефть марки Urals, учитываемой при определении ставки НДС на нефть, с 9 до 15 долл./барр.												+		
01.01.2009	Введение понижающих коэффициентов к ставке НДС на нефть при добыче нефти на выработанных месторождениях с последующим расширением сферы их применения											+			
01.01.2009	Распространение «налоговых каникул» по НДС на нефть на участки недр, расположенные на территориях севернее Северного полярного круга, Ненецкого АО, полуострове Ямал в Ямало-Ненецком АО, континентальном шельфе РФ, Азовском и Каспийском морях											+			
01.01.2009	Индексация ставок акциза на сигареты с фильтром на 20% к предыдущему году и сигареты без фильтра (папиросы) на 28% к предыдущему году													+	
30.04.2009	Освобождение от НДС ввоза технологического оборудования (по перечню), не имеющего аналогов в РФ									+					
01.01.2010	Увеличение предельного размера выручки, позволяющего применять упрощенную систему налогообложения														+

Меры второго этапа налоговой реформы; переходные меры; меры третьего этапа налоговой реформы.

ЗОЛОТОЙ ВЕК РОССИЙСКОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ*

В 1990-е годы российская нефтеперерабатывающая промышленность была в числе наименее привлекательных для инвестиций. По ключевым продуктам потребления (бензин, керосин) объем переработки не превышал потребностей внутреннего рынка. В отсутствие крупных инвестиций отрасль теряла специалистов в сфере как производства, так и НИОКР. За последние 20 лет по российским проектам были построены единичные новые установки. Все текущие проекты реализуются по лицензиям зарубежных компаний. Высокотехнологичное оборудование также заказывают за границей. В своем нынешнем состоянии отрасль не способна обеспечить потребности страны в качественном топливе, соответствующем мировым стандартам. За десять лет существования налоговых послаблений не была проведена модернизация нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ).

Результаты налоговых реформ 2004 года

В 2004 г. правительство России предприняло попытку реанимировать отечественную нефтепереработку. Вывозные таможенные пошлины на темные нефтепродукты были установлены на уровне 38% от пошлины на нефть, на светлые — 72%. В результате нефтяным компаниям стало выгодно производить и экспортировать нефтепродукты.

Фактически государство субсидировало нефтепереработку, надеясь, что нефтепереработчики сдержат свои обещания направить полученные средства на модернизацию мощностей. За шесть лет льготного режима совокупный размер субсидий превысил 70 млрд долл. Субсидии, получаемые компаниями от государства, увеличиваются вместе с повышением цены на нефть (вследствие роста дифференциала между пошлинами на нефть и нефтепродукты) и объемов экспорта. На рисунке 1 представлены последствия реформы налогообложения отрасли в 2004 г. для российского бюджета.

Из-за возросшей прибыльности переработки существенно выросла загрузка большинства НПЗ страны (см. рис. 2). Средняя загрузка превысила 90%.

Однако надежды на сознательность нефтеперерабатывающих компаний не оправдались. Установленный механизм пошлин не стимулировал модернизацию. Инвестиции в повышение глубины переработки были эко-

* В статье использованы данные: Инфотек: Ежемесячный нефтегазовый журнал; Argus Нефтетранспорт: Ежемесячный обзор транспортировки нефти и нефтепродуктов.

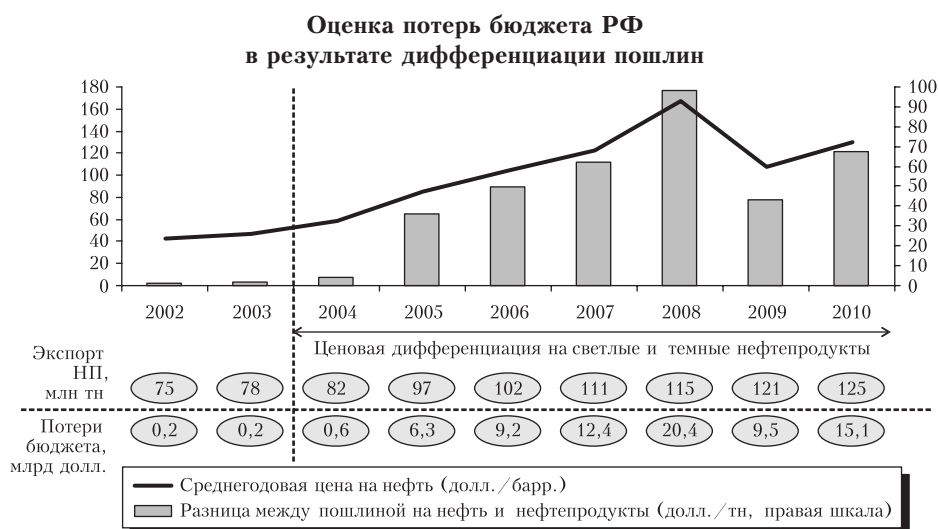


Рис. 1

Уровень загрузки российских НПЗ

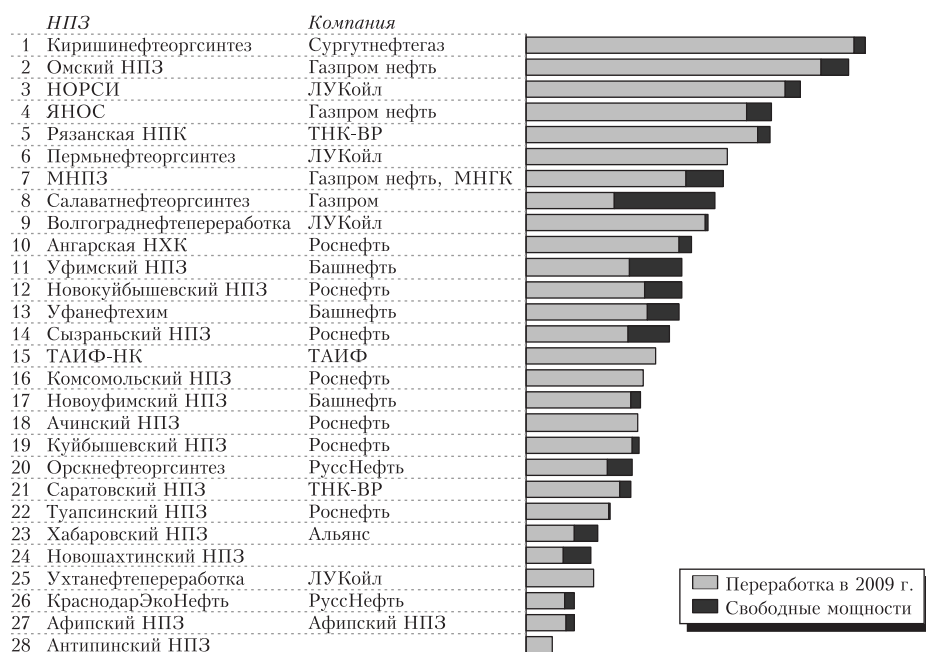


Рис. 2

номически нецелесообразными, поскольку в условиях большого разрыва между пошлинами на светлые и темные нефтепродукты выгоднее экспортировать последние с их доработкой в Европе, чем инвестировать в строительство вторичных мощностей для повышения выхода светлых нефтепродуктов. Одним из побочных результатов дифференциации пошлин стала экономическая привлекательность функционирования мини-НПЗ.

В 2004–2010 гг. структура выходов нефти почти не изменилась (см. рис. 3). Но загрузка НПЗ возросла с 72% в 2004 г. до 92% в 2010 г.

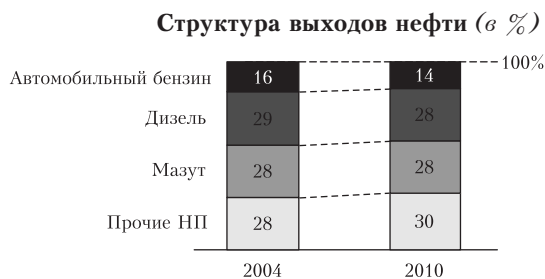


Рис. 3

Налоговые реформы 2011 года

В результате рассмотренных тенденций технологическое отставание отрасли, возникшее в начале 1980-х годов, стремительно увеличивалось. Если европейские НПЗ рассматривают возможности перехода на стандарт Евро-6, то в России и других странах СНГ только пытаются ввести стандарт, соответствующий классу Евро-3. Как известно, технологический уровень НПЗ отражает интегральный показатель — индекс сложности Нельсона, характеризующий глубину переработки нефти. На рисунке 4 приведены значения этого индекса по отдельным предприятиям, среднее по России, Западной Европе и США. Как можно видеть, среднее значение по РФ значительно ниже показателей и Западной Европы, и тем более США. По ряду важнейших показателей операционной эффективности — энергоёмкости, эксплуатационной готовности — российские НПЗ серьезно уступают зарубежным конкурентам.

Все эти факторы, а также ухудшающееся состояние бюджета РФ заставили правительство России пересмотреть налоговую политику в отрасли. Одной из мер стало принятие технического регламента. Отметим, что попытки ввести его предпринимались неоднократно, однако каждый раз сроки сдвигались (см. табл. 1).

В сентябре 2011 г. сроки ввода топлива III класса были в очередной раз перенесены на год. Не решен вопрос о существовании бензина АИ-92. Хотя в 2010–2011 гг. технический регламент не был конкре-



Рис. 4

Введение технического регламента в РФ

Экологический класс топлива	Срок производства (оборота)			
	бензин		дизельное топливо	
	было	стало	было	стало
II класс	до 31.12.2008	до 31.12.2010	до 31.12.2008	до 31.12.2011
III класс	до 31.12.2009	до 31.12.2011	до 31.12.2009	до 31.12.2011
IV класс	до 31.11.2012	до 31.12.2014	до 31.11.2012	до 31.12.2014
V класс			не ограничен	не ограничен

Источник: Постановление Правительства РФ от 27.02.2008 г. № 118 с изменением от 30.12.2008 г. № 1076.

тизирован, 8 июля 2011 г. в Киришах В. Путин провел совещание «О состоянии нефтепереработки и рынка нефтепродуктов в Российской Федерации»¹. Ключевые тезисы совещания:

— необходимо сосредоточиться на проблемах обеспечения нефтепродуктами внутреннего рынка страны, причем качественными и по адекватной и экономически обоснованной цене;

— большинство компаний не выполнили свои обязательства по наращиванию глубокой переработки нефти, при этом они в полной мере воспользовались льготой со стороны государства (переносом регламентов и сниженными таможенными пошлинами на нефтепродукты). Собственные обязательства компаний по модернизации вторичной переработки в 2008—2010 гг. были недофинансированы примерно на 2 млрд долл., при этом объем выплаченных дивидендов за 2010 г. составил 8 млрд долл.;

— предлагается снизить экспортную пошлину на нефть до 60% и установить ставку экспортной пошлины на нефтепродукты на уровне 66% от ставки экспортной пошлины на сырую нефть, а с 2015 г. — выйти на равные ставки по мазуту и сырой нефти.

Таким образом, нефтяным компаниям фактически предписано провести модернизацию своих НПЗ. Для тех, кто продолжит выпускать топливо, не соответствующее нормам технического регламента, предусмотрены драконовские штрафы — ужесточение пошлин и т. д.

Генеральная схема развития нефтяной отрасли

Генеральная схема развития нефтяной отрасли РФ до 2020 г. была утверждена 6 июня 2011 г.² Согласно ей, реальными считаются два сценария развития отрасли: максимальный и целевой (реализация минимального сценария, представленного в схеме, маловероятна, и в дальнейшем мы не будем его рассматривать).

Максимальный сценарий предполагает сохранение субсидирования нефтепереработки в полной мере, что для страны в целом создает

¹ Официальный сайт Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина.

² Генеральная схема развития нефтяной отрасли Российской Федерации до 2020 года. М., 2011.

отрицательную стоимость. При этом прогнозируются существенный рост нефтепереработки и избыток производства всех видов топлива (см. рис. 5). Очевидно, основная часть мощностей вводится за счет субсидий государства по налогам на экспорт нефтепродуктов. В максимальном сценарии нефтепереработка вырастет на 15% в течение 10 лет, а загрузка первичных мощностей составит 96%.

Максимальный сценарий развития нефтепереработки (млн тн/год)

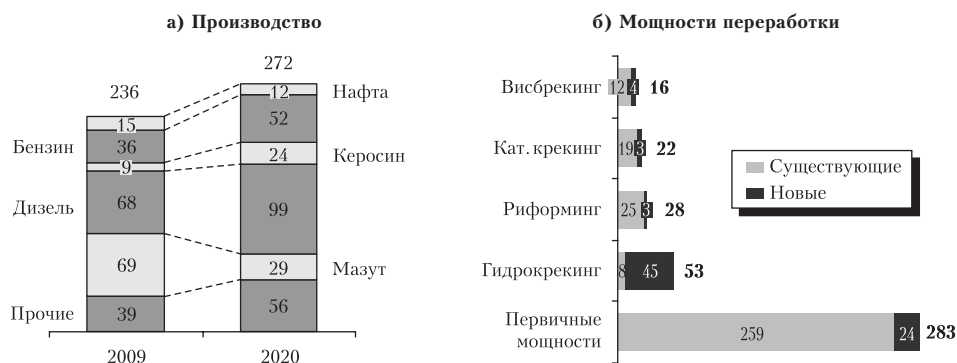


Рис. 5

Для минимизации своих издержек государство рассматривает альтернативные сценарии (сценарии 2 и 3), предусматривающие снижение или балансирование производства моторных топлив на уровне объема потребления в стране. Учитывая прогнозируемый дефицит бюджета и желание государства покрыть его без увеличения государственного долга, вероятность реализации данных сценариев весьма высока. При этом компании переориентируют нефтепродуктовые потоки на экспорт сырой нефти. Все варианты развития нефтепереработки предполагают обязательное соблюдение требований техрегламента.

Согласно целевому (балансирующему) сценарию, масштабы модернизации и объем переработки нефти должны удовлетворять внутренний спрос на автобензин (см. рис. 6).

Целевой сценарий развития нефтепереработки (млн тн/год)

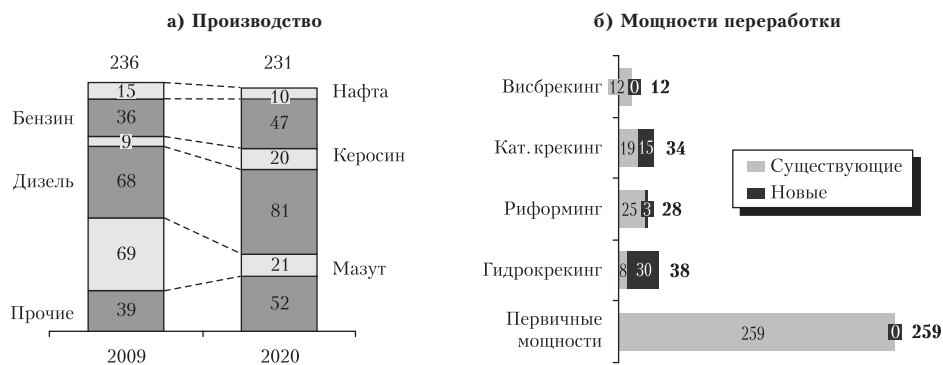


Рис. 6

Рассмотренные сценарии развития отрасли обеспечивают различный экономический эффект для России. Если первый сценарий убыточен для бюджета страны, то остальные, наоборот, создают дополнительную стоимость. По оценкам Минфина России, субсидии государства при реализации максимального сценария превысят 15 млрд долл. в год. Учитывая слабый эффект влияния подобных субсидий на модернизацию переработки, вероятно реализация целевого сценария, с точки зрения государства, наиболее оптимального. При этом оно будет стимулировать компании следовать этому сценарию, изменяя налоговый режим.

Результаты налоговых реформ

Для достижения поставленных целей правительство России заявило о реформировании налогообложения нефтяной отрасли (так называемая схема 60/66). Вплоть до 2011 г. ставка пошлины на нефть и нефтепродукты при ценах на нефть выше 25 долл./барр. рассчитывалась следующим образом:

- пошлина на нефть = $29,2 + (\text{цена на нефть} - 182,5) \times 65\%$;
- пошлина на светлые нефтепродукты = $\text{пошлина на нефть} \times 72\%$;
- пошлина на темные нефтепродукты = $\text{пошлина на нефть} \times 38\%$.

Схема налогообложения 60/66, введенная 1 октября 2011 г.³, предусматривает снижение коэффициента в пошлине на нефть с 65 до 60% и выравнивание коэффициента в пошлине на нефтепродукты до 66% от пошлины на нефть, за исключением пошлины на бензин и нафту — для этих нефтепродуктов пошлина устанавливается на уровне 90% от пошлины на нефть. С 2015 г. пошлина на мазут повышается до 100% от пошлины на нефть.

Для оценки влияния такого изменения налогообложения на отрасль необходимо оценить объем налоговых поступлений государства от нефтяного сектора. Рассмотрим текущую структуру товарно-сырьевых потоков (см. рис. 7).

Для удобства расчетов предположим, что прогнозная цена на нефть марки Urals составляет 100 долл./барр., цена на светлые нефтепродукты — в среднем 120% от цены на нефть, а на темные — 80%.

Структура товарно-сырьевых потоков



Рис. 7

³ Постановление Правительства РФ от 26 августа 2011 г. № 716.

Конечно, данное допущение не учитывает многие факторы в динамике стоимости отдельных нефтепродуктов (например, относительная ценность дизельного топлива по сравнению с нефтью возрастает, а бензина — снижается), однако оно существенно упрощает расчеты и демонстрирует ключевые тенденции изменений.

При данной цене на нефть и нефтепродукты и налоговом режиме образца 2010 г. пошлины будут следующими:

- на нефть — 385 долл./тн;
- на светлые нефтепродукты — 277 долл./тн;
- на бензин/нафту — 322 долл./тн;
- на темные нефтепродукты — 146 долл./тн.

В условиях налогообложения 2010 г. выручка государства от экспорта нефти и нефтепродуктов составила 119 млрд долл. При прочих равных условиях изменение налогового режима к текущему (60/66) приведет к тому, что размер пошлинных сборов снизится на 3 млрд — до 116 млрд долл. Однако после введения нового налогового режима переработка на так называемых «самоварах» станет нерентабельной, а на «простых» НПЗ рентабельность будет близка к нулю. Покажем это на простом примере.

Как известно, маржа переработки — это разница между ценой на нефть у ворот НПЗ и ценой корзины нефтепродуктов и затрат на процессинг. Поскольку для России характерен избыток добычи нефти и производства нефтепродуктов, ценообразование осуществляется по экспортной цене нетбэк (netback), то есть чистой цене реализации (без учета стоимости транспортировки и налогов и пошлин).

В зависимости от сложности НПЗ его корзина нефтепродуктов будет различаться. Принято выделять три основные группы НПЗ, к которым в российских условиях необходимо добавить еще одну — «самовары» (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Корзина нефтепродуктов НПЗ по группам (в %)

Вид нефтепродуктов	Выход «самовара»	НПЗ без углубляющих процессов	НПЗ с основной установкой гидрокрекинга	НПЗ с основной установкой каталитического крекинга
Светлые НП	22	28	35	45
Бензин/нафта	23	28	35	35
Темные НП	55	45	30	20

В зависимости от структуры корзины нефтепродуктов формируется и уровень маржи: чем сложнее завод, тем выше маржа. Примем следующие предположения: стоимость процессинга — 30 долл./тн, логистические затраты — 50 долл./тн, уровень технологических потерь и собственных затрат — 5%. Соответствующая оценка маржи в условиях налогового законодательства 2010 и 2011 гг. представлена в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

Оценка маржи в разных условиях (долл./тн)

Результат проведения налоговой реформы	Выход «самовара»	НПЗ без углубляющих процессов	НПЗ с основной установкой гидрокрекинга	НПЗ с основной установкой каталитического крекинга
Маржа до реформы	59,72	75,02	97,98	113,28
после реформы	-15,71	8,36	43,86	71,60
Снижение маржи	75,43	66,66	54,12	41,68

Из данных таблицы 3 видно, что налоговое реформирование незначительно ухудшает экономическое состояние сложных НПЗ, но для НПЗ с простой конфигурацией оно критично. В этих условиях следует ожидать, что мини-НПЗ будут закрыты, а на большинстве простых НПЗ объемы переработки существенно снизятся. В результате объем переработки в России сократится с текущих 250 млн т в год до 215 млн т. В таблице 4 представлено перераспределение экспортных потоков в случае описанных изменений.

Т а б л и ц а 4

Изменение экспортных потоков в результате налоговой реформы (млн т)

Продукт	Объем выходов		Экспорт		Изменение
	до	после	до	после	
Бензин	36	33	3	0	–3
ДТ	70	62	38	29	–8
Мазут	69	58	51	40	–11
Нафта	15	7	13	5	–8
Итого	190	160	105	75	–30

Таким образом, экспорт нефти возрастет на 35 млн, а экспорт нефтепродуктов снизится на 30 млн т. Это позволит увеличить сбор налогов на 3 млрд долл. — до 120 млрд долл. Однако цели государства не будут достигнуты, поскольку текущие реформы затрагивают только сектор нефтепереработки. Изменение пошлин оказывает несущественное влияние на сектор добычи — пошлина на нефть снижается менее чем на 30 долл./т. Этого недостаточно, чтобы инициировать начало добычи нефти на нерентабельных ранее месторождениях, поэтому следует ожидать, что реформы налогообложения отрасли продолжатся. Скорее всего государство будет и дальше минимизировать субсидирование нефтепереработки (повышать пошлину на темные нефтепродукты до 100% пошлины на нефть), а также снижать экспортную пошлину на нефть (изменять коэффициент в расчете пошлины на нефть как минимум до 55 с текущих 60%). В этом случае цена на нефть вырастет на 50—60 долл./т относительно текущего уровня, что, по оценкам экспертов, приведет к росту ее добычи на 15—20 млн т. Это будет способствовать росту налоговых поступлений в бюджет и развитию нефтедобычи.

* * *

Достигнутый уровень переработки избыточен для России, более половины производимых нефтепродуктов экспортируется. В результате проводимых реформ будут закрыты мини-НПЗ и в существенной мере сократится переработка на простых НПЗ. Модернизация крупных НПЗ приведет к увеличению выхода бензинов, который покроет растущий внутренний спрос, станет возможным дальнейшее снижение объемов переработки. За текущими изменениями налогообложения нефтяной отрасли скорее всего последуют меры по стимулированию нефтедобычи посредством изменения пошлины на нефть и ставки НДС.

«НАЛОГОВАЯ ЛОВУШКА» РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Налоговая система любого современного демократического государства, экономика которого основана на рыночных принципах, ориентирована на финансирование потребностей общественного сектора, которые рыночные механизмы самостоятельно удовлетворить не способны. Кроме того, необходимы средства на содержание государственного аппарата управления, обеспечение внешней обороноспособности страны и внутренней безопасности, преодоление последствий чрезвычайных ситуаций, строительство инфраструктурных и социальных объектов совместного пользования. Налоги выступают важным инструментом экономической политики государства, которая может преследовать разные цели¹:

- максимизацию налогообложения по принципу «взять все, что можно»;
- установление разумного уровня налогообложения для стимулирования развития предпринимательства;
- обеспечение социальной защиты населения при относительно высоком уровне налогообложения.

В действующем налоговом законодательстве РФ² под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств для финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Сбор — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого выступает одним из условий совершения в отношении его плательщиков государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

К этой группе платежей относятся страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования³, выведенные за рамки действия Налогового кодекса РФ путем трансформации единого социального налога. Хотя

¹ Швецов Ю. Налоговая система России: можно ли исправить существующие недостатки? // Вопросы экономики. 2007. № 4. С. 140.

² Налоговый кодекс РФ. Ч. 1. Ст. 8.

³ Федеральный закон № 212-ФЗ от 24 июля 2009 г. «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» // Российская газета. 2009. 28 июля.

они не имеют налоговой природы, по сути, эти платежи обязательны для экономических агентов, размеры указанных взносов непосредственно регулируются государством и прямо влияют на издержки их деятельности. Поскольку государство продолжает управлять процессами пенсионного обеспечения, социального и медицинского страхования, эти блага можно отнести к разновидности общественных, а обязательные платежи (страховые взносы) для их обеспечения считать налоговыми.

Уплата налогов: оптимизация или отказ?

В рыночной экономике стремление агента снизить свои налоговые платежи объясняется желанием за меньшие деньги приобрести большее количество благ, в данном случае — общественных. Это полностью соответствует концепции, согласно которой субъекты рынка для повышения собственной конкурентоспособности должны снижать издержки, а также повышать долю прибыли в совокупном доходе. Усилия по снижению налоговых выплат оправданы экономически и могут реализовываться в институциональных рамках действующего законодательства. Например, организация или индивидуальный предприниматель, работающие по упрощенной системе налогообложения, при исчислении сумм налога могут уменьшить его на сумму уплаченных за расчетный период взносов на обязательное социальное и медицинское страхование, в пенсионный фонд, но не более чем на 50%. Другими словами, закон позволяет налогоплательщику снизить налоговую выплату, не неся за это ответственности.

Гипотетически налогоплательщик может не использовать свое право на льготы при исчислении сумм налогов и заплатить налог в полном объеме, желая способствовать увеличению производства общественных благ или повышению качества удовлетворения общественных потребностей. Но с позиции рациональности подобная стратегия поведения противоречит ориентации бизнеса на максимизацию прибыли, такой агент будет менее эффективен и конкурентоспособен. В ответ на возникший спрос сформировался рынок услуг по оптимизации налогов и налоговых выплат, где субъектами предложения выступают профессионально занимающиеся этой деятельностью аудиторские фирмы.

Согласно теории общественных благ, часть экономических агентов склонны получать доступ к общественным благам, не принимая участия в их оплате. Данный эффект широко известен как «проблема безбилетника». Решить эту сложную задачу ученые пытаются с начала XX в. Очевидно, необходимо с помощью различных механизмов финансирования производства общественных благ минимизировать долю не желающих платить за них. Однако в отечественной экономике складывается принципиально иная ситуация. Российские рыночные агенты не заинтересованы в осуществлении налоговых выплат не столько потому, что хотят получить бесплатный доступ к общественным благам, сколько вследствие того, что не получают тех, которые добросовестно оплачивают.

С 1993 г. в России существует страховая медицина, создан Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС), а также его подразделения в субъектах Российской Федерации в форме территориальных фондов ОМС. Изменился порядок финансирования здравоохранения, в структуре субъектов производства медицинских услуг появились медицинские страховые компании. Безусловно, пациенты наделены правом выбирать медицинское учреждение и врача. Уже 18 лет добросовестные налогоплательщики платят взносы на ОМС, но получить положенный набор медицинских услуг надлежащего качества не могут. Это обусловлено плачевным состоянием любого рядового муниципального учреждения здравоохранения, моральным и физическим износом медицинского оборудования. При этом заработные платы врачей и среднего персонала остаются низкими. В 2009 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работника сферы здравоохранения составила в России 14 819,5 руб.⁴ Если элиминировать влияние на этот показатель данных Москвы, Московской области и С.-Петербурга, то по многим российским регионам он не достигнет даже 10 тыс. руб.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что за 20 лет рыночных реформ количество больниц, больничных коек, а также поликлинических учреждений неуклонно сокращается. При этом устойчиво растет число врачей, увеличиваются расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт. Однако так же неуклонно повышается заболеваемость населения.

Т а б л и ц а 1

**Динамика отраслевых показателей системы здравоохранения
за 1990—2009 гг.**

Год	Число больнич- ных уч- реждений, тыс. ед.	Число больнич- ных коек, тыс. шт.	Число амбулаторно- больничных учреждений, тыс. ед.	Численность врачей, всего, тыс. человек	Расходы на здравоохра- нение, физкуль- туру и спорт, млрд руб.	Заболе- ваемость населения, все болезни, тыс. человек
1990	12,8	2037,6	21,5	667,3	36,0	96 322
1995	12,1	1850,5	21,1	653,7	41,0	100 306
2000	10,7	1671,6	21,3	680,2	153,4	106 328
2005	9,5	1575,4	21,8	690,3	797,1	105 886
2006	7,5	1553,6	18,8	702,2	962,2	108 842
2007	6,8	1522,1	18,3	707,3	1381,5	109 571
2008	6,5	1398,5	15,6	703,8	1546,3	109 590
2009	6,5	1373,4	15,3	711,3	1653,0	113 877

Источники: Российский статистический ежегодник. 2010. С. 269, 272, 276, 591—592; Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 17.

Упомянем в связи с этим неэффективность расходования средств, выделенных на развитие сферы здравоохранения, в частности, громкий скандал с закупкой томографов по завышенным ценам⁵. По стране было закуплено 170 томографов на сумму 7,5 млрд руб. Цены производителей после прохождения цепочки посредников вырастали в два-три раза, хотя следует учесть, что вместе с оборудованием они поставляли всю необходимую линейку реактивов и других материалов.

⁴ Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 178.

⁵ Кузьмин В. Кто присвоил миллионы? // Российская газета. 2010. 11 авг.

Очевидно, повышение прозрачности бюджетных закупок обеспечивает экономию средств консолидированного бюджета и соответственно — средств налогоплательщиков. Однако на этом фоне принят Федеральный закон РФ № 272-ФЗ⁶ «О внесении изменений в Федеральный закон „О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования“ и статью 33 Федерального закона „Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации“». В соответствии с ним увеличены страховые взносы на ОМС с 1 января 2011 г. практически на 50% (с 2,1 до 3,1%), а с 1 января 2012 г. — до 5,1%, что в 2,43 раза выше показателя 2009 г.

Пенсионный фонд РФ также пополняется за счет платежей налогоплательщиков, направленных на покрытие накопительной и страховой частей будущей пенсии бенефициара. Предусмотрена и программа софинансирования, когда гражданин добровольно может вносить средства на свой счет в Пенсионном фонде в размере от 2 тыс. до 12 тыс. руб. в год, а государство добавляет на его счет такую же сумму. Средняя начисленная пенсия в России за 2009 г. составила 6177,4 руб. при величине прожиточного минимума для трудоспособного населения 5572 руб., а для пенсионеров — 4100 руб.⁷ В итоге гражданин, отработавший положенный срок на предприятии, которое отчисляло обязательные по закону взносы в Пенсионный фонд РФ, после выхода на пенсию вынужден владеть жалкое существование, поскольку его пенсионное обеспечение находится на грани прожиточного минимума.

Российская реформа системы пенсионного обеспечения, основанная на накопительной модели (как в США и странах Европы), уже сейчас терпит фиаско⁸, а люди, которые спустя 20 лет начнут получать пенсию по новой системе, столкнутся с тем, что ее размеры мизерные вследствие инфляции: только за первые шесть лет после реформы накопленный пенсионный капитал обесценился на 25%, а относительно средней заработной платы — на 59%⁹. Минздравсоцразвития РФ официально признало провал пенсионной реформы¹⁰ и заявляет о необходимости изменить подход к расчету пенсий и возвратиться к системе¹¹, от которой отказались в результате реформы 2002 г. В настоящее время разрабатывается новая «Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы России до 2050 года»¹², которую планируется принять до конца 2012 г. Несмотря на все названные проблемы,

⁶ Российская газета. 2010. 19 окт.

⁷ Российский статистический ежегодник. 2010. С. 182, 191.

⁸ Егоршева Н. Старость в кредит // Российская газета — Неделя. 2010. 10 июня.

⁹ Дмитриева О., Петухова Н., Ушаков Д. Переход от распределительной пенсионной системы к накопительной: результаты и критерии эффективности // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 51.

¹⁰ Государство признало провал пенсионной системы: россиянам и за 30 лет не скопить значимой суммы. newsru.ru/russia/25oct2010/pension.html.

¹¹ Невинная И. Пенсии привяжут к зарплате и стажу // Российская газета. 2011. 9 июня.

¹² Невинная И. Копить или делить // Российская газета. 2011. 24 нояб.

с 1 января 2011 г. обязательные страховые пенсионные взносы также выросли с 20 до 26%.

Как следует из теории налогообложения, повышение налогового бремени отрицательно сказывается на динамике производства и ВВП. Этот негативный эффект четко отражают данные таблицы 2.

Т а б л и ц а 2

**Количество малых предприятий и их работников
в целом и по отраслям экономики**

	2009		2010	
	тыс. ед.	тыс. человек	тыс. ед.	тыс. человек
Всего,	227,8	5720,6	219,7	5562,9
в том числе:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	14,1	474,6	13,4	450,3
рыболовство, рыбоводство	0,7	25,5	0,7	23,3
добыча полезных ископаемых	1,1	33,8	1,1	34,4
обрабатывающие производства	36,5	1065,4	35,3	1025,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,6	89,2	2,8	94,1
строительство	32,5	851,8	30,9	831,0
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	70,1	1424,4	65,5	1356,9
гостиницы и рестораны	8,2	207,8	8,7	219,0
транспорт и связь	12,8	330,0	12,6	317,6
финансовая деятельность	2,1	29,2	1,9	25,7
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	38,6	991,6	38,4	985,4
образование	0,3	3,5	0,3	3,7
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,6	64,7	2,7	62,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	5,5	127,6	5,4	132,3

Источники: Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 188–189; Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011. С. 190–191.

В 2010 г. снизились число малых предприятий в целом, а также уменьшилось среднесписочное количество их работников. Положительная динамика прироста наблюдалась только в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды; гостиничном и ресторанном бизнесе. На малых предприятиях сферы образования возросло число сотрудников, а в сфере здравоохранения и оказания социальных услуг увеличилось число рыночных субъектов, но сократилось количество работников. Очевидно, здесь возможны два варианта: фирмы действительно закрылись и уменьшили численность занятых или перешли в «тень». Но национальная экономика от сокращения количества экономических субъектов, прежде всего малых предприятий как драйверов роста, лишь проиграла.

Периодически в СМИ анализируют результаты осуществления закупок продукции (работ, услуг) для государственных и муниципаль-

ных нужд. Коррупция в этой сфере достигла 1 трлн руб. при общей сумме закупок около 5 трлн руб.¹³

Как видно из данных таблицы 3, уровень коррупции в сфере государственных закупок примерно равен двойному ЕСН, собранному в 2009 г., либо НДС на произведенные внутри страны товары (работы, услуги), сопоставим с расходами на национальную безопасность и правоохранительную деятельность или с суммой годовых расходов на здравоохранение, образование и социальную политику. Другими словами, практически весь НДС на внутренние товары, собранный в 2009 г., не был направлен на общественные нужды, а перераспределен в пользу ограниченного круга лиц и израсходован ими по собственному усмотрению. Тогда для налогоплательщика это уже не налог, а оброк¹⁴. По этой причине рыночные субъекты склонны отказываться от уплаты налогов вообще, поскольку осознают, что налоговые поступления тратятся на иные, нежели производство общественных благ, цели. Да и в рамках закона чиновники часто приобретают для своих нужд предметы роскоши — от мебели до автомобилей класса «люкс»¹⁵, что для рыночных агентов служит дополнительным стимулом отказаться от участия в подобном нерыночном перераспределении благ.

Т а б л и ц а 3

Доходы и расходы федерального бюджета в 2009 г.
(отдельные статьи, млрд руб.)

Доходы		Расходы	
Налог на прибыль организаций	195	Национальная оборона	1188
НДС на внутренние товары (работы, услуги)	1176	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1005
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	873	Здравоохранение, физкультура и спорт	352
ЕСН	510	Образование	418
Государственная пошлина	32	Социальная политика	325
Таможенные пошлины	2509	Культура, кинематография, СМИ	112

Источник: Федеральный закон № 255-ФЗ от 3 октября 2010 г. «Об исполнении федерального бюджета за 2009 год» // Собрание законодательства РФ. 2010. № 41. С. 5184.

«Налоговая ловушка»

Расширение неформальных институциональных практик в российской экономической действительности не позволяет гражданам своевременно получать должный набор общественных благ надлежащего качества. Вследствие этого неформальные практики мотивируют

¹³ Президент РФ: размеры воровства в системе госзакупок составляют более 1 трлн рублей в год // Российская газета. 2010. 29 окт.

¹⁴ Оброк — при крепостном праве: принудительный натуральный или денежный сбор с крестьян, взимавшийся помещиком или государством. www.ozhegov.ru/slovo/28616.html.

¹⁵ Цинклер Е. Хорошо пощипанный бюджет // Российская газета — Санкт-Петербург. 2009. 26 окт.; Навальный призывает запретить чиновникам покупку машин дороже 2 млн рублей // РБК daily. 2011. 7 сент.; Литвинова А. ФАС нашла способ, как запретить чиновникам покупать золотые троны // Там же. 25 февр.; Чиновников не станут ограничивать в закупках шикарных авто // Там же. 27 окт. и др.

субъектов рынка не платить за блага, которые даже после оплаты будут для них не доступны. В этом противоречии проявляется «налоговая ловушка» как практическая реализация теоретической модели институциональных ловушек¹⁶, частный случай эффекта асимметричности институциональной мотивации в рамках соответствующего экономического института.

В процессе развития института, характеризующегося наличием институциональной ловушки, противодействие неформальных практик при усилении давления со стороны формального законодательства будет только возрастать. Однако чем выше налоговая нагрузка, не обеспеченная встречным потоком качественных общественных благ и услуг, тем меньше у акторов рынка стимулов нести ее. Поэтому количество акторов, отказывающихся координироваться в соответствии с формальным законодательством, будет увеличиваться.

В экономической литературе сформулированы различные меры по оптимизации и модернизации налоговой системы России как в отношении отдельных налогов, например налога на добавленную стоимость (НДС)¹⁷ или единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН)¹⁸, так и национальной налоговой системы в целом¹⁹. Авторы указанных исследований предлагают те или иные усовершенствования налогового законодательства для повышения эффективности налоговой системы, чтобы она отвечала потребностям современного российского государства и его экономических субъектов. Однако, признавая объективную необходимость периодической корректировки налогов в соответствии с изменениями экономической ситуации, мы считаем, что прежде всего нужно восстановить работоспособность института налогообложения с точки зрения реконструкции неформальных практик его реализации.

В настоящее время первоочередной задачей модернизации института налогообложения в России, по нашему мнению, должен стать выход из «налоговой ловушки», то есть переориентация неформальных практик на писанные формальные законы. Важно убедить акторов рынка в целесообразности уплаты налогов, а также в соразмерности налогов тем общественным потребностям, которые они (налоговые поступления) должны удовлетворять с помощью государственного финансирования производства общественных благ.

Чтобы модернизация российской экономики была успешной, необходимо создать благоприятные условия для предпринимательской деятельности. В 2011 г. в рейтинге стран по комфортности ведения бизнеса Россия находилась на 120-м месте²⁰, уступая многим бывшим советским республикам — Грузии (16), Латвии (21), Эстонии (24),

¹⁶ Жук А. А. Асимметричность институциональной мотивации экономических субъектов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2010. № 6. С. 36.

¹⁷ Орлов А. НДС и воспроизводственный процесс // Вопросы экономики. 2011. № 7. С. 129.

¹⁸ Рыманов А. Налогообложение и поддержка производителей // Экономист. 2011. № 9. С. 90.

¹⁹ Лавровский Б., Жигульский Г., Мурзов И. Кризис и налоговые ресурсы // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 39.

²⁰ Doing Business in a More Transparent World / The World Bank & IFC. Washington, DC, 2011. P. 6.

Литве (27), Казахстану (47), Армении (55), Азербайджану (66), Белоруссии (69), Киргизской Республике (70) и Молдавии (81), а также представителям группы БРИКС: ЮАР (35) и Китаю (91), опережая Бразилию (126), Индию (132), Таджикистан (147), Украину (152) и Узбекистан (166). Очевидно, приведенные данные отражают явную некомфортность условий экономической деятельности рыночных агентов в России, что мешает инновационному развитию как их самих, так и национальной экономики в целом. Сложившаяся деловая среда не привлекательна и для зарубежных рыночных агентов, которые стремятся эффективно инвестировать средства.

Проведенный анализ показывает, что взимаемые в России налоговые платежи не столько направляются на решение общественных задач и удовлетворение общественных потребностей, сколько перераспределяются в пользу власти имущих и их окружения. Если в цивилизованных странах предприниматели оптимизируют налоговую нагрузку, то их российские коллеги нередко в принципе отказываются платить налоги из-за недоверия к представителям государства, разворовывающим собранные государственные доходы. Поэтому для России первоочередной задачей модернизации государства²¹ выступает восстановление доверия агентов к порядку расходования средств государственного бюджета. Следующим шагом для отечественных предпринимателей станет оптимизация налогообложения. Пока же результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что множество экономических агентов разного масштаба не готовы осуществлять налоговые платежи, поскольку осознают масштабы неэффективности их использования.

Таким образом, чтобы устранить эффект «налоговой ловушки», необходимо перейти от повсеместных деклараций к реальной борьбе с коррупцией, принять срочные меры по резкому ограничению ее масштабов. Кроме того, требуется реструктурировать систему использования бюджетных средств в направлении реального удовлетворения общественных потребностей, повысив эффективность производства общественных благ.

²¹ Плаксин Ж., Жулин А. Пути модернизации государственного аппарата // Вопросы экономики. 2008. № 2. С. 73; Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации // Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 6.

Г. КЛЕЙНЕР,
член-корреспондент РАН,
замдиректора ЦЭМИ РАН

О ГРАНИЦАХ НЕОГРАНИЧЕННОГО

*(О книге «Неэкономические грани экономики: непознанное
взаимовлияние. Научные и публицистические
заметки обществоведов»*)*

Где пролегают границы экономики, определяющие ее «эксклюзивное» содержание и отделяющие от «неэкономики»? Является ли экономика всеобъемлющей и всемогущей? Насколько проницаемы ее границы для неэкономических факторов? Эти и подобные вопросы на каждом новом витке познания вновь и вновь привлекают внимание ученых, поскольку от ответов на них зависит не только вектор развития экономической науки, но и реальная экономическая политика, а вместе с ними — и хозяйственная практика. Сегодня с полным основанием можно говорить о новом этапе развития экономической науки. Трансформационный кризис конца 1980-х — начала 1990-х годов, кризис фондового рынка и корпоративного управления конца 1990-х — начала 2000-х, наконец, глобальный экономический кризис конца 2000-х годов заставили многих ученых-экономистов приступить к пересмотру базисных концепций сущности, границ и факторов экономики.

Одновременно проявились внутренний кризис экономической теории, противоречивость, неполнота и неадекватность многих модельных схем и описаний экономики, а также неспособность экономической политики на всех уровнях — от предприятий до государств (а в самое последнее время — и межгосударственных союзов) — справиться с кризисами. Все это говорит о том, что ревизия фундаментальных понятий и положений экономической науки входит в текущую повестку дня.

В этих условиях поиск новых решений должен идти по «широкому фронту» — не только в чисто экономической области, но и в междисциплинарной сфере смежного знания, там, где экономика граничит с политикой, этикой, философией, психологией, социологией и др. Отметим, что инструментарий междисциплинарных исследований развит слабее, чем арсенал экономической науки. Тем более значимым представляется выход объемной и содержательной монографии под редакцией академика О. Т. Богомолова, посвященной этой актуальной проблематике. В книге собраны исследования крупнейших

* Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов / Рук. междисциплинарного проекта и науч. ред. О. Т. Богомолов; зам. рук. междисциплинарного проекта Б. Н. Кузык. М.: Институт экономических стратегий, 2010. — 800 с.

российских ученых и общественных деятелей, в которых анализируются институциональная структура и результаты взаимодействия собственно экономики как дисциплины и области деятельности со смежными сферами.

Книга состоит из пяти разделов: «Диагноз экономике России»; «Духовно-нравственные основы общественного развития»; «Общественно-политическое устройство»; «Интеллектуальный, научно-технический и демографический потенциал России»; «Российская элита перед вызовом времени». В последовательности разделов отражен своеобразный «экономоцентрический» подход. В соответствии с ним мы видим экономику не только изнутри, но и как отражение в системе круговых концентрических зеркал, каждое из которых высвечивает новую грань взаимовлияния экономики и смежных сфер.

Инициатор и один из главных авторов издания академик Богомолов, открывая книгу, ставит в первом разделе неутешительный диагноз экономике России, да и мировой экономике в целом. Увлечение неолиберальными идеями минималистского толка сослужило дурную службу экономической науке. Удивительно, что именно в экономической сфере, где создание ценностей неотделимо от совместного коллективного труда, неолиберализм расцвел наиболее пышным цветом. Необходимо отметить, что современная продвинутая институционально-эволюционная экономическая теория в принципе преодолела эту «детскую болезнь» либерализма в экономике. Еще Дж. М. Кейнс ярко высветил эволюционную миссию такого института, как государство, подчеркнув необходимость и незаменимость его регулирующей функции в экономике.

В современном экономическом дискурсе в России этот тезис часто подвергается критике с самых высоких трибун (что, заметим, чудесным образом сочетается с беспредельным расширением вмешательства государства во все сферы общественной, а во многих случаях — и частной жизни). Критикуют кейнсианство и «снизу», указывая на неэффективность, коррумпированность и непоследовательность принимаемых от имени государства решений. Несомненно, «экономика физических лиц» еще царствует на просторах России, в том числе и в органах государственной власти. Кейнс имел в виду государство, формируемое на основе демократических принципов и выражающее интересы основной массы населения. Можно ли считать таковым нынешнее российское государство? Ответ очевиден. Означает ли это, что идеи Кейнса неприменимы в России? Думается, что нет. Его идеи относятся в принципе к *институту* государства, а не к конкретному его воплощению. Коллизию между идеальным и реальным можно снять следующим образом.

Наряду с экономикой как возможным объектом регулирования и государством как субъектом регулирования существует третья, относительно самостоятельная сила — общество как субъект интересов высшего уровня. По нашему мнению, и в России, и в ряде других стран, где государство поражено коррупцией и своекорыстием, общество обладает достаточным потенциалом для корректировки поведения и ориентации государства как политической организации. В долгосрочной перспективе государство можно рассматривать как продукт общества, но в кратко- и среднесрочном периодах это относительно самостоятельные игроки со своими интересами. И если в обществе крепко духовное и нравственное здоровье, сильна вера в свою правоту и силу, то его возможности влиять на государство, а через него — на экономику, весьма значительны. Если признать, что общество влияет на государство, а экономика зависит от действий последнего, то становится ясно, насколько важна организация взаимоотношений в треугольнике «государство — общество — экономика».

Именно эта проблема, по сути, стержневая в рассматриваемой книге. Хотя она в тексте прямо не сформулирована, но буквально пронизывает все пять разделов монографии: от первого, «диагностического», через последующие, отражающие состояние духовно-нравственной, общественно-политической, демографической и интеллектуальной сфер России, до последнего, «элитного» раздела, где на примере анализа состояния и роли российской элиты в развитии общества и экономики продемонстрирована ценность идей и подходов, сформулированных в предшествующих разделах.

Общий вывод применительно к данной проблеме, на наш взгляд, таков. Если общественно-политическое устройство позволяет обществу осознать и сформулировать свои интересы, донести их до представителей государства; если духовно-нравственный иммунитет общества способен защитить его от чрезмерного увлечения потребительским «экономизмом»; если государство способно здраво относиться к соблазнам экономики и внимательно — к потребностям своих граждан (причем не только ныне живущих, но и будущих); короче говоря, если треугольник «государство — общество — экономика» *правильный* и в математическом, и в обществоведческом смыслах, то выход страны на траекторию устойчивого и прогрессивного развития не только возможен, но практически неизбежен. Отклонения же от сбалансированной траектории могут быть своевременно исправлены тремя «сторонами» этого треугольника.

Данный тезис в конкретных аспектах подтверждается материалами всех разделов книги. Сбалансированность взаимного влияния в треугольнике «государство — общество — экономика» должна соблюдаться не только в целом, на макроуровне, но и локально, в рамках отдельных систем и процессов. Смысл семи утверждений о желательном состоянии российской экономики, сформулированных и обоснованных в статье Р. И. и Б. И. Нигматулиных как своеобразные теоремы, состоит в необходимости обеспечить правильное соотношение различных интересов государства, общества и экономики в конкретных, важных для России областях — налогообложение, оплата труда, ценообразование и др.

Именно тотальный многоаспектный и многоуровневый дисбаланс выступает основным тормозом на пути движения России, и именно его преодоление должно стать основной целью модернизации как нового этапа развития страны. Такой вывод следует из материалов первого, «диагностического», раздела книги.

Логическая структура книги весьма продуманна. Ее отдельные самостоятельные части содержательны сами по себе, но, объединенные вместе, образуют целостную и, пожалуй, законченную систему. В этом плане относить книгу к жанру «научных и публицистических заметок», как указано на титульном листе, не совсем точно. Хотя статьи, вошедшие в издание, подготовлены разными и по специальности, и по научным взглядам авторами, они дополняют друг друга и не создают у читателя никакого «когнитивного диссонанса».

После «диагностического» раздела, выявившего наиболее существенные разрывы и прорехи в экономической ткани России, авторы переходят к целенаправленному поиску факторов, способных, с одной стороны, объединить расплывающееся социально-экономическое пространство России и сбалансировать его составляющие, а с другой — создать стимулы для модернизации и дальнейшего развития страны. Примечательно, что в качестве ведущего фактора модернизации в статье Э. Я. Баталова названы крупные социальные идеи. В постсоциалистический период идеологическая сфера оказалась отодвинутой на задний план. Между тем именно значимая социальная идея

может служить первоисточником общественного развития. В книге справедливо указано на потенциал этого важнейшего фактора консолидации и прогресса общества.

Вслед за статьей, анализирующей проблемы идеологической сферы, очень уместна публикация материала, подготовленного Патриархом Московским и всея Руси Кириллом и посвященного роли религии как института в укреплении этических основ социально-экономического развития. Этимологически слово «религия» происходит от смыслового концепта «связь». В статьях второго раздела книги, рассматривающего духовно-нравственное состояние общества, анализируются различные аспекты нарушения связанности социально-экономического и идейно-нравственного пространства России, причем на уровне как общественного, так и коллективного и индивидуального сознания. Авторы Ж. Т. Тощенко, К. Н. Брутенц и А. С. Запесоцкий не только констатируют наличие глубоких разрывов в этой сфере, но и указывают на его конкретные причины, в том числе порой контрпродуктивную деятельность средств массовой информации.

Очень важен здесь материал Б. Н. Кузыка, посвященный цивилизационному коду российского народа. Даже если разгадать его не легче, чем расшифровать геном человека, то само его существование, с одной стороны, ограничивает, а с другой — направляет вектор наиболее естественной для России стратегии движения. Цивилизационный код определяет и слабо зависящие от нашего выбора *инварианты*, и одновременно возможные *варианты* развития страны.

Быстрая смена коллизий в идейно-нравственной сфере происходит на фоне значительно более медленных изменений в структуре общественно-политического устройства России. Судьба демократии в нашей стране, чему посвящена статья Богомолова в третьем разделе книги, глубоко драматична. Слабость демократии как таковой, неэффективность механизмов выбора власти (механизмы общественного выбора — одна из ключевых составляющих народовластия) в Советском Союзе хорошо известны. Многие исследователи признают кардинальные перемены в этом плане в новой России. Однако ситуация далеко не однозначная.

Если понимать под демократией возможность гражданина влиять на принимаемые властями решения, то придется признать, что такого рода демократия не доступна подавляющему большинству граждан сегодняшней России. Так, возможности работника предприятия повлиять на решения непосредственного начальника и тем более руководителя или собственника предприятия сейчас минимальны. Если в структуре власти и управления в СССР были предусмотрены альтернативные каналы влияния «снизу вверх» (партийная и профсоюзная структуры), то в новой России единственным действенным средством такого влияния остается коррупция. Авторы третьего раздела книги, в том числе С. П. Глинкина и Ю. Ю. Болдырев, представили блестящий анализ этого явления. Поскольку, в отличие от партийной структуры в СССР, коррупция внеидеологична, точнее, беспринципна, то решения, принимаемые на коррупционной основе, приводят к нарастанию дисбалансов и фрагментации социально-экономического пространства страны.

Непродуманные, внезапные, не скоординированные между собой и с ранее принятыми решения образуют структуру «пространства решений» сегодняшней России. Отметим, что введение в стране национальной и многоуровневой системы стратегического планирования способствовало бы преодолению разбалансированности интенциональной структуры общества и гармонизации общественной жизни в целом.

Опыт Китая по построению гармонизированного общества в условиях рыночной экономики, детально проанализированный в статьях Л. И. Кондрашовой и А. В. Кивы в третьем разделе книги и неоднократно упоминаемый в других главах, может быть полезен в России. Вместе с тем коррупция настолько глубоко проникла во все сферы жизни в нашей стране, а традиция субъективизма в принятии решений настолько укоренилась, что реально применить опыт нашего восточного соседа весьма сложно.

Какая социальная сила могла бы стать движущей для вывода России из нынешнего состояния? В книге рассматриваются два (в общем, не альтернативных) варианта ответа на этот вопрос. В первом такой силой называется интеллигенция, главным образом научная. Данный вывод базируется прежде всего на особенностях профессиональной деятельности ученых. По сути, наука представляет собой ничем не ограниченный в пространстве и непрерывный во времени процесс получения, экспертизы, систематизации и распространения новых знаний. Трудно переоценить его непосредственное влияние на экономику в современном мире, что наглядно раскрывается в четвертом разделе книги. Однако не менее важно косвенное влияние науки на идейное и духовно-нравственное состояние общества.

Наука как процесс создания новых знаний по своей природе характеризуется глобальностью, демократичностью, объективностью, моральностью и преемственностью. Нарушение любого из этих условий ведет к ее упадку. Замкнутость во внутренних границах означает отставание национальной науки от мировой, отказ от демократичности остановит приток новых талантов в науку, имморализм сделает невозможной корректную оценку достижений и научную экспертизу, разрыв преемственности не позволит сохранить накопленные знания и т. д.

От состояния науки в решающей степени зависит и состояние общества в целом. Минимизация сферы науки, лишение ее государственной, экономической и общественной поддержки может резко затормозить, а то и повернуть вспять развитие страны. Наоборот, опора на науку делает такое развитие не только целеустремленным, но и фундированным. Публикации С. Ю. Глазьева, В. Е. Захарова, С. М. Рогова по этой теме отражают сверхвысокую концентрацию общественных надежд на развитие науки в России, адресуемых властям всех уровней и ветвей. Хотелось бы верить, что они ознакомятся с этой книгой и в их понимании роли науки и ученых в сегодняшней и завтрашней России произойдут позитивные изменения.

Во втором варианте ответа на вопрос возможной движущей силой модернизации названа элита российского общества. Этот вариант представляется менее реальным. Свойства, которые присущи науке как сфере деятельности ученого, отличаются от свойств политики или бизнеса как профессиональных сфер функционирования элиты. Возлагать ответственность за российскую модернизацию на политическую или экономическую элиту, склонную принимать непродуманные, спонтанные и безответственные решения, весьма рискованно.

И власти, и российская элита в целом, как правильно отмечается в пятом разделе монографии, поставлены сейчас перед серьезным вызовом. Всплеск общественной активности, наблюдаемый в последнее время в России, содержащий даже элементы спонтанной самоорганизации, заставляет думать, что недалек очередной вираж в траектории движения страны. В этих условиях выбор стратегии дальнейшего развития зависит даже не столько от действий государства, общества или экономики как таковых, сколько от тонких и не всегда заметных процессов трансграничных взаимодействий между ними.

Неэкономические влияния на экономику становятся источниками мощной силы, способной изменить ситуацию в экономике, а также в обществе и государстве. Здесь насыщенная научным, идейным и духовно-нравственным содержанием книга может стать незаменимым руководством и к размышлению, и к действию.

Вернемся, однако, к поставленным в начале статьи вопросам, в частности к основному вопросу о гранях и границах экономики. Как может убедиться читатель этой книги, между экономикой и смежными областями нет непроницаемой разграничивающей «берлинской стены». Поэтому метафорическое понятие «грани» не совсем адекватно отвечает «геометрии» взаимодействия экономики как сферы деятельности с другими сферами. Скорее речь следует вести о *сплетении* или даже органическом сращивании экономики с политикой, психологией, социальной технологией и т. п. По своей морфологии экономика как деятельность представляет собой не столько *объект* с четко очерченными границами, сколько не имеющую априорных границ *среду*. Основная функция последней состоит, на наш взгляд, в интеграции и гармонизации различных сторон и элементов хозяйства, объединении природной, социальной и духовной сфер жизни общества. Эта функция реализуется прежде всего благодаря таким мощным интегрирующим экономическим институтам, как деньги, цены и оценки. С помощью этих институтов экономика предоставляет потенциальные возможности *соотносить и сравнивать* различные виды благ. Определенную уравнительную роль играет экономика и по отношению к участникам экономической деятельности. Неопределенность, наполняющая рыночную экономику, дает шанс небогатому человеку разбогатеть, в то время как богатый всегда рискует потерять накопленное.

Основные функции двух других сфер, взаимодействующих с экономикой, государства и общества, не носят преимущественно интегрирующий характер. Государство (при нормальном положении дел), наоборот, *дифференцирует* социум, поддерживая, например, институты идентификации личности и защиты прав собственности. Общество поддерживает как *интегрирующие, так и дифференцирующие* функции: обеспечивает *идентификацию социальных групп и сообществ* (партий, общественных движений и т. п.) и *интеграцию* внутренней среды каждой из них. Это отличие, как представляется, позволяет относительно разграничивать три названные сферы, и именно на основе исследования комбинаций интегрирующих и дифференцирующих свойств экономики можно выводить современное определение ее предмета.

Что же такое экономика и «неэкономика»? В отсутствие общепринятого и релевантного определения позволим себе завершить статью метафорическим описанием их соприкосновения. Экономика не всеобъемлюща, но всепроникающа. Образно говоря, океан экономики плещется у ног каждого из нас, и только высыхающие следы волн на прибрежном песке позволяют нам увидеть воочию соприкосновение и взаимопроникновение воды и суши. И даже там, где сейчас этих следов нет, они могут появиться и вновь исчезнуть через минуту. Подобно воде, экономика не допускает сжатия и при сильном давлении уходит в невидимые глазу (офшорные?) щели; при перегреве превращается в пар и растворяется в пространстве; при замерзании ограничивает движение материальных благ, сковывает людей и парализует их активность. Но, как и вода, экономика служит источником жизни и незаменимым средством ее поддержания. Об этом, собственно, и говорит замечательная книга «Неэкономические грани экономики...», подготовленная под руководством академика Богомолова.

БЛИЗОСТЬ КАТАСТРОФЫ

(О книге Г. Павловского «Гениальная власть!
Словарь абстракций Кремля»*)

Своим — все, врагам — по закону.

Ф. Франко

Работа Г. Павловского вызвала широкий интерес читателей и уже неоднократно рецензировалась¹. Написанная в афористичной и яркой форме, она и обсуждается в первую очередь публицистами, а не политологами или социологами, хотя в книге приводится именно социологический анализ, «эссе инсайдера о том, как видится мир из Кремля». Видение это вполне реалистично, чем и привлекает, однако картина Павловского совершенно отлична от того, что представлено в работах авторитетных российских институциональных экономистов, например, А. Аузана². Для последнего Россия — это «естественное государство» в духе Д. Норта, которое отличается от западных демократий «ограниченным доступом», и от него нужно перейти к открытому обществу, одновременно с «модернизацией». Такой переход обеспечит впоследствии быстрый экономический рост, демократические свободы, социальные гарантии и другие прелести западной цивилизации.

Для Павловского же российское государство представляет собой распределительную систему с административным торгом, который осуществляется между субъектами, имеющими различные роли и статус. Центр покупает лояльность губернаторов через налоговые отчисления и разрешения на семейный контроль над вверенными территориями, аналогично формируется лояльность крупного бизнеса, силовых структур, отдельных элитных групп. Население голосует за такой политический режим, поскольку его обеспечивают «бюджетным пайком», власть гарантирует ему стабильность занятости и дохода в привязке к занимаемому каждым членом общества социальному месту. На экспорт отправляется сырье — самый большой источник получаемой государством ренты, позволяющий формировать государственные резервы на случай непредвиденных, но неизбежных катастроф.

Собственно, такое описание российской экономики напоминает в несколько смягченном варианте работы С. Кордонского³. Общим для этих авторов является отрицание капиталистического, рыночного характера современной России: «Обыватель бежит с бесполезного рынка, а власть платит ему задержанные зарплаты или пенсии. Маленькие, ведь это лишь отступные. За труд здесь не платят. Платят за отказ собственника от всех титулов

* Павловский Г. Гениальная власть! Словарь абстракций Кремля. М.: Европа, 2012.

¹ См., например: Левкин А. Книга Перемен, РФ-версия (polit.ru/article/2011/12/04/al041211/); Митрофанов С. Есть ли жизнь в России (polit.ru/article/2011/11/23/sm231111/), Морозов А. Павловский подвел итоги (www.russ.ru/pole/Pavlovskij-podvel-itogi), Надеин В. Говорит и подразумевает Москва (www.ej.ru/?a=note&id=11477).

² См., например: Аузан А. Общественный договор 2012 (dialogs.org.ua/issue_full.php?m_id=24757).

³ Кордонский С. Ресурсное государство. М.: REGNUM, 2007; Кордонский С. Россия. Поместная федерация. М.: Европа, 2010.

собственности. Это общество *бюджетных крепостных*, у которых, правда, есть воля уйти восвояси, в никуда, в Канаду...

Внутри страны гражданин России не является носителем государства, зато власть выступает им вовне. Наш суверенитет гарантирует любому из лояльных определенную долю. А некоторым дает и полную гарантию *их* собственности. Но только с согласия государства, и власть может согласие отозвать. Памятна реплика Дерипаски, будто он готов немедленно отдать государству заводы со всем остальным и уйти в никуда, как бродячий монах. То был не просто всхлип лоялизма. Это говорил хозяин, знающий, что управляемый капитал принадлежит ему не вполне. Он капитализирован лишь через *капитализацию власти в целом*» (с. 33).

Строго говоря, это — вариант *государственного капитализма*. Здесь есть единственный легитимный собственник, торгующий с остальным миром, — государство: «Российские институты власти — не правовые и не противоправные, они *внеправовые*. Они обуславливают защиту собственности включением собственника в некие договоренности. Граждане не могут выйти на рынок, хотя их пускают — иди, дорогой, только с чем? Тебе нечего капитализировать! Единственный обладатель безупречно оформленных прав собственности — государство. В этом качестве *Государственность* — конкурент гражданина, и мало кто выдержит ее конкуренцию. Но для мира это безразлично, ведь права торговца активами России оформлены должным образом. Титул суверенитета позволяет нам оформлять, переоформлять и отнимать любые права» (с. 34).

Подобный подход ставит другую проблему. Принято считать, что источником любой власти является народ. Павловский переворачивает это утверждение — в России власть является источником народа: «*Народ* для Путина в реальности — лишь *население*. Это он закрепил в русском политическом дискурсе „население“ как собирательное имя для граждан Российской Федерации. Принимая индивидуальных граждан в ОНФ, население принимают в народ. Народный фронт — это организация, посредством которой население в индивидуальном порядке, группами и предприятиями, то есть коллективами бюджетно зависимых лиц, принимают в *народ*» (с. 57). Такой подход предполагает *право на исключение*: те, кто не вошел в Народный фронт, являются «не- и антинародными лицами». Соответственно, их меньшинство, и они не могут быть «источником власти».

Аналогичным образом Павловский обходится и с российской демократией — это некоторый эксперимент, осуществляемый властью как «чередa импровизаций». По мере решения тех или иных насущных задач (сохранения централизованного контроля над оставшейся после СССР Россией — РСФСР, контроля за советским ядерным потенциалом и т. д.) строились те или иные институты. Последние ни в коем случае не решали задачи «национального государственного строительства», более того, русский народ — и русские земли, в отличие от других национальных субъектов — не представлены в российской демократии никак. Зато время от времени власть в своих импровизациях порождает случайные — и опасные — институты. В качестве примера такого опасного института приводится «тандем».

В ситуации, когда источником народа (и государства) является власть, а не наоборот, меняется и отношение к коррупции. Последняя сужается до понятия, когда у власти что-то воруют, а это происходит только в процессе исполнения бюджета. Однако использование власти для получения односторонних преимуществ перед конкурентами, выстраивание «административных бизнесов» — не коррупция: «Сила Путина производна от дисциплины, но не он

сам и не центр дисциплинировал эти режимы. Путин приобретает у них знаки покорности, имеющие точную цену в деньгах, в межбюджетных трансфертах с широкими взглядами на их целевое использование. Губернатор, который завел собственный бизнес, — молодец, он делает то, что надо; это не коррупция. Банки и финансовые центры у нас не места, где финансы аккумулируются, а места, где в финансы конвертируют связи с полезными людьми. Центр не может ничего навязать, у него нет таких сил, он вынужден торговать, что-то продавая. И центральная власть продает — первым *нефть* и газ, вторым участие в доходах и выгодах, а третьим, что, возможно, всего важнее, продаются связи — связи, влияющие на власть и ею самой являющиеся» (с. 63).

Такой взгляд Павловского на коррупцию опять-таки близок к пониманию данной проблемы Кордонским. Последний указывает: «Российское гражданское общество по эффективности в решении проблем своих членов, степени ситуативной связности между гражданами и типам решаемых задач гораздо мощнее (если так можно говорить), чем организованные гражданские общества.

Такая эффективность достигается за счет уникальной институционализации. Существуют общераспространенные и устойчивые институты гражданского общества: домашнее или ресторанное застолье, баня с девочками и без, охота и рыбалка, самодеятельные клубы (такие как игра в футбол по субботам у чиновников мэрии Москвы), совместный отдых, дачные сообщества. В последнее десятилетие весьма значимым институтом гражданского общества стало конфессиональное общение. В ходе коммунальной революции формируется институт „жильцов одного дома“. В российской провинции роль институтов гражданского общества иногда выполняют офисы политических партий, если через эти партии можно „решать проблемы“. И сами политические партии являются скорее элементами нашего гражданского общества, нежели политическими организациями.

Совершая религиозные обряды, выпивая, развлекаясь, постреливая по птичкам, парясь и сплетничая о том, кто, сколько и за что берет, люди ищут, и, как правило, находят, „выходы“ на чиновников, которые помогут им минимизировать налоги, выиграть тендер, получить землю под застройку, устроить родственника в „элитную“ клинику, освободить сына от призыва в армию, пристроить дочь в приличный вуз, вернуть изъятые ГАИ документы на машину, закрыть уголовное дело на партнера или организовать наезд силовиков на конкурента. В каждом поселении — за исключением выморочных, где не представлено государство — есть свой приход, своя баня, свой ресторан, на худой конец клуб, в которых собираются люди, решая проблемы удовлетворения своих потребностей за счет материальных и административных ресурсов, номинально принадлежащих государству»⁴. Вопреки традиционным представлениям о гражданском обществе, государстве, капиталистических институтах Кордонский утверждает: «Описание российского общества, исходящее из представлений о слабом гражданском обществе, приводит к парадоксам: вроде бы государство есть, хотя и громоздкое, но в общем-то его и нет. Вроде бы гражданского общества нет, но, с другой стороны, оно есть. И еще какое. Коррупция плоха, но ведь только она связывает наше вроде бы государство с нашим вроде бы гражданским обществом в нечто такое, в чем нам приходится жить. Значит, не верна исходная теория, которой руководствуются политики и чиновники»⁵.

⁴ Кордонский С. Государство, гражданское общество и коррупция. www.polit.ru/article/2006/04/23/kordonsky.

⁵ Кордонский С. Государство, гражданское общество и коррупция.

Повторимся — это совсем другое общество, нежели «естественное государство», или общество ограниченного доступа у Норта. Последнее предполагает неравенство людей, принадлежащих разным социальным группам, однако как внутри этих групп, так и в отношениях между группами действуют устойчивые нормы, которые часто оформляются юридически и могут быть представлены в судебной практике. Это именно ограниченный, неравный доступ к судебной защите, к другим общественным благам, производимым государством. Российское же общество в изображении Павловского именно *внеправовое*. Здесь нет разграничения между правами личности — последняя ими не обладает — и правами государства — то, что получает Россия как субъект мирового рынка, далее получает и население, а уж делится этот доход на основе близости и лояльности к власти (своим — все, врагам — по закону). Собственно, реальными юридическими правами как совокупностью прописанных в законе полномочий здесь не обладает даже президент — по Павловскому, он вынужден платить и договариваться с теми, кто *обязан* выполнять его распоряжения.

Поскольку за лояльность платят, это работает не только при разделе государственной ренты. Другим следствием такой ситуации становится создание мнимых угроз, устранение которых требует вознаграждения за лояльность. Российское общество постоянно провоцирует конфликты: «Среди держателей общественных сетей растет влияние тех, кто создает вызовы и формирует спрос на их создание. Все отработали технологию стимула к вмешательству власти. Власть ненавидит *конфликты*, но ей чертовски выгодно их подавлять или „предупреждать“. Возник бизнес манипуляции угрозами, создания ложных повесток дня. Что за регион ни возьми, все рапортуют в центр об „угрозах“, создавая интерес центра к вмешательству. А значит, и к финансированию поля *конфликтов*... *Все заинтересованы в нынешней системе — и все ей нелояльны!* Все работают провокаторами конфликтов, по которым рассчитываются бонусами из кармана других участников. Но пока провокаторы носят маски „государственных лиц“, все вместе можно назвать стабильностью.

При возникновении реальной угрозы для страны такая система немобилизуема. Ведь теневые „карманы“, влиятельные в обычное время, всего лишь *места, где нет государства*. При попытке собраться в боевую машину такая Россия *сложится*, а ее институты испарятся. Останется территория с ее „населением“. Мобилизация, все равно боевая или политическая, приведет к состоянию моментального коллапса власти. Общественные сети отвернутся от государства, ведь победившие давно за себя заплатили, а проигравшие ненавидят власть, если еще не мертвы» (с. 49).

Оригинальность и самостоятельность работы Павловского в том, что он доказывает — такая система долго существовать не может. Россия вписалась в рамки глобализации и существует как определенное звено («пузырь») в рамках этого процесса. Это не национальное государство (и уже в силу этого оно отличается от большинства сегодняшних «естественных государств»), это не демократия (случайный набор институтов, сложившийся как результат импровизаций), наконец, это страна, в которой нет даже экономики: «Слово „экономика“ используется нами как эвфемизм. Это официальный жаргон, вроде „коммунизма“ в СССР; нынешний требует, чтобы политическая позиция описывалась как хозяйственная. Российский либерально-бюрократический официоз идет не от ценности, а от конъюнктуры, причем абсолютизируемой» (с. 113).

Если принять определение России как внеправового поля, то приходится согласиться и с тезисом об отсутствии экономики. Последняя основана на обмене теми или иными правами собственности, однако, как уже говорилось выше, ни граждане России, ни ее отдельные социальные группы такими

правами не обладают, а стало быть, они не могут ничего купить и ничего продать. Это перекликается с определением раба по Варрону — «раб — это человек, не имеющий права продавать». В условиях рабовладельческого общественного устройства экономика превращается в домоводство, отношения же между субъектами являются только политическими («друг — враг» по К. Шмитту или «борьба за перераспределение власти» по М. Веберу).

В итоге, хотя эта система живет, это не более чем «работоспособная ошибка». Россия выживает во время катастроф, разрушающих «естественные государства» — и сама движется от катастрофы к катастрофе.

Признание автором неизбежности и исторической близости катастрофы удивительным образом успокаивает. Именно здесь взгляды Павловского наконец-то смыкаются с традиционным институциональным анализом. Такое государство, такое «политическое состояние» граждан может быть только временным — и достаточно мучительным. Можно ли предотвратить грядущий российский крах? Исходя из логики Павловского, получается, что — нет. «Гениальная власть» не способна на это, она безальтернативна настолько, что не в силах различать победы и поражения.

Поскольку это «эссе инсайдера», постольку его можно попытаться расценить как шутку, политологический розыгрыш. Отчасти в указанных выше рецензиях так и происходит. Однако если относиться к сказанному серьезно, то возникает вопрос о характере взаимодействия российской научной элиты с властью и бизнесом. В сущности, Павловский неявным образом снимает с ученых всякую ответственность за неизбежный будущий российский крах: «Власть чувствует себя о-о-очень мудрой, бесконечно учнее всех, кто ей что-то советует. Старый-престарый Ясин, бывший министром, еще когда о Суркове не знали в Кремле, — для нас чудак-несмышлениш. У такой власти в принципе нет партнера, нет достойного собеседника (странным исключением был Гайдар — теневой гуру любой команды в Кремле). Власть иногда навещает Общественную палату, как приют для даунов — бедняжки, какое горе! С вами здесь хорошо обращаются? Но не советовать же нам с идиотом!» (с. 9). Заодно с комплиментом «гениальности» Павловский ставит российской власти и коллективному субъекту российской политики диагноз «невменяемости».

Спорить с Павловским не хочется — с последним диагнозом можно согласиться. Скрытые в работе основания такого вывода могут вызывать возражения, однако оспаривать их имело бы смысл только в случае наличия каких-либо запросов — социальных или собственно политико-экономических — на альтернативные программы исследований.

Отсутствие взаимодействия российской власти и ученых, или ориентация части ученого сообщества исключительно на зарубежные референтные группы — эти феномены выходят за рамки рецензируемого текста. Однако публикация «Гениальной власти» представляет собой хороший тест на возможность социальной коммуникации. Если уж такая книжка не вызовет широкой оживленной политико-экономической дискуссии о будущем России, то трудно представить себе другую научную работу, которая смогла бы это сделать.

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

МАССОВЫЕ ПРОТЕСТЫ В МОСКВЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИСТОРИЧЕСКИХ АНАЛОГИЙ*

Бурные политические события в декабре 2011 г., связанные с протестами против фальсификации результатов прошедших парламентских выборов, поставили ряд серьезных вопросов перед экспертным сообществом. На первый из них — почему десятки тысяч людей в Москве вышли на улицы и чего они хотят? — ответ, в общем, дан. Люди устали от вранья властей и хотят честных выборов. При этом массовый характер протестов показал внутреннюю неустойчивость «вертикальной» системы взаимоотношений государства с обществом и бизнесом, выстроенной в России в 2000-е годы¹. Однако вопрос о реальных последствиях декабрьских протестов остается открытым. Чтобы ответить на него, целесообразно обратиться к историческим аналогиям. При этом, как часто бывает, они могут оказаться полезными для понимания того, чем *не являются* события в России.

Аналогия первая: «цветные революции» или «арабская весна»?

На фоне стихийно вспыхнувших весной 2011 г. революций в Тунисе, Египте и Ливии, закончившихся свержением коррумпированных диктаторов, многие представители российской «демократической оппозиции» предрекали такое же развитие событий и для «путинского режима», но через пять—семь лет, когда будут исчерпаны все резервы

* В основе статьи — результаты, полученные в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Статья отражает только личную точку зрения автора. Автор выражает искреннюю признательность В. Полтеровичу, Б. Кузнецову, В. Дребенцову, В. Попову, И. Стародубровской за комментарии к первой версии данной работы, а также благодарен А. Аузану, А. Пономореву и Н. Митрохину за содержательную дискуссию по этой теме.

¹ Вопреки декларациям о «диктатуре закона», эта система, как подчеркивает А. Леденева, держалась на механизмах «ручного управления» и отношениях в рамках неформальных деловых сетей (*Ledeneva A. Cronies, Economic Crime and Capitalism in Putin's Sistema // International Affairs. 2012. Vol. 88, No 1. P. 149—157.*

и станет нечем платить по социальным обязательствам. Однако основную массу протестующих на Ближнем Востоке составляли молодые безработные из низших социальных слоев, а сами протесты закончились кровопролитными столкновениями с властями с риском сползания в хаос и гражданскую войну².

Россия не застрахована от подобного развития событий — достаточно вспомнить о столкновениях на национальной почве в Кондопоге в августе 2006 г. или выступлениях футбольных фанатов на Манежной площади в декабре 2010 г. Между тем в декабре 2011 г. в Москве на Болотную площадь и проспект Сахарова вышли успешные, образованные горожане в возрасте от 30 до 45 лет, которые стремились избежать силового противостояния с властями. По социальному составу митингующих и характеру протестов (включая основной повод — фальсификации на выборах) к московским событиям гораздо ближе украинская «оранжевая революция» 2004—2005 гг.

Но и здесь имеются серьезные отличия. За митингами на Майдане стояла реальная политическая конкуренция, опиравшаяся на сильные оппозиционные партии во главе с В. Ющенко и Ю. Тимошенко и поддержку значительной части национального бизнеса. В Москве ничего подобного не было: по реакции самих митингующих на выступления основных «оппозиционеров» было очевидно, что они не выражают настроения людей, стоящих перед трибунами.

Аналогия вторая: «70—80» и новая «перестройка»?

В последние два-три года путинское десятилетие часто сравнивали с периодом «позднего Брежнева». Появилось даже условное обозначение «70—80», одновременно отсылавшее читателя к 1970—1980-м годам и к цене на нефть 70—80 долл./барр., которая, по оценкам экспертов, позволяла поддерживать стабильность политического режима³.

Однако если период 1970—1980-х однозначно характеризовался как «застой», то при всех разговорах о нарастании коррупции и отсутствии инноваций 2000-е годы застоем назвать нельзя. Гораздо более адекватной тут представляется аналогия с другим периодом советской истории — с 1920-ми годами. Первый раз эта аналогия возникла три года назад, когда в самый разгар экономического кризиса в одном неформальном разговоре о состоянии и структуре нашей элиты вдруг прозвучали характерные термины 1920-х годов — «буржуазные специалисты» и «военспецы». Именно в этих терминах коллеги, хорошо

² Такое развитие событий, к сожалению, согласуется с логикой, представленной в книге Д. Норта и др. (см.: *Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011). По мнению Норта и его коллег, в обществах с несовершенными институтами устранение барьеров на пути доступа к экономической и политической активности одновременно размывает источники ренты, удерживающие влиятельные социальные группы от применения насилия. В отсутствие диалога между элитами подобные вспышки насилия приводят к разрушительным последствиям, которые могут многократно перекрыть позитивные эффекты от экономической и политической либерализации.

³ См., например: *Гуриев С., Цывинский О.* Ratio Economica: Сценарий 70—80 // Ведомости. 2010. 19 янв. А4. www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/01/19/223144.

знавшие изнутри сложившуюся систему принятия решений, определяли роль московских «либеральных технократов» по отношению к «питерской группе», которая составляет костяк сегодняшней правящей элиты. Ассоциация с 1920-ми вновь возникла на конференции «Twenty Years after Collapse of the Soviet Union», проходившей в начале декабря 2011 г. в Берлине⁴. Помимо экономистов в ней участвовали историки, социологи, литературоведы. От их докладов, а также от общения в кулуарах оставалось интересное ощущение.

И в 1920-е, и в 2000-е годы происходило укрепление политического режима с опорой на одну политическую партию. В 1920-е это сопровождалось «философскими пароходами», ОГПУ, Соловками и «делом Промпартии». Сегодня это контроль за центральным ТВ, «высылка» Гусинского с Березовским и дело ЮКОСа, захват «Евросети» и дело Магнитского. Однако, как и в 1920-е, сегодня выходят разнообразные СМИ, полиция разгоняет митинги оппозиции, а блогер Навальный разоблачает коррупцию в госзакупках. Тогда была популярна борьба с бюрократизмом, в качестве оппозиции разгоняли троцкистов, а митинги — как и сейчас — в основном проходили в столицах. При этом и в 1920-е, и в 2000-е выходили десятки новых книг, фильмов и спектаклей, шли бурные общественно-политические дискуссии. В обоих случаях после большого хаоса и разрухи наступало десятилетие экономического роста и активной общественной жизни.

Известно, чем закончились 1920-е годы. Объективные экономические противоречия между городом и деревней правящая партийная элита попыталась разрешить методами коллективизации и индустриализации, которые перешли в террор 1930-х годов. Противоречия несбалансированного роста проявились и в 2000-е годы. Во многом они стали объективной предпосылкой для перехода к специфической российской модели госкапитализма с фактической национализацией природной ренты после «дела ЮКОСа» и завоеванием государством «командных высот» в экономике⁵.

Может ли сегодняшняя власть пойти дальше в своих «поисках врагов» и начать массовые репрессии? Едва ли. В 1920-е годы страной управлял квазирелигиозный орден, многие представители которого фанатично верили в коммунистические идеи и ради них были готовы погибнуть сами и положить полстраны. Сегодняшняя правящая верхушка — это не фанатики, а прагматики. Они зависят от Европы и США гораздо сильнее, чем все нынешние «оппозиционеры», поскольку дети у них в Лондоне, виллы — на Лазурном берегу, а счета — в Швейцарии или на Багамах. При этом недавние примеры Мубарака и Каддафи показывают, что вывезенные из страны миллиарды ни от чего не спасают. Поэтому прагматизм нынешней российской элиты может стать предпосылкой к движению в сторону здравого смысла и к компромиссам с обществом.

⁴ См.: www.kompost.uni-muenchen.de/events/ende_su/program_en_111124.pdf.

⁵ См.: Lane D. From Chaotic to State-led Capitalism // New Political Economy. 2008. Vol. 13, No 2. P. 177–184; Яковлев А. А. Государственный капитализм, коррупция и эффективность госаппарата // Общественные науки и современность. 2010. № 4. С. 18–25.

Таким образом, сравнение с 1920-ми годами позволяет понять, почему в декабре 2011 г. власть явно дала команду не применять силу и скорее всего не будет применять ее и дальше. Однако это сравнение не проясняет, какая позитивная программа может реально объединить разных людей, вышедших на декабрьские митинги в Москве.

Аналогия третья: «прогрессисты» XXI века?

В свое время российские 1990-е годы часто сравнивали с периодом «дикого капитализма» в США конца XIX в.⁶ Это сравнение обычно касалось способов «первоначального накопления капитала». Однако оно в полной мере относится к политической системе и госаппарату — степень их коррумпированности в США тогда превосходила сегодняшний уровень в России.

Начало этому процессу положил основатель Демократической партии и президент США в 1829—1837 гг. Э. Джексон. В частности, наряду с допуском к участию в выборах всех белых мужчин он ввел так называемую *spoils system* — распределение государственных должностей среди сторонников партии, победившей на выборах. Одним из наиболее ярких проявлений этой системы стала деятельность сенатора У. Твида ('Boss' Tweed), который на базе благотворительного общества Tammany Hall создал «политическую машину» Демократической партии в Нью-Йорке и контролировал с ее помощью назначения на все ключевые должности в штате, а также «распределял» государственные заказы⁷.

Так, в 1858 г. Твид провел через сенат штата постановление о строительстве нового здания администрации округа. Из средств штата на проект изначально было выделено 250 тыс. долл. Затем в течение 13 лет на строительство было направлено еще почти 13 млн долл., включая 5,6 млн на мебель, ковры и шторы, что превышало годовые расходы федерального правительства на содержание всей почтовой службы США. К 1871 г. строительство и отделка здания не были завершены. По свидетельствам современников, откаты лично Твиду по распределявшимся им контрактам составляли 65%. Считается, что с 1857 по 1870 г. Твид и его приближенные изъяли в свой карман из бюджета Нью-Йорка в общей сложности от 30 млн до 200 млн долл. (в сегодняшних ценах эта сумма превышает состояния Абрамовича и Березовского, вместе взятые).

Несмотря на откровенное воровство, Твид пробыл у власти почти 20 лет. Это стало возможным, потому что назначенные им полицейские во время выборов не пускали оппозиционных избирателей на избирательные участки и закрывали глаза на «карусели» с многократным голосованием иммигрантов, нанятых Твидом и его подручными. Одновременно подкупленные прокуроры и судьи блокировали иски против него в судах. В 1870 г. Твид проиграл выборы, попал под суд и закончил свои дни в тюрьме. Однако «политические машины» стали повсеместным явлением в американской политике, а Tammany Hall вплоть до 1930-х годов оставался одной из наиболее влиятельных организаций в Демократической партии.

⁶ Пожалуй, наиболее полно такое сравнение проведено в: Волков В. «Дело Standard Oil» и «дело ЮКОСа» // Pro et Contra. 2005. Сент.—окт. С. 66—91.

⁷ См.: Knott J. H., Miller G. J. Reforming Bureaucracy: The Politics of Institutional Choice. Prentice-Hall, 1987. P. 18—19.

«Слияние с властью» во многом обусловило стремительный рост монополий в промышленности, на транспорте и в банковском секторе: оно позволяло предпринимателям добиваться льгот и привилегий и устранять нежелательных конкурентов, а расходы на взятки политикам компенсировать последующим увеличением цен и тарифов⁸. Протест против подобных «гримас капитализма» в США в начале XX в. стал основой широкого общественного движения «прогрессистов». Его пик пришелся на годы президентства Т. Рузвельта. Основные требования «прогрессистов» сводились к улучшению государственного управления и выполнению государством (прежде всего на муниципальном и региональном уровнях) своих функций по контролю за тарифами монополий, обеспечению безопасности, содержанию школ и почтовой службы, строительству и ремонту дорог.

Как отмечали в указанной работе Дж. Нотт и Дж. Миллер, социальная база «прогрессистов» была чрезвычайно неоднородной. Она включала не менее пяти социальных групп:

- бывшие «популисты» — фермеры и мелкие предприниматели с Запада и Юга, которые протестовали против роста тарифов на услуги железнодорожных компаний и банков и выступали за введение антимонопольного регулирования;

- «джентльмены-реформаторы» — представители аристократических семей с Восточного побережья. Они считали необходимым внедрить на государственной службе принципы меритократии и «научного менеджмента». По их инициативе в 1906 г. было создано Нью-Йоркское бюро муниципальных исследований (New York Bureau of Municipal Research), которое в течение 20 лет проводило большую работу по выявлению, анализу и распространению лучших практик муниципального управления;

- представители среднего класса в больших городах (инженеры, врачи, учителя). Они требовали, чтобы вместо раздачи должностей своим сторонникам и поощрения крупных корпораций власти «выполняли свою работу», обеспечивая уборку улиц, защиту от бандитизма, нормальное обучение детей в школах;

- мелкие и средние городские предприниматели, которые хотели, чтобы полиция защищала бизнес от гангстеров, пожарная охрана на деле предотвращала пожары, а почтовые отправления доставлялись в срок;

- «социальные реформаторы» — представители высших и средних слоев. Они считали необходимым гарантировать минимально пристойные стандарты жизни для городской бедноты и, наряду со сбором пожертвований для сирот и бездомных, требовали внедрить в городах санитарные стандарты для предотвращения массовых заболеваний.

«Прогрессисты» не ассоциировались с традиционными политическими партиями (поскольку и республиканцы, и демократы в тот

⁸ В отличие от нынешней российской ситуации федеральное правительство в США в тот период было чрезвычайно слабым, при этом сохранялась конкуренция между штатами, на уровне которых велась вся реальная политика. Иными словами, если у нас плохой деловой климат порождает отток капитала в Европу или в офшоры, то там бизнес мог уйти в соседний штат. Такое «голосование ногами» создавало определенные предпосылки для развития институтов.

период были одинаково продажны), составляя меньшинство среди американских избирателей, которые в начале XX в. в целом мало отличались от наших сегодняшних сограждан с их низкой готовностью тратить время на защиту собственных прав и еще более низкой склонностью к коллективным действиям.

Основные достижения «прогрессистов» выразились во внедрении новых принципов организации государственной службы, включая отделение политики от администрирования, наем на государственные должности профессиональных управленцев, отбираемых по критериям компетентности и квалификации, разработку и применение административных регламентов, введение иерархии, организационной специализации и ясно очерченной ответственности должностных лиц. Этот процесс начался с уровня муниципалитетов и отдельных штатов (где «прогрессисты» проводили свои реформы, играя на противоречиях между демократами и республиканцами) и лишь в 1920—1930-е годы охватил федеральные агентства и службы. Но и сегодня считается, что именно движение «прогрессистов» привело к созданию современной эффективной системы государственного управления в США и позволило существенно ограничить масштабы коррупции в государственном аппарате.

Извлекая уроки из прошлого

Могут ли идеи «прогрессистов» спустя 120 лет стать основой общественного движения, которое выплеснулось на улицы Москвы после декабрьских выборов? И да, и нет. Очевидно, что мы живем в другом веке, с совершенно иными технологиями. Например, совершенствование почтовой службы (считавшееся острой проблемой для «прогрессистов», которые приводили в пример своим современникам эффективную организацию почты в Германии и Англии, несмотря на сохранение там монархического общественного порядка) для нас сегодня не столь актуально. Однако общие идеи подотчетности власти и устранения коррупции из политики, повышения эффективности предоставления услуг государственными учреждениями, создания механизмов «обратной связи» с активными избирателями в условиях, когда бóльшая часть избирателей пассивна и подвержена разного рода манипуляциям, вполне транслируются на сегодняшнюю российскую действительность.

Подчеркнем, что эти идеи уже высказывались в работах российских экспертов⁹. Более того, «либеральные технократы», сотрудничающие с властью (наш аналог «джентльменов-реформаторов» в США начала XX в.), в той или иной мере пытались реализовать эти идеи, включая реформу госзакупок, ужесточение антимонопольного законо-

⁹ См.: Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24—50; Кузьминов Я. И. Модернизация государства: идеи и контуры // Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России. Кн. 1 / Под ред. Е. Г. Ясина. М.: ВШЭ, 2001. С. 191—201; Коалиции для будущего. Стратегии развития России. М.: РИО-Центр, 2007.

дательства, декларирование доходов чиновников. Однако все эти «реформы сверху» запускались при отсутствии общественного движения в их поддержку и без реального учета интересов граждан. В результате влиятельные «группы интересов» в политической и бизнес-элите успешно блокировали их.

Декабрьские протесты в Москве показали, что десятилетие экономического роста и социально-политической стабильности привело к формированию слоя, который хочет иметь право голоса и готов оказывать давление на власть. Выход на политическую арену этого активного и успешного меньшинства — шанс для страны. Только подобное осознанное и постоянное давление снизу может заставить людей во власти пойти на создание других «правил игры», которые ограничивали бы существующую элиту в реализации ее частных интересов за счет интересов общества¹⁰.

Однако будет ли использован этот шанс — зависит от здравого смысла правящей элиты, поскольку новые институты возникают не на митингах, а во взаимодействии основных элитных групп¹¹. В нашем случае это высшая федеральная и региональная бюрократия, силовики, крупный бизнес, руководители крупных бюджетных организаций. В известном смысле российская элита сейчас находится в положении барона Мюнхгаузена, которому нужно за волосы вытащить себя из болота. Если этого не произойдет в ближайшие годы, то через 7—10 лет сегодняшние события в Египте, Йемене или Ливии могут стать реалистичными сценариями для России. Избежать этого можно, если представители элиты с помощью экспертного сообщества смогут договориться друг с другом о новых, более честных и более прозрачных «правилах игры», обеспечивающих возможности «социального лифта» и открывающих новым игрокам доступ в бизнес и политику.

¹⁰ Этот тезис убедительно обоснован в: *Acemoglu D., Robinson J. A. Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge University Press, 2006.*

¹¹ См.: *Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Указ. соч.*

V. MAU

Economy and Policy in 2011: Global Crisis and Search for a New Model of Growth

The article reveals two factors which determined social and economic development of Russia in 2011: future elections and the global economic crisis. Relative sustainability of the Russian economy is noted. Still, macroeconomic stability remains fragile. Principal features of the global economic crisis are considered: its structural and systemic character. The specifics of Russian economic policy is analyzed. A new model of growth is proposed that is based on supply-side economics, its key elements are studied. Recent political changes in the Russian society are analyzed as well as their influence on economic dynamics. The necessity of complex modernization in Russia is stressed.

**ECONOMIC PROBLEMS
OF SOCIAL SPHERE**

E. GURVICH, YU. SONINA

Microanalysis of the Russia's Pension System

The analysis is based on the Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS). Individual replacement rates are estimated for the first time. Russian pension system proves to be oriented rather on social policy objectives than on smoothing consumption over the life cycle. The efficiency of pension system happens to be relatively low — for instance, over $\frac{1}{3}$ of base pensions is paid to people with income above median level. We give proofs that social policy for working and non-working pensioners should not be the same, as they have drastic differences in the income level. Estimates are given for possible economy of pension system financing if benefits are provided on a more focused basis. A new approach to the analysis of incentives and impediments for raising retirement age is suggested. Its application demonstrates that substantial part of pensioners is willing to work further in exchange for material stimulus. Most likely they would support higher retirement age if they realized that this will result in higher pension benefits.

R. KAPELYUSHNIKOV

**Demand and Supply of Skilled Labor in Russia:
Who Ran Faster? Part I**

The paper examines the dynamics in demand and supply of skilled labor in the Russian economy over the transition period of 1990–2000s. It shows that despite a huge inflow of workers with tertiary education demand for such workers grew in the Russian labor market even faster. This explains why unemployment for workers with high educational attainment remained low; why returns to education continued to be high; why a proportion of college graduates who occupied low-skilled jobs decreased rather than increased. However in the next decades the

correlation between demand and supply might radically change so that the Russian economy could face massive oversupply of highly educated workforce.

PROBLEMS OF THEORY

M. FLEURBAEY

Beyond GDP: The Quest for a Measure of Social Welfare. *Part I*

The first part of the paper is devoted to the monetary indicators of social welfare. It is shown which methods of quantitative estimating the aggregate wealth and well-being are available in the modern economic theory apart from the traditional GDP measure. The limitations of the methods are also discussed. The author shows which measures of welfare are adequate in the dynamic context: he considers the problems of intertemporal welfare analysis using the Net National Product (NNP) for the sustainability policy and in the context of concern for well-being of the future generations.

O. ANTIPINA

Economics of Happiness as an Academic Research Discipline

The article contains a review of the contemporary research in the field of economics of happiness. Economics of happiness deals with correlation between the subjective notion of well-being and happiness with one's life (happiness level) and economic indicators. The author considers the correlation of economic and noneconomic factors. The last ones — such as education and health — also affect the level of happiness. The author dwells upon the following questions: research methodology in economics of happiness, correlation between subjective notion of well-being and happiness with one's life and economic performance on micro- and macrolevels.

EFFECTS OF TAX REFORMS

E. PENUKHINA, D. BELOUSOV, K. MIKHAILENKO

Economic Effects of 2004—2009 Tax Reforms: Retrospective Analysis

The article determines, describes and analyzes phases of tax reforms in Russia. We estimate macroeconomic and fiscal effects of various tax policies held during the second and third phases of tax reforms. The necessity of providing a balanced budget system, as well as complex assessment of effects of tax policy changes for the development of the Russian economy is noted.

YU. ASTASHOV

The Golden Age in Russian Refining: Outcomes and Prospects

The article considers the state of things in Russian oil refining. The options for its modernization are analyzed, as well as the effects of tax reforms in the sector. It is noted that current tax reforms mostly touch upon refining, not oil extraction, so one can expect further reforms in the sector and their impact on the industry.

A. ZHUK

Taxation Trap in Development of Entrepreneurship in Russia

The paper considers the problem of improving the quality of taxation institution in Russia using institutional economic theory research tools. The taxation institution analysis reveals the institutional trap in its structure which distorts national taxation system functioning and leads to complete abandonment of tax payments by national economic agents. On the basis of the analysis of tax revenues and directions and quality of public expenditure the author grounds the necessity of modernization of the national system of public needs satisfaction in the direction of the actual public goods and services production.

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
 Корректор — **Л. Пуцаева**

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@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 01.02.2012. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 380 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 528.

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.
