

ВопросыTM ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Принципы новой пенсионной реформы

Экономическая теория и психология

Крестьянский вопрос:
к 150-летию отмены крепостного права

4

2 0 1 1

CONTENTS

MACROECONOMIC POLICY

E. Gurvich — Roadmap for the New Pension Reform	4
--	---

V. Kleiner — Anti-corruption Strategy for Business in Russia	32
---	----

ECONOMICS AND PSYCHOLOGY

S. DellaVigna — Psychology and Economics: Evidence from the Field. Part I: Nonstandard Preferences (<i>Introduction by S. Pyastolov</i>)	47
M. Storchey — A New Model of Man in Economics	78
Yu. Olsevich — Psychology of the Market and Economic Power (<i>On Psychological Approach of Alan Greenspan to the Analysis of Economic Problems</i>)	99

PEASANTRY ISSUE

M. Voeikov — The Great Reform and the Fate of Capitalism in Russia (<i>On the 150th Anniversary of the Emancipation Reform</i>)	119
I. Buzdalov — Humble Class: On Social Status and Economic Situation of Russian Peasantry	137

NOTES AND LETTERS

F. Seleznev — Industrial Policy of the State: Russia's Historical Experience	149
---	-----

CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

Koshanov A. National Economic Interests and Ownership Relations	154
---	-----

SCIENTIFIC LIFE

French-Russian Discussions at the HSE	156
---	-----

Abstracts	159
------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Е. Гурвич — Принципы новой пенсионной реформы	4
--	---

В. Клейнер — Анतिकоррупционная стратегия бизнеса в России	32
--	----

ЭКОНОМИКА И ПСИХОЛОГИЯ

С. Делавинья — Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть I. Нестандартные предпочтения (предисловие С. Пястолова).....	47
М. Сторчевой — Новая модель человека для экономической науки	78
Ю. Ольсевич — Психология рынка и экономическая власть (о психологическом подходе А. Гринспена к анализу экономических проблем).....	99

КРЕСТЬЯНСКИЙ ВОПРОС

М. Воейков — Великая реформа и судьбы капитализма в России (к 150-летию отмены крепостного права)	119
И. Буздалов — Униженный класс: о социальном статусе и экономическом положении российского крестьянства.....	137

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

Ф. Селезнев — Промышленная политика государства: исторический опыт России.....	149
--	-----

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Копанов А. Национальные экономические интересы и отношения собственности.....	154
--	-----

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Франко-российские дискуссии в «Вышке»	156
---	-----

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	159
---	-----

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

ПРИНЦИПЫ НОВОЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ

Предыстория

В 2010 г. в России была проведена масштабная и дорогостоящая пенсионная реформа, стоимость которой сопоставима с суммарными расходами государства на здравоохранение или образование. Средняя пенсия выросла в реальном выражении на 35% и достигла 35% от средней зарплаты (по сравнению с 28% в 2009 г. и 25% в 2008 г.). Но приблизиться к решению фундаментальной проблемы долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы не удалось. Этот факт был признан в Бюджетном послании Президента РФ на 2011–2013 гг.¹, в котором сказано: «Необходимо разработать ясную программу долгосрочного развития пенсионной системы, обеспечивающую социально приемлемый уровень пенсий по сравнению с заработной платой ...и в то же время исключающую как дальнейшее повышение ставки социальных взносов, так и рост дефицита пенсионной системы».

В Докладе Минздравсоцразвития (далее — ДМЗСР)² на обсуждение вынесены некоторые предложения по развитию пенсионной системы. Однако он не содержит комплекса мер, обеспечивающих решение поставленной в Бюджетном послании задачи (ДМЗСР претендует скорее на обсуждение проблемы, чем на ее решение). В то же время проведение глубокой пенсионной реформы не терпит отлагательства. До тех пор, пока правительство не примет четкий план обеспечения долгосрочной сбалансированности пенсионной системы и не сделает серьезные шаги по его практическому осуществлению, инвесторы будут обоснованно опасаться, что проблемы старения населения государство будет решать за счет повышения налоговой нагрузки. Таким образом,

¹ Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 годах. 29.06 2010. news.kremlin.ru/news/8192.

² Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса: Аналитический доклад / Минздравсоцразвития России. 2010. Дек. www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/insurance/6.

промедление с проведением реформы подрывает инвестиционную привлекательность российской экономики.

В настоящей работе, опираясь на диагностику актуальных проблем российской пенсионной системы, мы предлагаем программу действий, направленных на повышение ее эффективности и долгосрочной устойчивости, учитывая при этом приемлемость сформулированных мер для работников и пенсионеров, то есть политические аспекты. «Цена вопроса» велика: ресурсы, управляемые в рамках пенсионной системы, приближаются к 10% ВВП, а их потенциальный дефицит в перспективе сопоставим с этой величиной, что может полностью подорвать устойчивость бюджетной системы. Поднимаемые вопросы обсуждаются также в ряде других работ³.

Действующая пенсионная система вступила в силу в 2002 г., когда были заложены ее основные принципы. В рамках новой структуры трудовые пенсии включали три составляющие: базовые, страховые и накопительные, со своими функциями и правилами формирования. Проведенная реформа соответствовала сложившемуся подходу, предусматривающему включение в состав пенсионных систем нескольких дополняющих друг друга частей (компонент).

Первая компонента предназначена для борьбы с бедностью среди пожилого населения. Размеры пенсии здесь не зависят от трудового стажа и прошлой заработной платы. Обычно используется один из трех подходов к ее формированию: а) единая для всех величина пенсии; б) предоставление пенсии стандартного размера нуждающимся; в) доведение суммарной величины всех видов пенсий до установленного минимума. Фактически эта часть пенсионной системы ориентирована на решение социальных задач, поэтому обычно финансируется за счет общих доходов бюджета. В среднем по странам ОЭСР на нее приходится 27% суммарных пенсионных выплат.

Вторая компонента реализует страховые принципы и предназначена для сглаживания потребления на протяжении жизненного цикла. Источником финансирования служат пенсионные взносы, а размеры пенсии увязывают с прошлыми заработками. Она построена на распределительном принципе.

Третья компонента также предназначена для сглаживания потребления, однако, в отличие от второй, построена на накопительном принципе. Это максимизирует зависимость между трудовыми доходами и пенсионными выплатами.

Четвертая компонента — добровольное пенсионное страхование, финансируемое за счет взносов работников и/или работодателей. Как правило, данная составляющая тоже базируется на накопительном принципе.

³ Гонтмахер Е. Ш. Российская пенсионная система после реформы 2002 года: проблемы и перспективы // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4; Гурвич Е. Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы российской пенсионной системы? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 6; Дмитриев М., Дробышевский С., Михайлов Л. и др. Можно ли повысить пенсии до 40% заработной платы? // Экономическая политика. 2008. № 3; Назаров В., Синельников С. О стратегии совершенствования российской пенсионной системы // Экономическая политика. 2009. № 3; Синявская О. В. Российская пенсионная система: куда идти дальше? // SPERO. 2010. № 13.

В большинстве развитых стран и стран с формирующимся рынком используются несколько составляющих. Однако их удельный вес и устройство каждой компоненты существенно различаются. Анализ приведенных в обзоре ОЭСР данных показывает, что в 25 из 30 стран ОЭСР имеется первая компонента (при этом наиболее распространена ее ориентация на обеспечение минимальных пенсионных гарантий), в 11 — обязательные накопительные компоненты, в 9 — значимые выплаты за счет добровольного пенсионного страхования (см. табл. 1). Две последние компоненты в сумме обеспечивают в среднем около $\frac{1}{3}$ всех пенсионных выплат. Однако удельные веса компонент существенно варьируют по странам: так, в Австралии и Нидерландах ведущую роль играют обязательные накопительные компоненты — на них приходится примерно $\frac{2}{3}$ выплат; в США, Великобритании и Ирландии более половины выплат обеспечивается за счет добровольных страховых схем. Таким образом, пенсионная система каждой страны уникальна по своему построению.

Т а б л и ц а 1

**Индивидуальные коэффициенты замещения по компонентам
для работников со средним заработком, 2007 г. (в %)**

Страна	Распре- дели- тельные	Обязатель- ные нако- пительные	Всего обяза- тельные	Всего, с учетом добро- вольных	Доля в пенсионных выплатах	
					обязатель- ных нако- пительных	добро- вольных
Развитые страны						
Австралия	15	27	42	42	64	0
Великобритания	31		31	70	0	56
Германия	43		43	61	0	30
Греция	96		96	96	0	0
Испания	81		81	81	0	0
Италия	68		68	68	0	0
Канада	45		45	73	0	38
Нидерланды	30	58	88	88	66	0
Норвегия	52	7	59	72	10	18
Португалия	54		54	54	0	0
Франция	53		53	53	0	0
США	39		39	79	0	51
Япония	34		34	34	0	0
Страны с формирующимся рынком						
Венгрия	51	26	77	77	34	0
Мексика	5	31	36	36	86	0
Польша	30	31	61	61	51	0
Словакия	24	32	56	56	57	0
Турция	87		87	87	0	0
Чехия	50		50	50	0	0
Ю. Корея	42		42	42	0	0
В среднем по форми- рующимся рынкам	41	17	58	58	29	0
В среднем по ОЭСР	46	13	59	68	19	13

Источник: Pensions at a Glance / OECD, 2009.

Введенные в России в 2002 г. базовые пенсии относятся по классификации к первой компоненте, страховые — ко второй, накопительные — к третьей. Четвертая компонента включает добровольное корпоративное страхование и запущенную в 2009 г. программу доб-

ровольных пенсионных накоплений работников, софинансируемых государством. Радикальные изменения в российской пенсионной системе были проведены на фоне вступившей в силу в 2001 г. реформы социальных отчислений.

В 2005 г. шкала ЕСН была изменена, базовая ставка пенсионных отчислений снизилась с 28 до 20%. В том же 2005 г. появился новый вид выплат некоторым категориям пенсионеров: в ходе монетизации льгот часть «натуральных» льгот была заменена на ежемесячные денежные выплаты (ЕДВ), которые составили существенную часть в общей структуре выплачиваемых пенсий. Основные показатели пенсионной системы в 2002–2009 гг. приведены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Основные параметры российской пенсионной системы

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Средний размер пенсии (руб./мес.)</i>								
Всего	1379	1637	1915	2364	2726	3116	4199	5191
Трудовая пенсия	1396	1660	1945	2395	2770	3168	4286	5323
<i>в том числе (на конец года):</i>								
по старости	1589	1906	2214	2761	3096	3971	4905	6625
по инвалидности	1157	1363	1576	1984	2186	2879	3496	4791
по случаю потери кормильца	793	1010	1218	1494	1693	2119	2762	3740
Социальная пенсия	1032	1180	1296	1798	1879	2724	3007	4245
Реальный размер средней пенсии (2001 = 100%)	116	122	128	141	148	155	183	202
Отношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера (%)	100,0	102,0	106,3	97,8	99,8	101,6	115,2	126,6
Соотношение среднего размера трудовых пенсий и зарплаты (коэффициент замещения, %)	32,0	30,2	28,9	28,0	26,0	23,3	24,8	28,3

Источник: расчеты по данным Росстата.

Как можно видеть, по многим показателям 2000-е годы для пенсионного обеспечения были исключительно успешными. За восемь лет после начала реформы реальные размеры пенсий удвоились (среднегодовой рост превысил 9%). Правда, средняя их величина до 2008 г. оставалась близкой к прожиточному минимуму пенсионера, однако нужно учитывать, что в 2005 г. состав корзины для его расчета был расширен.

Несмотря на впечатляющий рост величины пенсий, в 2010 г. произошел переход к новому этапу пенсионной реформы. В числе важнейших новаций можно назвать следующие.

Реформирование единого социального налога. ЕСН был заменен системой социальных взносов, уплачиваемых непосредственно во внебюджетные фонды (как до 2001 г.). Регрессивная шкала с тремя ставками заменена единой ставкой (при ограничении на облагаемую заработную плату). Предел облагаемой зарплаты ежегодно индексируется по мере роста средней зарплаты в экономике. В 2010 г. эффективная ставка осталась практически неизменной, однако новый порядок предотвращает последующее падение эффективной ставки, что было бы

неизбежным при сохранении прежней шкалы ЕСН. Начиная с 2011 г. ставка пенсионных взносов повышена с 20 до 26%. Кроме того, налогоплательщики, применяющие специальные режимы налогообложения, после некоторого переходного периода лишаются льгот.

Отмена базовой части трудовых пенсий как их отдельной составляющей. Базовые пенсии преобразованы в условно рассчитываемую часть страховой пенсии, индексируемую с использованием общего коэффициента. В дальнейшем ее размеры будут увязаны с длительностью трудового стажа; таким образом, первая компонента российской пенсионной системы окажется полностью ликвидированной.

Пересчет с повышающим коэффициентом пенсионных прав, приобретенных до 01.01.1991 г. (так называемая валоризация пенсионных прав). В 2010 г. выплаты по валоризации составили 1,1% ВВП, в 2011–2013 гг. ожидаются на уровне 1% ВВП.

Предоставление социальных доплат пенсионерам, имеющим пенсию ниже прожиточного уровня для данного региона. В 2010 г. сумма доплат за счет федерального бюджета составила примерно 0,1% ВВП.

Одновременно повышен уровень пенсий. В целом результатом всех нововведений стал рост трудовых пенсий в среднем на 44%. По оценкам Минздравсоцразвития, после реформы застрахованному лицу при 30 годах уплаты страховых взносов обеспечивается пенсия по старости не ниже 40% его утраченного заработка, что соответствует международным минимальным нормам пенсионного обеспечения⁴.

Как показывает анализ, основным источником повышения пенсий стало увеличение их финансирования за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов. На федеральный бюджет возложены: финансирование выплат по валоризации, компенсация потерь из-за отложенного повышения пенсионных взносов для некоторых секторов, а также финансирование резко выросшего дефицита пенсионной системы. За три года (2008–2010 гг.) пенсионный трансферт за счет общих доходов бюджета вырос на 3,7 п. п. ВВП (с 1,5 до 5,2% ВВП; см. табл. 3). В 2011 г. благодаря повышению ставок социальных взносов трансферт в пенсионный фонд несколько снизится. Однако из-за увеличения доходов внебюджетных фондов сократится база других налогов (прежде всего подоходного и на прибыль, поступающих в субфедеральные бюджеты). По оценкам Экономической экспертной группы (ЭЭГ), социальные фонды получают от повышения ставок выигрыш в размере 1,1–1,2% ВВП (в том числе Пенсионный фонд — 0,8–0,9% ВВП), однако региональные и местные бюджеты потеряют доходы на уровне 0,4–0,5% ВВП. Иными словами, сокращение трансферта из федерального бюджета оплачено дополнительной нагрузкой на бизнес и изъятием части доходов из субфедеральных бюджетов.

Снижение бюджетных доходов в период финансового кризиса в сочетании с увеличением пенсионного трансферта обусловили дефицит федерального бюджета в 2010 г. на уровне 4% ВВП. Более того, согласно прогнозам ЭЭГ, государственные доходы в процентах ВВП будут последовательно сокращаться (за счет уменьшения нефтегазовых доходов).

⁴ Минздравсоцразвития. www.minzdravsoc.ru/social/social/146.

Т а б л и ц а 3

Источники финансирования текущих и будущих пенсий (% ВВП)

	2007	2008	2009	2010*	2011**
<i>Взносы</i>					
На базовую и страховую пенсии	3,9	3,6	3,9	3,6	4,7
На накопительную пенсию	0,4	0,6	0,7	0,7	0,7
Трансферты из общих доходов федерального бюджета	1,5	2,0	3,3	5,2	4,3
На трудовые пенсии	0,6	1,3	2,3	4,0	3,0
<i>в том числе:</i>					
на валоризацию	0	0	0	1,1	1,0
на покрытие выпадающих доходов и социальную доплату	0,6	0,8	1,2	0,2	0,2
на покрытие дефицита ПФР	0,1	0,4	1,0	2,6	1,7
На социальные, военные и т. п. пенсии	0,3	0,3	0,5	0,6	0,6
<i>Компенсационные выплаты пенсионерам</i>	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7
Справочно: удельный вес бюджетного финансирования пенсий, в %	24	28	45	60	46

* Предварительная оценка.

** Закон о бюджете ПФР.

Источник: расчеты ЭЭГ на основе данных Министерства финансов РФ и ПФР.

Восстановление макроэкономической сбалансированности с большой вероятностью будет осуществляться за счет статьи «Национальная экономика» (где легче всего быстро сократить расходы). К тому же у правительства практически не остается возможности увеличить расходы на образование и здравоохранение, где Россия серьезно отстает не только от развитых стран, но и от большинства стран нашей «весовой категории». В ряде работ показано, что подобное перемещение финансовых ресурсов от «производительных расходов» (идущих на развитие физического и человеческого капитала) к «непроизводительным» (как социальные трансферты) серьезно замедляет экономический рост⁵.

В целом проведенная реформа носила экстенсивный характер: суммарная величина всех ресурсов, направляемых на финансирование пенсий (в процентах ВВП), за два года увеличилась более чем в полтора раза. Резко возросла роль бюджетного финансирования трудовых пенсий, что свидетельствует об отходе от страховых принципов пенсионной системы. В то же время не были реализованы меры, повышающие эффективность использования пенсионных ресурсов. Более того, не сформулированы подходы к решению главной проблемы пенсионной системы — ожидаемого в ближайшие десятилетия быстрого старения населения.

Оценка текущего состояния русской пенсионной системы

Один из ключевых критериев оценки качества системы пенсионного страхования — *степень охвата им населения* (в первую очередь работающего). Граждане России полностью обеспечены пенсиями:

⁵ Bayraktar N., Moreno-Dodson B. How Can Public Spending Help You Grow? An Empirical Analysis for Developing Countries // World Bank Policy Research Working Papers. 2010. No 5367.

все они имеют право на получение трудовых, социальных либо других пенсий. На начало 2010 г. численность пенсионеров по старости (31,1 млн человек) превосходила численность населения пенсионного возраста (30,7 млн).

Следуя работе Всемирного банка⁶, выделим другие важнейшие требования:

- *адекватность размеров пенсий* (означает, с одной стороны, достаточность пенсий для решения проблем бедности среди нетрудоспособного населения, а с другой — обеспечение социально приемлемых пропорций между доходами в период трудовой деятельности и после ее завершения);

- *посильность бремени финансирования* (подразумевает приемлемое для плательщиков налогов и взносов бремя содержания пенсионной системы);

- *долгосрочная устойчивость* (предполагает способность пенсионной системы выполнять свои обязательства в долгосрочной перспективе без привлечения дополнительных ресурсов, а также наличие механизмов, предотвращающих появление и наращивание пенсионного дефицита);

- *устойчивость к внешним шокам* (означает способность системы адаптироваться к неожиданным изменениям экономических, демографических и политических условий).

Главные показатели *адекватности пенсионных выплат* с точки зрения задач социальной защиты — отношение их величины к прожиточному минимуму и распространенность бедности среди пенсионеров. В нашей стране еще до начала реформы 2002 г. уровень бедности среди них был ниже, чем среди населения в целом. Новым шагом стало доведение трудовых пенсий, по крайней мере, до величины прожиточного минимума пенсионера.

Другой способ оценить адекватность размеров пенсий основан на использовании *коэффициентов замещения*. В России применяется простой вариант данного показателя, определяемый как соотношение средней величины трудовых пенсий и средней зарплаты. В международной практике оперируют соотношением размеров назначенных пенсий и предпенсионной зарплаты. Здесь речь идет не об одной величине, а об их наборе в зависимости от уровня зарплаты и длительности стажа. Чтобы различать эти два показателя, первый (как в ДМЗСР) будем называть солидарным коэффициентом замещения (СКЗ), а второй — индивидуальным коэффициентом замещения (ИКЗ). Отметим, что ни первый, ни второй вариант не дает полной характеристики ситуации. Так, СКЗ ничего не говорит о дифференциации размеров пенсий или их связи с величиной заработной платы и стажем. В свою очередь, ИКЗ не учитывает изменение пенсий после их первоначального назначения.

Оценить адекватность размеров пенсий можно на основе рекомендаций Международной организации труда (МОТ), предлагающей считать целевой величиной пенсий по старости 40% от утраченного заработка.

⁶ Holzmann R., Paul R., Dorfman H. et al. Pension Systems and Reform Conceptual Framework / World Bank. 2008.

Этот показатель относится к пенсионерам со стажем 30 лет, получавшим средний заработок. Однако актуальность данного стандарта ограничена тем, что он был принят еще в 1952 г. в принципиально иной социально-экономической ситуации (в частности, при минимальной трудовой активности женщин, что отражено в объекте рекомендации — «пенсионер с женой пенсионного возраста»). Поэтому рекомендацию МОТ следует дополнить анализом современной международной практики.

Как свидетельствуют данные таблицы 4, коэффициент замещения (в рамках обязательного пенсионного страхования) существенно варьирует даже в группе развитых стран, входящих в ОЭСР. Причем максимальные коэффициенты замещения часто наблюдаются в странах с доходами ниже среднего, а минимальные — в наиболее богатых странах. Так, СКЗ в Греции в 2,5–3 раза выше, чем в Великобритании, Японии или США (без учета добровольного страхования). В группе формирующихся рынков разброс значений СКЗ столь же велик и столь же слабо связан с общим развитием экономики: этот показатель варьирует от 35% в Мексике до 82% в Турции. В среднем по ОЭСР коэффициент замещения составляет 57%, близки средние значения и по выборке формирующихся рынков.

Т а б л и ц а 4

Солидарные коэффициенты замещения по странам*, 2007 г.

Страна	Коэффициент замещения (%)	Страна	Коэффициент замещения (%)
<i>Развитые страны</i>		<i>Формирующиеся рынки</i>	
Австралия	42	Россия (2010) ^a	35
Австрия	72	Россия (2007)	23
Бельгия	39	Болгария ^a	44
Великобритания	29	Венгрия	72
Германия	41	Мексика	38/34 ^b
Греция	94	Польша	56
Ирландия	34	Румыния	29
Испания	73	Словакия	56
Италия	69/54 ^b	Турция	86
Канада	42	Чехия	47
Нидерланды	89	Ю. Корея	40
Норвегия	54	<i>В среднем по выборке формирующихся рынков (без России)</i>	52,0/51,6 ^b
Португалия	54	В среднем по ЕС	49,7
Франция	51	В среднем по ЕС-15 ^a	51,7
США	37		
Япония	34		
<i>В среднем по выборке развитых стран</i>	53,4/52,4 ^b	В среднем по ОЭСР	57,6/56,4 ^b

* Без учета добровольного пенсионного страхования.

^a По данным Росстата; ^b для мужчин и женщин соответственно; ^a по данным Евростата. ЕС-15 включает 15 стран до расширения ЕС с 01.05.2004 г.

Источник: Pensions at a Glance (если не указано иное).

В 2010 г. в России соотношение средних размеров пенсии и зарплаты впервые достигло 35%. Этот рекордный для нас показатель по-прежнему значительно уступает средним уровням для развитых стран и формирующихся рынков. В развитых странах, где относительно низкий, сопоставимый с Россией уровень СКЗ по «обязательным» пенсиям, как правило, широко распространена система добровольного

пенсионного страхования, что обеспечивает высокий общий уровень пенсионных выплат. В итоге лишь в нескольких странах (Мексике, Румынии, Ю. Корее, Японии) полный (с учетом добровольных схем) коэффициент замещения сопоставим с российским. Таким образом, *пенсии в России даже после резкого повышения в 2010 г. остаются сравнительно низкими.*

Для оценки *посильности пенсионного бремени* сравним суммарные расходы на выплату пенсий, включающие выплаты по накопительным компонентам, по странам (см. табл. 5). В среднем страны ОЭСР расходуют на выплату пенсий 8,3% ВВП. Финансирование пенсий (в процентах ВВП) постепенно увеличивается, но достаточно медленно: так, выплаты в рамках распределительных систем за 15 лет выросли на 0,9 п. п. ВВП. В 2005 г. на долю накопительных компонент приходилось 22% суммарных выплат, позднее выплаты накопительных пенсий стали расти.

Т а б л и ц а 5

**Выплаты в рамках обязательных систем
пенсионного страхования (% ВВП)**

Страна	Распределительные	Накопительные	Всего
<i>Развитые страны</i>			
Австралия	3,2	3,7	6,9
Великобритания	5,5	3,0	8,5
Германия	11,0	0,1	11,1
Греция	10,7	0	10,7
Ирландия	2,6	0	2,6
Испания	7,5	0,5	8,1
Италия	11,5	0,2	11,7
Канада	3,7	2,0	5,8
Нидерланды	4,7	3,5	8,2
Норвегия	4,6	1,4	6,0
США	5,3	2,9	8,1
Франция	10,6	0	10,6
Швеция	7,0	1,0	8,1
Швейцария	6,4	5,3	11,7
Япония	7,4	0	7,4
<i>Формирующиеся рынки</i>			
Венгрия	8,3	0,2	8,4
Мексика	1,0	0,1	1,1
Польша	10,4	0	10,4
Словакия	6,0	0	6,0
Турция	6,3	0	6,3
Чехия	7,2	0,2	7,4
Ю. Корея	1,3	0,8	2,1
<i>В среднем по ОЭСР</i>	6,5	1,8	8,3

Источник: OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics / OECD. 2010.

Заметна поляризация стран по размерам пенсионных расходов. В странах-лидерах они превышают 10% ВВП (Германия, Греция, Италия, Франция, Швейцария), а в странах-аутсайдерах — лишь 1–2% ВВП (Мексика, Ю. Корея). Отметим, что многие страны с щедрыми пенсионными выплатами оказались в числе наиболее пострадавших в ходе последнего кризиса и были вынуждены срочно принимать

болезненные меры по сокращению государственных (в том числе социальных) расходов. В подгруппе «формирующиеся рынки» размеры выплат заметно ниже, чем в среднем по ОЭСР, и составляют 6% ВВП.

Как показывают данные таблицы 6, непосредственно на выплату пенсий в России в 2010 г. было направлено 8,2% ВВП. К этому следует добавить расходы на ЕДВ, введенные в рамках монетизации льгот (в международной практике подобные выплаты рассматриваются как пенсии). В целом расходы на финансирование пенсий составляют почти 9% ВВП. Отметим, что в результате последней реформы пенсионные выплаты увеличились на 3,8 п. п. ВВП. Таким образом, за два года *Россия перешла от уровня пенсионных расходов, типичного для формирующихся рынков, к уровню, в 1,5 превышающему его и превосходящему среднюю по ОЭСР долю пенсионных расходов.*

Т а б л и ц а 6

Расходы на выплату пенсий в России (% ВВП)

	2007	2008	2009	2010*	2011**
Трудовые пенсии	4,2	4,3	5,9	7,6	7,4
Социальные и другие пенсии за счет федерального бюджета	0,3	0,3	0,5	0,6	0,6
Компенсационные выплаты пенсионерам (ЕДВ)	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7
Всего	5,1	5,1	7,0	8,9	8,7

* Оценка.

** Закон о бюджете Пенсионного фонда на 2011–2013 гг.

Источник: расчеты по данным ПФР.

Посильность пенсионного бремени определяется также величиной пенсионных отчислений и размерами бюджетного финансирования. Средняя ставка пенсионных взносов в ОЭСР составляет 21%, причем уровни ставок в развитых странах и странах с формирующимся рынком в среднем близки (см. табл. 7). Таким образом, в 2005–2010 гг. ставка пенсионных взносов в России соответствовала типичному уровню; начиная с 2011 г. пенсионные взносы в нашей стране платят по сравнительно высокой ставке. Правда, в Польше, Чехии и некоторых других странах уровень ставок близок к российскому, а в Венгрии, Португалии и Румынии пенсионные отчисления еще выше. Но есть страны (Австралия, Мексика, Ю. Корея), где пенсионные ставки в несколько раз ниже.

В большинстве стран (за исключением, в частности, Португалии и Чехии), как и в России, установлен предельный размер зарплаты, на который начисляются пенсионные взносы. Отношение этого предела к средней зарплате варьирует от 99% во Франции до 367% в Италии. В нашей стране было бы целесообразным снять такой предел или, по крайней мере, повысить его с фактических 164%, например, до 300%, соответственно снизив ставки социальных взносов. Отмена «потолка» позволила бы уменьшить ставку социальных взносов с 34 до 29%.

В среднем страны Евросоюза направляют на финансирование пенсионных выплат (сверх пенсионных взносов) 2–2,5% ВВП, что обеспечивает 21–22% пенсионных выплат (см. табл. 8). При сравнении этих данных с показателями, приведенными в таблице 3, видно, что *и размеры*

Ставки пенсионных взносов, 2010 г. (в %)

Страна	Уплачивают		Всего
	работники	работодатели	
Развитые страны			
Австралия	0	9,0	9,0
Австрия	10,3	12,6	22,8
Бельгия	7,5	8,9	16,4
Великобритания	11,0	12,8	23,8
Германия	10,0	10,0	19,9
Греция	6,7	13,3	20,0
Ирландия	4,0	10,8	14,8
Испания	4,7	23,6	28,3
Италия	9,2	23,8	33,0
Капата	5,0	5,0	9,9
Нидерланды	19,0	5,7	24,7
Норвегия	7,8	14,1	21,9
Португалия	11,0	23,8	34,8
Франция	6,8	9,9	16,7
Швеция	7,0	11,9	18,9
США	6,2	6,2	12,4
Япония	7,7	7,7	15,4
В среднем по выборке развитых стран	7,9	12,3	20,2
Формирующиеся рынки			
Россия (2011)	0	26,0	26,0
Болгария	7,1	8,9	16,0
Венгрия	9,5	24,0	33,5
Мексика	1,7	7,0	8,7
Польша	11,3	14,3	25,5
Румыния	10,5	20,8	31,3
Словакия	7,0	20,0	27,0
Турция	9,0	11,0	20,0
Чехия	6,5	21,5	28,0
Ю. Корея	4,5	4,5	9,0
В среднем по выборке формирующихся рынков (без России)	7,5	14,7	22,1
В среднем по ОЭСР			21,0

Источники: Ageing Report / European Commission. 2009; Social Security Programs throughout the World / Social Security Administration and International Social Security Association. 2009; 2010.

бюджетных расходов на пенсии, и удельный вес бюджета в финансировании пенсионных выплат в России⁷ вдвое превышают средний уровень по выборке европейских стран и больше, чем в любой из них.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что бремя финансирования пенсионной системы в России (как в целом, так и за счет бюджета) чрезмерно, а проведенное в последние годы перераспределение ресурсов в пользу пенсионной системы выходит за рамки приемлемого для экономики. Другой вывод: *расходуя на пенсии большую, чем в развитых или сопоставимых с Россией странах, долю ВВП, наша*

⁷ Даже после повышения пенсионных взносов в 2011 г.

Финансирование пенсионных выплат из бюджета, 2007 г.

Страна	Финансирование пенсий из бюджета	
	расходы бюджета (% ВВП)	доля в общем финанси- ровании пенсий (%)
<i>Развитые страны</i>		
Австрия	3,8	30
Германия	3,3	31
Греция	3,2	27
Испания	0	0
Италия	3,6	26
Португалия	1,5	13
Франция	0,4	3
Швеция	3,2	34
В среднем по развитым странам	2,4	20,5
<i>Формирующиеся рынки</i>		
Болгария	3,3	39
Венгрия	2,2	21
Польша	4,7	41
Румыния	0	0
Словакия	2,2	32
Чехия	0	0
В среднем по формирующимся рынкам	2,1	22,1

Источник: расчеты по данным Ageing Report.

пенсионная система обеспечивает заметно меньший (относительно зарплаты) уровень пенсий. Это свидетельствует о ее неэффективности.

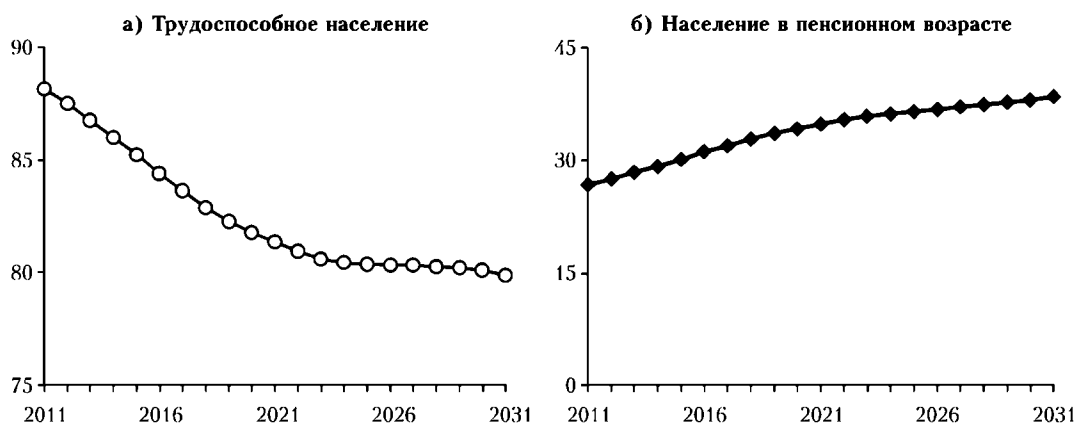
С точки зрения *долгосрочной финансовой устойчивости* главную угрозу для российской пенсионной системы (как и в других развитых странах) создает ожидаемое ухудшение демографических пропорций. Согласно прогнозу Росстата, к 2030 г. численность населения в пенсионном возрасте увеличится на 9 млн, а населения в трудоспособном возрасте снизится на 11 млн человек⁸ (см. рис. 1). В результате к 2030 г. соотношение численности населения в пенсионном и трудоспособном возрасте повысится с 33 до 52%, то есть ухудшится более чем в полтора раза.

Изменение числа пенсионеров, приходящихся на одного работника, означает невозможность (при прочих равных условиях) поддерживать сложившиеся соотношения пенсий и заработной платы. Как мы показали раньше⁹, чтобы сохранять постоянное значение СКЗ, в среднем за 2010–2050 гг. необходимо каждые пять лет увеличивать трансферт из федерального бюджета на 1 п. п. ВВП или ежегодно повышать на 1 п. п. ставку пенсионных взносов. Всего за 40 лет финансирование пенсионной системы должно увеличиться на 8 п. п. ВВП, что далеко выходит за границы возможностей экономики. Эти расчеты показывают полную бесперспективность нередко высказываемых предложений ре-

⁸ Здесь и далее рассматривается средний вариант демографического прогноза, однако качественные выводы остаются теми же, как для высокого и низкого вариантов.

⁹ Гурвич Е. Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы российской пенсионной системы?

**Прогнозная численность населения в трудоспособном
и пенсионном возрасте (млн человек)**



Источник: Предположительная численность населения РФ до 2030 года / Росстат. 2010.

Рис. 1

шить проблемы пенсионной системы за счет восстановления прогрессивной шкалы подоходного налога, дальнейшего повышения социальных взносов или использования других резервов увеличения налоговых сборов. Такой путь ведет к радикальному повышению налоговой нагрузки, отказу от решения других проблем бюджетного сектора и в итоге подрывает инвестиционную привлекательность российской экономики.

Для *адаптации к неожиданным шокам* в некоторых странах созданы «автоматические стабилизаторы», предусматривающие корректировку параметров пенсионной системы в ответ на изменение демографических и других показателей. Так, в Дании по мере увеличения продолжительности жизни меняется пенсионный возраст, а во Франции увеличивается стаж, требуемый для получения пенсии. Предусмотренное российским законодательством ограничение индексации пенсий ростом доходов пенсионной системы лишь частично смягчает последствия шоков, не учитывая долгосрочные последствия индексации.

Итак, российская пенсионная система неэффективна и не готова к надвигающимся демографическим шокам. Проведенная в 2010 г. реформа лишь сделала пенсионную систему еще более уязвимой, повысив уровень выплат, который в перспективе необходимо поддерживать, и исчерпав все резервы их финансирования.

Представляется, что в Бюджетном послании Президента на 2011–2013 гг. точно сформулированы среднесрочные¹⁰ задачи реформирования пенсионной системы. Действительно, с учетом предстоящего ухудшения демографических показателей нельзя надеяться быстро решить задачу-максимум: достичь коэффициентов замещения, характерных для стран ОЭСР, либо обеспечить полное финансовое самообеспечение пенсионной системы. Реалистичной целью будет поддержание в среднесрочной перспективе достигнутого соотношения пенсий и зарплаты без дополнительного использования общих доходов бюджетной системы или увеличения пенсионных взносов. В то

¹⁰ С точки зрения пенсионной политики среднесрочным можно считать период 25–30 лет.

же время необходимо наметить возможные пути достижения более амбициозных целей в долгосрочной перспективе (на горизонте 50 лет).

Анализ показывает, что в среднесрочной перспективе доминирующую роль будет играть распределительная пенсионная система, а в более длительном периоде на первый план могут выйти накопительный принцип либо добровольное пенсионное страхование. В настоящей статье мы концентрируемся на среднесрочных задачах и соответственно рассматриваем преимущественно распределительную систему.

Подходы к реформированию пенсионной системы

Прежде чем определить новые меры в рамках пенсионной реформы, нужно конкретизировать основные цели и ориентиры политики государства в этой области. В своем докладе Минздравсоцразвития исходит из необходимости обеспечить *социально приемлемый уровень пенсий*, характеризуемый индивидуальным коэффициентом замещения 40% (для работников со стажем не менее 30 лет). Действительно, данный ориентир имеет смысл включить в число целевых, однако при стабильном значении ИКЗ солидарный показатель может снижаться, если индексация назначенных пенсий существенно отстает от роста зарплаты. Неясно, достаточно ли в этом случае удерживать ИКЗ на рекомендуемом уровне 40%, поскольку субъективная приемлемость размеров пенсий может определяться их соотношением не с собственными прошлыми трудовыми доходами пенсионеров, а с текущими доходами других групп общества. Важность поддержания не только индивидуальных, но и солидарных коэффициентов замещения косвенно подтверждается их близостью (для представительного работника) в большинстве стран, как показывает сравнение таблиц 4 и 9. Средние по ОЭСР значения этих показателей практически совпадают, а максимальные различия по отдельным странам не превышают 8 п. п.

Т а б л и ц а 9

Индивидуальные коэффициенты замещения для работника со средним заработком (в %)

Страна	Коэффициент замещения	Страна	Коэффициент замещения
Австралия	42	Португалия	54
Австрия	80	США	39
Бельгия	42	Турция	87
Великобритания	31	Франция	53
Германия	43	Ю. Корея	42
Греция	96	Япония	34
Испания	81	Венгрия	77
Италия	68	Польша	61
Канада	45	Румыния	37
Мексика	36	Словакия	56
Нидерланды	88	Чехия	50
Норвегия	59	В среднем по ОЭСР	57

Источник: Pensions at a Glance.

Далее, необходимо разбить пенсионеров на отдельные подгруппы и формулировать специфические задачи для каждой из них. Так, следует разделить работающих и неработающих пенсионеров: действительно, эти группы резко различаются по уровню доходов и роли пенсий в их формировании. Как видно из данных таблицы 10, среди неработающих пенсионеров до проведения реформы 2010 г. (существенно повысившей доходы пенсионеров) бедность была распространена в 2,5 раза больше, чем среди работающих. Последних целесообразно дополнительно разбить на подгруппы с относительно высокими и низкими душевыми доходами (например, приняв в качестве разделительной черты средний по стране уровень доходов). Отдельные целевые группы должны составить инвалиды, получатели пенсий по случаю потери кормильца, социальных пенсий и т. д.

Т а б л и ц а 10

**Распространенность бедности среди
отдельных групп населения, 2009 г. (в %)**

	Доля отдельных групп среди		Относительная распространность бедности (по сравнению с населением в целом)
	малоимущего населения	всего населения	
Дети в возрасте до 16 лет	23,8	17,2	138
Население трудоспособного возраста	64,6	66,0	98
Население старше трудоспособного возраста	11,6	16,7	69
Работающие пенсионеры	4,3	10,8	40
Неработающие пенсионеры	12,7	12,5	102

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России / Росстат. 2010.

Крайне важно *предотвратить дальнейший рост «внешнего» финансирования пенсионных выплат*. В ответ на ухудшение демографических показателей нужно повышать эффективность использования ресурсов, а не увеличивать их. В этом пункте нельзя согласиться с ДМЗСР, в котором, по сути, предлагается решать проблему старения населения на основе экстенсивного подхода, как и при реформе 2010 г. Так, одно из предложений состоит в передаче Пенсионному фонду части НДС как дополнительного источника доходов. Такой путь в перспективе неизбежно ведет к масштабному финансовому кризису.

В отсутствие работоспособных бюджетных правил и при ухудшении демографических пропорций правительству будет политически трудно допустить снижение СКЗ. В настоящее время пенсионеры составляют 35% населения, имеющего избирательные права, при этом граждане старшего возраста проявляют наибольшую электоральную активность. С учетом демографических трендов в недалеком будущем пенсионеры составят большинство фактически участвующих в выборах граждан. В силу растущего политического значения пенсионеров расходы пенсионной системы могут последовательно увеличиваться, чтобы обеспечить как минимум стабильность СКЗ. О реальности такого сценария свидетельствует реформа 2010 г., которая представляется результатом подобного неявного политического давления.

Естественным внутренним ограничителем, препятствующим повышению «щедрости» пенсионной системы, могло бы стать сопротивление налогоплательщиков дальнейшему увеличению налогового бремени, что требуется для дополнительных пенсионных выплат. Однако в нашей стране связь между государственными расходами и платежами в бюджетную систему осознает лишь бизнес (но, как показывает реформа 2010 г., его сопротивления недостаточно), у граждан представление о такой связи практически отсутствует. К тому же Россия — одна из немногих стран, где пенсионные взносы платят только работодатели; в других существенную часть номинальной нагрузки (в среднем почти 40%) несут работники (см. табл. 7). С точки зрения экономической теории это не должно влиять на реальное распределение бремени финансирования пенсий: анализ показывает, что фактически оно в основном лежит на работниках¹¹. Тем не менее субъективно российские работники (впоследствии становящиеся пенсионерами) не осознают себя плательщиками социальных отчислений (как и других налогов), что исключает возможность даже минимального противодействия увеличению пенсионных выплат с их стороны.

Какими же инструментами располагает правительство для решения поставленных задач? Пенсионные реформы по своему содержанию принято делить на *системные и параметрические*. К системным относятся: изменение механизмов формирования пенсионных выплат (например, источников их финансирования) и принципов их распределения (скажем, переход к выплате пенсий в рамках первой компоненты только нуждающимся, имеющим доходы ниже прожиточного минимума). Наиболее радикальной системной реформой обычно считают переход от распределительной пенсионной системы к накопительной (или наоборот). Параметрические реформы подразумевают регулирование следующих показателей: ставки пенсионных взносов; правила индексации пенсионных прав и назначенных пенсий; пенсионный возраст; другие условия предоставления пенсий (требуемый стаж, правила предоставления досрочных пенсий); права на получение пенсий работающими пенсионерами.

Прежде чем выбрать направления реформ (системных или параметрических), необходимо определить, какие имеются резервы совершенствования российской пенсионной системы. Как нетрудно видеть, в распределительной системе (а в обозримом будущем практически все пенсионные выплаты в нашей стране будут по-прежнему проводиться в ее рамках) солидарный коэффициент замещения R определяется следующим образом:

$$R = (N/n) \times t/\gamma,$$

где: N — число работников, уплачивающих пенсионные взносы; n — число пенсионеров; t — ставка взносов; γ — удельный вес пенсионных взносов в источниках финансирования пенсий.

¹¹ Martinez-Vazquez J., Rider M., Qibthiyah R. et al. Who Bears the Burden of Taxes on Labor Income in Russia? // Andrew Young School Working Papers. 2007. No 07-25 (International Studies Program).

Поскольку, как показано выше, ставка пенсионных взносов в России высокая, а доля взносов в суммарных ресурсах сравнительно небольшая, причиной низкого коэффициента замещения в нашей стране выступает недостаточное по сравнению с другими странами число работников, приходящихся на одного пенсионера. В большинстве стран коэффициент поддержки (число работников, приходящихся на 100 пенсионеров) значительно выше, чем в России (см. табл. 11). В среднем по выборке развитых стран этот показатель составляет 198, по выборке формирующихся рынков — 150, а в нашей стране — 113. По мере ухудшения возрастной структуры населения коэффициент поддержки в России будет снижаться: по нашей оценке, к 2030 г. численность работников и пенсионеров практически сравняется.

Таким образом, низкий уровень СКЗ обусловлен именно невысоким по международным меркам коэффициентом поддержки, а последующее ухудшение этого показателя при прочих равных условиях будет вызывать дальнейшее снижение соотношения уровня пенсий и зарплаты. Следовательно, основные резервы, за счет которых правительство может противостоять этой тенденции, связаны с повышением числа работников, приходящихся на одного пенсионера. Возможности повышения пенсионных взносов и бюджетного финансирования были полностью исчерпаны в рамках реформы 2010 г., и теперь необходимо сосредоточиться на «подтягивании» того показателя, по которому мы серьезно отстаем от других стран.

Т а б л и ц а 11

**Коэффициенты поддержки
(число работников на 100 пенсионеров), 2007 г.**

Развитые страны	Коэффициент поддержки	Формирующиеся рынки	Коэффициент поддержки
Австрия	153	Россия (2010)	113
Бельгия	173	Болгария	128
Германия	161	Венгрия	131
Греция	175	Польша	154
Испания	266	Румыния	107
Италия	149	Словакия	201
Нидерланды	333	Чехия	179
Португалия	134	<i>В среднем по выборке формирующихся рынков (без России)</i>	150
Франция	181		
Швеция	257	<i>В среднем по ЕС-12</i>	147
<i>В среднем по выборке развитых стран</i>	198		

Источник: Ageing Report.

С учетом сказанного можно сформулировать основные направления дальнейшего реформирования пенсионной системы:

- повышение эффективности использования ее ресурсов;
- рост соотношения числа работников и пенсионеров;
- создание институциональных барьеров на пути увеличения дефицита пенсионной системы;
- привлечение финансирования для пенсионных выплат, не имеющих необходимых источников, и развитие добровольного страхования.

Повышение эффективности использования ресурсов пенсионной системы

Первая компонента пенсионной системы, как уже отмечалось, нацелена на решение социальных задач снижения бедности среди нетрудоспособного населения. Общим принципом эффективного проведения социальной политики выступает максимальная адресность распределения выплат. После реформы 2010 г. она стала невозможной. Объединение имеющих разные функции базовых и страховых пенсий (в частности, теперь к ним применяется одинаковая индексация) представляется фундаментальной ошибкой реформы.

Необходимо *вновь разделить базовые и страховые пенсии и применять к ним разные правила назначения и индексации*. Отмена базовых пенсий фактически лишила правительство основного инструмента решения социальных задач пенсионной политики. Базовые пенсии, как любая социальная поддержка, должны предоставляться только нуждающимся¹². Так, ничем не оправдана социальная поддержка работающих пенсионеров с относительно высокими доходами. В то же время ограничивать получение пенсий работающими следует осторожно, чтобы это не дестимулировало трудовую активность пенсионеров (чрезвычайно важную в условиях будущего дефицита рабочей силы). Базовая пенсия вряд ли значима для работников с высокой и средней зарплатой, но может повлиять на готовность работать на низкооплачиваемых рабочих местах. В качестве компромисса можно было бы отменить выплату базовых пенсий работающим пенсионерам с высокими доходами. В настоящее время среди пенсионеров по старости работает более трети (34%). Учитывая, что расходы на выплату базовой части пенсий оцениваются в 2,4% ВВП, нерациональные выплаты в этой части составляют не менее 0,5% ВВП.

Размеры базовых пенсий следует увязывать с величиной прожиточного минимума пенсионера как основного ориентира необходимой социальной поддержки нетрудоспособного населения. В частности, индексация базовых пенсий должна проводиться по мере изменения прожиточного минимума.

Повышение соотношения числа работников и пенсионеров

В России мягкие условия предоставления пенсий. В нашей стране низкий пенсионный возраст: стандартный возраст предоставления пенсий в среднем по развитым странам ОЭСР составляет 65 и 63 года соответственно для мужчин и женщин, в среднем по выборке формирующихся рынков он равен 63 и 60 лет (см. табл. 12). Распространенной реакцией на старение населения служит повышение пенсионного возраста. За последние 20 лет он был повышен в Аргентине, Венгрии,

¹² Точнее, предлагается восстановить первую компоненту российской пенсионной системы в модифицированном виде — с заменой базовых пенсий на пенсии только для нуждающихся.

**Стандартный пенсионный возраст и требования к стажу
для получения трудовой пенсии**

Страна	Стандартный пенсионный возраст (в 2009 г.)		Требования к стажу	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
<i>Развитые страны</i>				
Великобритания	65	60	44	39
Греция	65	60	12	12
Германия	65	65	5	5
Испания	65	65	15	15
Италия	65	60	18	18
Франция	60	60	40	40
США	66	66	10	10
Япония	65	65	25	25
В среднем по выборке развитых стран	64,5	62,6	21,2	20,5
<i>Формирующиеся рынки</i>				
Россия	60	55	5	5
Аргентина	65	60	30	30
Бразилия	65	60	15	15
Венесуэла	60	55	14	14
Венгрия	62	61	15	15
Мексика	65	65	24	24
Польша	65	60	25	20
Турция	60	58	20	20
Чехия	62	60	10	10
Чили	65	60	10	10
ЮАР	65	60		
Ю. Корея	60	60	20	20
В среднем по выборке формирующихся рынков (без России)	63,1	59,9	18,3	17,8

Источники: Pensions at a Glance; Social Security Programs throughout the World.

Германии, Италии, Турции, Чехии, Японии и др. Еще в ряде стран (включая Великобританию, Грецию, Италию, Францию, США) приняты аналогичные решения.

Еще сильнее отличается от требований, принятых в других странах, минимальный стаж для назначения трудовой пенсии. В России он составляет 5 лет, тогда как в других странах достигает 44 лет, а в среднем по нашей выборке равен примерно 20 годам.

Кроме того, российские пенсионеры имеют неограниченное право совмещать получение пенсий с работой. Такое совмещение лишено логики: пенсии по старости представляют собой страховку на период нетрудоспособности, а работающий человек не может считаться нетрудоспособным. В нашей стране, где низкий коэффициент поддержки, совмещение пенсий с работой с экономической точки зрения неоправданно. Однако полностью отказаться от этого принципа по политическим причинам нельзя. В качестве реалистичного варианта можно усилить стимулы для добровольного позднего выхода на пенсию. Это позволит частично перераспределить средства от работников пенсионного возраста в пользу неработающих пенсионеров.

Таким образом, меры по данному направлению должны включать:

— *увеличение минимального стажа, необходимого для получения права на трудовую пенсию, с 5 лет, например, до 30 лет для мужчин и 25 лет для женщин.* В случае повышения пенсионного возраста эти показатели могут быть скорректированы;

— *повышение пенсионного возраста, например, до 62 лет для мужчин и 60 лет для женщин.*

При этом надо объявить о повышении пенсионного возраста как можно раньше, чтобы обеспечить максимально возможный разрыв между объявлением решения и его вступлением в жизнь. Повышение пенсионного возраста должно быть растянуто во времени для предотвращения дестабилизации рынка труда. Оно может составлять от полугода до года ежегодно.

В период с 2014 по 2020 г. ожидается резкое сокращение численности экономически активного населения (от 0,5 млн до 0,8 млн человек в год). Даже при ежегодном повышении пенсионного возраста мужчин и женщин на 1 год дополнительный приток пенсионеров на протяжении нескольких лет не превысит 0,6 млн в год, то есть будет примерно соответствовать убыли рабочей силы. Суммарное падение численности экономически активного населения за указанный период, по прогнозам, составит почти 5 млн человек, а общий долгосрочный потенциал увеличения рабочей силы при повышении пенсионного возраста до 62/60 лет не превысит 3 млн человек.

В ДМЗСР поддерживается увеличение требуемого стажа, однако предлагается отложить повышение пенсионного возраста до момента, когда средняя продолжительность жизни достигнет уровня, характерного в настоящее время для стран ОЭСР. Отметим, что для женщин данное условие уже выполнено, то есть, по логике Минздравсоцразвития, их пенсионный возраст можно повысить прямо сейчас.

На самом деле здесь важна не столько ожидаемая продолжительность жизни при рождении, сколько возрастная структура населения. В зависимости от нее можно выделить две ситуации, полярно различающиеся с точки зрения пенсионной политики.

Если продолжительность жизни в стране низкая из-за высокой смертности граждан, достигших пенсионного возраста, то число пенсионеров оказывается небольшим и на одного пенсионера приходится относительно много работников, что позволяет платить высокие (по сравнению с зарплатой) пенсии. Если низкая продолжительность жизни определяется высокой смертностью в трудоспособном возрасте, то сравнительно невелика численность работников и их число на одного пенсионера. Следовательно, низким будет и отношение пенсий к зарплате. В первом случае нет ни оснований, ни необходимости повышать пенсионный возраст, во втором — напротив, это и необходимо, и обоснованно. Повышение пенсионного возраста в этих ситуациях будет по-разному влиять на вероятность дожить до пенсии: в первом случае резко сократится доля граждан, достигающих пенсионного возраста, во втором — она изменится незначительно.

С точки зрения пенсионной политики демографическая ситуация характеризуется в первую очередь не ожидаемой продолжительностью жизни при рождении, а соотношением численности населения в трудоспособном и пенсионном возрасте или ожидаемой длительностью пребывания на пенсии. Ожидаемое время пребывания на пенсии

мужчин в России в настоящее время составляет 15 лет. Как показано в нашей работе¹³, это на три года меньше, чем в среднем по выборке развитых стран, однако выше, чем в среднем по выборке формирующихся рынков. Продолжительность пребывания на пенсии женщин в России (24 года) значительно превосходит средний показатель для выборки формирующихся рынков (18 лет) и примерно соответствует среднему показателю по ОЭСР. Отметим, что при повышении пенсионного возраста до 62 лет для мужчин и 60 лет для женщин отношение длительности трудового периода к пенсионному оказывается близким к среднему по формирующимся рынкам.

Еще одно свидетельство того, что специфику демографической структуры нашей страны отражает скорее второй вариант, дают таблицы дожития, построенные Институтом демографии НИУ ВШЭ. Эти расчеты показывают, что повышение пенсионного возраста для мужчин на 2 года и для женщин на 5 лет уменьшает вероятность дожития до пенсии лишь на 4 п. п. (см. табл. 13). Таким образом, позиция ДМЗСР, где сокращение доли граждан, доживающих до пенсии, выдвигается в качестве серьезного препятствия для повышения пенсионного возраста, не подтверждается.

Т а б л и ц а 13

Вероятность дожития до пенсии при рождении (в %)

При пенсионном возрасте	Мужчины	При пенсионном возрасте	Женщины
60	62,8	55	90,0
62	58,5	60	85,9
Изменение	–4,2 п. п.	Изменение	–4,1 п. п.

Источник: данные Института демографии НИУ ВШЭ.

Другое распространенное возражение против повышения пенсионного возраста состоит в том, что люди старшего возраста будут испытывать проблемы при трудоустройстве. Данные Росстата не подтверждают этого опасения (см. табл. 14). Уровень экономической активности женщин¹⁴ сразу после достижения пенсионного возраста действительно существенно падает. Однако среди экономически активных женщин в возрасте 50–59 лет даже в кризисном 2009 г. 94% были заняты. Иными словами, женщины раннего пенсионного возраста практически не имеют проблем при трудоустройстве. Обратим также внимание, что время поиска работы безработными в раннем пенсионном возрасте почти не отличается от средних показателей по всем возрастным группам.

Старение населения в России будет сопровождаться сокращением численности рабочей силы. В сочетании с увеличением спроса на труд по мере роста экономики это приведет к тому, что рабочая сила окажется остро дефицитной, а ее недостаток в перспективе станет главным фактором, сдерживающим рост российской экономики. Естественным резервом дополнительного предложения труда выступают «молодые» пенсионеры. Таким образом, прогнозное состояние рынка труда делает повышение пенсионного возраста вдвойне необходимым.

¹³ Гурвич Е. Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы российской пенсионной системы?

¹⁴ Для мужчин аналогичные данные отсутствуют.

**Характеристики ситуации на рынке труда
для различных возрастных групп, 2009 г. (в %)**

	Возрастная группа					Всего
	40—44	45—49	50—54	55—59	60—64	
<i>Показатели рынка труда (женщины)</i>						
Уровень экономической активности	91,2	90,8	82,8	51,1	<i>н/д</i>	62,6
Уровень занятости	85,8	85,0	77,8	48,1	<i>н/д</i>	57,6
Уровень безработицы	5,9	6,4	6,0	5,9	<i>н/д</i>	8,0
<i>Продолжительность поиска работы безработными (месяцев)</i>						
Мужчины	8,2	8,2	8,4	9,0	6,5	7,7
Женщины	9,4	8,9	9,3	8,3	8,4	8,1

Источник: расчеты по данным: Экономическая активность населения России / Росстат. 2010.

При обсуждении проблемы пенсионного возраста целесообразно учесть международный опыт в этой сфере:

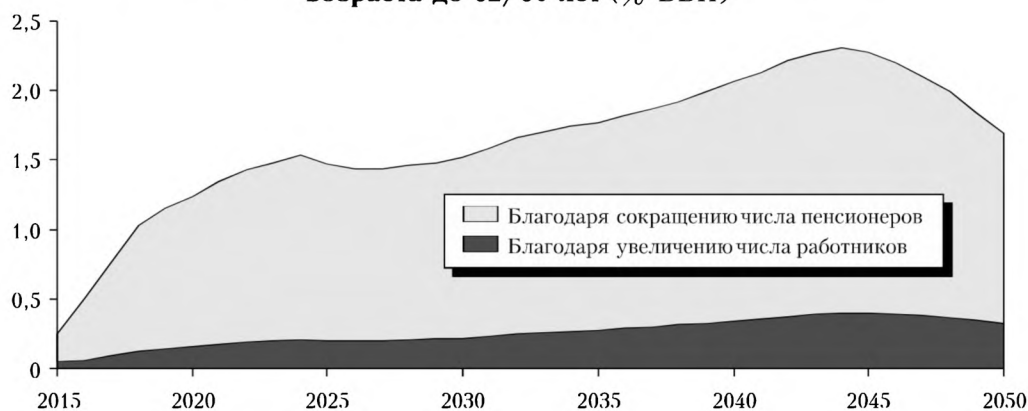
- возраст выхода на пенсию мужчин и женщин сближается. В среднем по рассмотренной нами выборке развитых стран различие пенсионных возрастов составляет лишь 1,4 года, по выборке формирующихся рынков — 3,2 года¹⁵;
- повышение пенсионного возраста растягивается на достаточно длительный срок и объявляется задолго до начала периода;
- решения о его будущем повышении увязывают не с прошлыми демографическими показателями, а с прогнозами их изменения.

Повышение пенсионного возраста положительно скажется как на развитии экономики, так и на уровне пенсий. Во-первых, рост экономики ускорится за счет увеличения численности рабочей силы; во-вторых, возрастут доходы пенсионной системы благодаря большему числу плательщиков пенсионных взносов; в-третьих, сократится число получателей пенсий. В итоге для поддержания стабильного коэффициента замещения потребуется существенно меньше бюджетных ресурсов. Наши расчеты показывают, что после завершения процесса повышения пенсионного возраста экономия финансовых ресурсов составит от 1,4 до 2,3% ВВП (см. рис. 2). Основную часть эффекта (1,2–1,9% ВВП) обеспечит уменьшение числа пенсионеров, еще 0,2–0,4% ВВП добавит расширение круга плательщиков пенсионных взносов. Таким образом, предлагаемое умеренное повышение пенсионного возраста не решает всех проблем старения населения, но позволяет в значительной мере компенсировать его последствия.

Истинная причина нежелания властей пойти на повышение пенсионного возраста, по-видимому, заключается в непопулярности такой меры среди работников и в опасении протестных выступлений, аналогичных происходившим во Франции. Однако ее непопулярность во многом основана на непонимании того, как реально стоит вопрос: либо мы повышаем пенсионный возраст, чтобы поддержать относительный уровень жизни пенсионеров (по сравнению с другими

¹⁵ Гурвич Е. Т. Указ. соч.

**Выигрыш бюджетной системы от повышения пенсионного
возраста до 62/60 лет (% ВВП)**



Источник: расчеты автора.

Рис. 2

группами населения), либо сохраняем его и миримся с относительным снижением уровня пенсий.

Целью повышения пенсионного возраста должна быть не экономия бюджетных средств, а стабилизация пропорции между уровнем пенсий и трудовых доходов в условиях ухудшающейся демографической ситуации. До граждан необходимо донести, что реальной альтернативой повышению пенсионного возраста станет последовательное увеличение и без того значительного разрыва между уровнем пенсий и трудовых доходов.

Необходимо обеспечить, как во многих странах, возможность раннего выхода на пенсию для всех желающих (при наличии достаточного трудового стажа). Время такого выхода целесообразно установить равным нынешнему стандартному пенсионному возрасту. При этом работники должны иметь серьезные материальные стимулы выходить на пенсию при достижении нового возраста. Часть стимулов носит естественный характер: во-первых, за годы более длительной работы накапливается дополнительный пенсионный капитал; во-вторых, при расчете размера пенсии должен использоваться меньший ожидаемый срок ее получения. К этому следует добавить дополнительные стимулы, например, запретить досрочно выходящим на пенсию оплачиваемую работу до достижения нового стандартного пенсионного возраста. Тем самым каждый работник сможет сделать собственный выбор, исходя из состояния своего здоровья, материальных условий и семейных обстоятельств.

**Создание институциональных барьеров
на пути расширения дефицита пенсионной системы**

В условиях ухудшения демографических пропорций важно установить бюджетные правила, которые могли бы служить внешним ограничителем наращивания пенсионного дефицита. Пенсионная система образца 2002 г. предусматривала простое бюджетное правило: расходы должны полностью финансироваться за счет социальных отчислений.

В 2005 г. от этого принципа отошли: ради снижения ЕСН правительство допустило появление дефицита Пенсионного фонда, финансируемого из федерального бюджета. Это решение открыло дорогу последующему масштабному расширению дефицита пенсионной системы. Целесообразно вновь вернуться к ситуации полной сбалансированности пенсионного бюджета на новой основе: закрепить свои источники финансирования за каждой составляющей пенсионных выплат.

Предлагаемая схема финансирования соответствует мировой практике (см. рис. 3). Действительно, нестраховые пенсии во многих странах финансируются за счет общих бюджетных доходов. Валоризацию можно рассматривать как компенсацию потерь пенсионной системы из-за отвлечения средств в накопительную компоненту (также обычно проводится за счет общих бюджетных ресурсов). Во-первых, выплаты по валоризации примерно соответствуют размерам потерь (хотя несколько иначе распределены во времени: в настоящий момент они превышают потери, но в дальнейшем будут лишь частично покрывать их). Во-вторых, их получатели — в основном группы пенсионеров, которые проиграли от введения накопительной системы (в нашей работе¹⁶ показано, что потери понесли когорты мужчин, родившихся до 1963 г., и женщин, родившихся до 1972 г.). В перспективе пенсионные расходы бюджета могут быть поддержаны за счет средств Фонда национального благосостояния.

**Предлагаемая схема
финансирования компонент пенсионной системы**

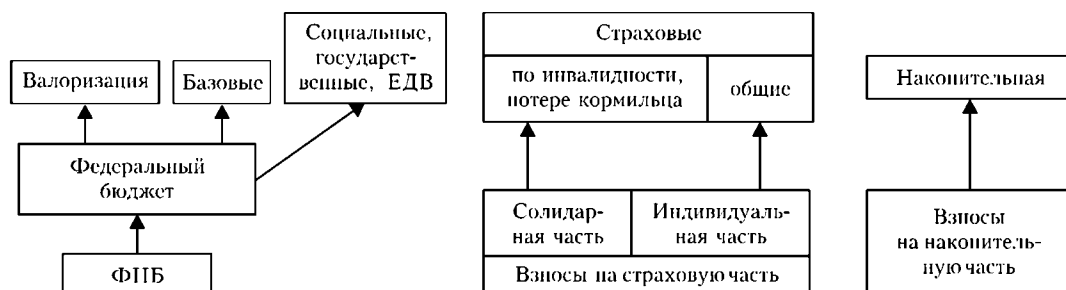


Рис. 3

Существующее сейчас разделение пенсионных взносов на индивидуальную и солидарную части позволяет использовать первые на финансирование общих страховых пенсий, а вторые — на финансирование досрочных пенсий по инвалидности, потере кормильца. Финансирование страховых пенсий за счет общих доходов бюджета необходимо законодательно запретить.

Таким образом, ситуацию ничем не ограничиваемого роста пенсионных расходов, когда любой недостаток ресурсов покрывается из федерального бюджета (именно такая ситуация возникла в результате реформы 2010 г.), мы предлагаем заменить четким выделением трех

¹⁶ Гурвич Е. Т. Перспективы российской пенсионной системы // Вопросы экономики. 2007. № 9.

блоков (страховые, накопительные и прочие пенсии) со своими источниками финансирования каждого блока. Тем самым будет устранена «искаженная мотивация» (*moral hazard*), когда одни ведомства проводят в жизнь решения, которые должны финансироваться за счет бюджета других ведомств. Это повысит финансовую дисциплину и сдержит нарастание дефицита пенсионной системы. Внутри указанных блоков необходимо создать свои механизмы обеспечения стабильности.

Одним из инструментов обеспечения сбалансированности системы страховых пенсий должен стать выбор правил их индексации. Валоризация накопленного пенсионного капитала снимает различия между работой в разные периоды с точки зрения приобретаемых пенсионных прав, а индексация назначенных пенсий означает, что общество делится с пенсионерами результатами повышения эффективности экономики. При устойчивых демографических пропорциях индексация на рост средней зарплаты обеспечивает стабильность СКЗ. Если проводится индексация только на инфляцию, то ИКЗ будет оставаться неизменным, а СКЗ станет последовательно снижаться. В этом случае при устойчивых демографических пропорциях суммарные выплаты сокращаются в процентах ВВП, а при ухудшающихся — могут стабилизироваться.

В настоящее время большинство стран ОЭСР (включая Великобританию, Испанию, Италию, США, Францию, Японию) используют индексацию только на инфляцию. Некоторые страны индексируют назначенные пенсии на взвешенное среднее темпов роста цен и зарплаты, причем зарплата учитывается с меньшим весом (от 20 до 50%). Лишь Германия, Нидерланды и Люксембург проводят индексацию на зарплату. В России за период с января 2002 по ноябрь 2009 г. (после которого начался новый этап реформы) суммарная накопленная индексация базовых пенсий составила 433%, а страховых — 368%. Сравнивая эти цифры с ростом цен и зарплаты за этот период, можно заключить, что базовые пенсии в целом за период индексировались так, будто они на 35% определялись инфляцией и на 65% — динамикой зарплаты. Для страховых пенсий соответствующие веса составляли 57 и 43%. Учитывая ожидаемый рост дисбаланса пенсионной системы, А. Улюкаев и М. Куликов предлагают перейти к индексации назначенных пенсий только на инфляцию¹⁷. Эта рекомендация может быть реализована в той мере, в какой мы считаем допустимым серьезное снижение СКЗ.

Важным элементом изменения мотивации работников со временем должна стать накопительная система. В ДМЗСР предлагается рассмотреть вопрос об отказе от нее. Можно согласиться с тем, что накопительная система — не панацея для решения всех проблем старения населения. Если ее использование не влияет на макроэкономические показатели (прежде всего норму накопления), хотя есть некоторые свидетельства положительного влияния, и доходность пенсионных накоплений равна коэффициенту дисконтирования, характеризующему межвременные предпочтения, то суммарная приведенная стоимость пенсионных выплат при введении накопительной компоненты не изменяется.

Вместе с тем накопительные пенсионные системы имеют ряд потенциальных достоинств. Прежде всего, если в стране существует

¹⁷ Улюкаев А., Куликов М. Глобальная нестабильность и реформа финансовой сферы России // Вопросы экономики. 2010. № 9.

угроза будущего пенсионного кризиса, то введение накопительной системы позволяет смягчить проблему, перераспределив часть ресурсов в период, когда ожидается ухудшение демографических проблем. Еще важнее ее институциональные преимущества, связанные с «интернализацией» последствий старения населения. Поскольку в рамках накопительной системы источником пенсионных выплат становятся собственные взносы работника, последствия старения населения ложатся не на правительство, а на участников системы пенсионного страхования. Более длительное пребывание на пенсии автоматически ведет к снижению ее размеров. Работники тогда лично заинтересованы в увеличении ставок пенсионных взносов либо в повышении пенсионного возраста, поскольку это для них единственный способ увеличить размер пенсий. Введение накопительных систем как бы выводит правительство из игры: оно передает самим работникам возможный выигрыш от улучшения ситуации или проигрыш от ее ухудшения. Стандартное предположение состоит в том, что средства накопительной системы инвестируются частными финансовыми институтами. Поэтому накопительные системы часто называют «обязательным негосударственным пенсионным страхованием».

Отказ от накопительной системы в России может иметь ряд негативных последствий. В частности, это усугубит долгосрочные проблемы пенсионной системы в условиях предстоящего ухудшения демографических пропорций. Особое опасение вызывает содержащееся в ДМЗСР предложение предоставить каждому работнику право выбирать между участием в накопительной или распределительной системе. В условиях отрицательной реальной доходности государственной управляющей компании и недоверия населения к негосударственным финансовым институтам можно ожидать массового оттока работников из накопительной системы. Это позволит повысить текущий уровень пенсионных выплат (или уменьшить размеры дефицита), но вместе с тем увеличит обязательства перед будущими пенсионерами, которые придется выполнять в условиях падающего коэффициента поддержки. Серьезные финансовые проблемы могут перерасти в кризис, если в дополнение к этому работники начнут возвращаться в накопительную систему по мере улучшения ее показателей: тогда повышенные обязательства придется выполнять в условиях сокращения финансовых ресурсов.

При этом отмена накопительной системы не решает фундаментальных долгосрочных проблем, обусловленных демографическим кризисом. Как отмечалось выше, этот кризис потребует раз в пять лет увеличивать используемые российской пенсионной системой ресурсы на 1 п. п. ВВП, ежегодные же поступления в накопительную систему в ближайшие 20 лет составят в среднем 0,9% ВВП. Следовательно, серьезные негативные последствия демонтажа накопительной системы позволят лишь временно облегчить, но не решить текущие проблемы обеспечения финансовой устойчивости пенсионной системы в целом (усугубив ее долгосрочные проблемы). Кроме того, фактически введенная в 2010 г. валоризация, по сути, уже компенсировала потери пенсионной системы, связанные с отвлечением средств в накопительную компоненту.

Неудовлетворительные результаты управления пенсионными накоплениями в России обусловлены недоверием к негосударственным финансовым институтам и управленческими решениями правительства, а не свойствами самого накопительного принципа. По данным ОЭСР, среднегодовая реальная доходность за 10–15 лет составила 6,1% по выборке развитых стран и 8,3% — по выборке развивающихся (см. табл. 14). Международная ассоциация социального страхования, проанализировав опыт стран Южной Америки, где широко распространены накопительные компоненты, рекомендовала использовать смешанные пенсионные системы, сочетающие элементы накопительных и распределительных¹⁸. Таким образом, целесообразно повысить эффективность российской накопительной системы, а не демонтировать ее. Но пока средняя доходность средств в ней остается отрицательной, не имеет смысла расширять ее масштабы (например, за счет софинансирования добровольных пенсионных накоплений со стороны государства).

Т а б л и ц а 14

Реальная средняя доходность пенсионных фондов (в %)

Развитые страны	Период	Доходность	Развивающиеся страны	Период	Доходность
Австралия	1990–2005	8,9	Уругвай	1997–2005	14,7
Великобритания	1982–2005	8,7	Перу	1994–2005	14,3
США	1988–2005	7,1	Боливия	1998–2005	10,1
Каанада	1990–2005	6,2	Аргентина	1995–2005	9,7
Швеция	1990–2005	6,2	Чили	1982–2005	9,5
Нидерланды	1993–2005	6,1	Польша	2000–2005	8,7
Япония	1990–2005	3,4	Казахстан	1999–2005	7,9
Гонконг	2000–2005	2,1	Мексика	1998–2005	7,3
			Бразилия	1995–2005	5,7
			Венгрия	1998–2005	2,3
			Чехия	1995–2005	1,0
<i>В среднем</i>		6,1	<i>В среднем</i>		8,3

Источник: данные ОЭСР.

**Привлечение финансирования для пенсионных выплат,
не имеющих необходимых источников, и развитие
добровольного страхования**

Важно решить проблему дополнительного финансирования досрочных пенсий. В настоящее время они финансируются за счет общих взносов, что вряд ли оправданно. Необходимо ввести в действие систему обязательного профессионального пенсионного либо социального страхования работников, занятых в трудных, вредных для здоровья условиях. Ставки дополнительных взносов, за счет которых должны финансироваться досрочно предоставляемые пенсии, требуют уточнения с учетом длительности льготного периода.

¹⁸ Dynamic Social Security for the Americas: Social Cohesion and Institutional Diversity / International Social Security Association. Geneva, 2010.

В то же время нецелесообразно возлагать все бремя финансирования существующих льгот на работодателей. Нужно, во-первых, провести переаттестацию рабочих мест, предусматривающих ранний выход на пенсию; во-вторых, рассмотреть ограничения на получение досрочных пенсий и зарплаты. Если неблагоприятные условия приводят к ранней нетрудоспособности, то нелогично платить пенсию тем, кто продолжает работать (часто на том же рабочем месте).

Требуется также создать максимально благоприятные условия для развития добровольного пенсионного страхования. Учитывая, что в будущем рабочая сила станет самым дефицитным ресурсом в нашей экономике, можно предположить, что важным способом конкуренции за квалифицированных работников будут дополнительные «социальные пакеты».

* * *

Предложенные меры задают лишь общие направления реформирования пенсионной системы. Каждая мера требует тщательной подготовки, во многих случаях целесообразно предусмотреть особые условия. Так, с точки зрения демографической политики следует серьезно снизить требования к трудовому стажу для матерей, родивших несколько детей, и рассмотреть возможность снижения для них пенсионного возраста. Кроме того, реформа может поддерживаться дополнительными мерами, направленными на повышение рождаемости, снижение смертности в трудоспособном возрасте, сокращение теневого сектора на рынке труда и т. д.

Реализация многих предлагаемых мер затруднена их непопулярностью. Один из возможных подходов состоит в предоставлении работникам или пенсионерам права сохранить для себя действующие условия. К сожалению, этот подход нельзя применить ко всем новациям. Более общий принцип заключается в объединении непопулярных мер с популярными. Тогда суммарный краткосрочный эффект для работников или пенсионеров может оказаться положительным за счет увеличения степени «щедрости» выплат, а долгосрочный эффект будет положительным для обеих сторон за счет проведения необходимых институциональных реформ.

К сожалению, данный принцип не был реализован в ходе реформы 2010 г. Это затрудняет проведение ее следующего этапа, однако не отменяет его. Мы много лет откладывали принятие непопулярных мер в пенсионной сфере. Времени больше не осталось, как и возможности принимать паллиативные меры.

*В. КЛЕЙНЕР,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН*

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ*

Коррупция в России давно стала притчей во языцех¹. Не случайно, предлагая кандидатуру нового мэра Москвы, Президент РФ называл коррупцию одной из трех главных проблем столицы, а выступая в Генпрокуратуре РФ, заявил о необходимости принять Национальную стратегию противодействия коррупции и Национальный антикоррупционный план². Согласно опросам населения³, коррупция превратилась в повседневное явление. Все больше исследователей пытаются разобраться в причинах ее возникновения, оценить состояние и тенденции развития коррупции в России⁴. Государство в лице Президента и Федерального Собрания РФ предлагает законодательные инициативы, призванные уменьшить коррупцию хотя бы в отдельных сферах⁵.

В данной работе уточняется определение коррупции, классифицируются ее виды, с которыми сталкивается бизнес в России, и рассматриваются основные черты *стратегии его антикоррупционного поведения*. Такой анализ призван выявить как источники коррупции, так и способы ее проникновения на действующие предприятия и в реальный бизнес. Предлагаются рекомендации, как именно отечественные и иностранные компании должны выстраивать свою антикоррупционную стратегию.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 11-02-00261а.

¹ Гублов М. Взятка — норма нашей жизни // Аргументы и факты. 1994. № 48. С. 5; Бызов Л., Кофанова Е. (ВЦИОМ). Коррупция: Норма жизни // Ведомости. 2006. 6 июля; Борисов С. От конвертов перешли к откатам // Российская газета: Фед. вып. 2010. 7 дек.

² www.expert.ru/news/2010/03/04/vechnaya_tema/.

³ Опрос населения: проблема коррупции в России / Фонд «Общественное мнение». 2010. 8 июля. bd.fom.ru/report/map/d102614.

⁴ Отинашвили Р. Г. Два пути, два выбора // Общественные науки и современность. 2001. № 3; Сатаров Г. А. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции // Общественные науки и современность. 2002. № 6; Сатаров Г. А. Коррупционные отношения: агентская модель и смежные подходы // Общественные науки и современность. 2004. № 2; Барсукова С. Ю. Коррупция: научные дебаты и российская реальность // Общественные науки и современность. 2008. № 5; Бабенко В. Н. Коррупция в России: от обычаев и традиций к образу жизни? // Россия и современный мир. 2009. № 4. С. 44—61; Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации (институциональный подход) // Вопросы экономики. 2008. № 2; Яковлев А. Преодолевая стереотипы // Вопросы экономики. 2008. № 11.

⁵ Муляж борьбы с коррупцией // Эксперт. 2009. 29 июня. № 25.

К определению понятия коррупции

Классическое определение коррупции дал Дж. Най в 1967 г.⁶ Согласно ему, коррупция — это поведение, которое либо а) является отклонением от общепринятых норм в общественной деятельности из-за частного (личного или семейного) денежного или статусного обогащения, либо б) нарушает общепринятые нормы частного вмешательства в общественный процесс. Фонд «Индем» предложил свою интерпретацию понятия коррупции: «Коррупция существует постольку, поскольку должностное лицо может распоряжаться не принадлежащими ему ресурсами путем принятия или непринятия тех или иных решений»⁷.

К сожалению, оба определения имеют ряд недостатков. В варианте Найа недостаточно четко отражено само коррупционное действие, поскольку понятие «отклонение от общепринятых норм» носит слишком общий характер, причем из него не следует, что речь идет о *сознательном* поведении людей, принимающих решения. Второе определение не объясняет, какие именно решения относятся к коррупционным и по каким причинам их принимают. С учетом уже имеющихся определений мы предлагаем собственную интерпретацию: *коррупция — это сознательное и добровольное принятие должностным лицом организации (в государственном или частном секторе) неоптимальных для нее решений, приводящих к получению данным лицом или зависимыми от него лицами дополнительных благ.*

Здесь учтены обязательные для коррупции признаки сознательности и добровольности решения, без которых данное деяние вряд ли можно считать коррупционным, а также характер решения, наличие возможности выбора из нескольких вариантов и их сравнения с точки зрения «правильности» с позиции организации. Принятие единственно возможного или единственно правильного решения, даже если за него заплатили, не следует квалифицировать как коррупционное действие.

Коррупция в России: статистический срез

Несомненно, коррупция — серьезная проблема не только в России, но и в большинстве стран⁸. Вероятно, это послужило одной из причин, по которой в 1993 г. была образована международная организация «Трансперенси Интернешнл» (Transparency International), которая начиная с 1995 г. публикует Индекс восприятия коррупции. Цель его разработки — показать, какое место в мире занимают различные страны с точки зрения восприятия коррупции бизнесом и экспертным сообществом, а также выявить динамику восприятия коррупции в конкретных странах. Последний расчет такого индекса в 2010 г. показал, что

⁶ Nye J. Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis // American Political Science Review. 1967. Vol 61, No 2. www.jstor.org/pss/1953254.

⁷ Определение коррупции. Фонд «Индем». www.anti-corr.ru/definition.htm.

⁸ Андрианов В. Коррупция как глобальная проблема современности // Маркетинг. 2008. № 2. С. 3–23; Общество и экономика. 2008. № 3–4. С. 45–69.

Россия занимает 154-е место из 178 со значением индекса 2,1 (индекс принимает значения от 0 — высокая коррупция до 10 — отсутствие коррупции). Для сравнения: в 2005 г. Россия занимала 128-е место из 159 (значение индекса — 2,4). По сути, речь идет о том, что коррупция в стране становится ежедневным обыденным явлением⁹. Сегодня в Индексе восприятия коррупции Россия соседствует с Камбоджей, Папуа-Новой Гвинеей, Конго, Лаосом, Кенией, Таджикистаном.

Некоторые наиболее пессимистичные аналитики говорят, что так в России было всегда¹⁰ и странно ожидать другого результата. Однако наблюдается отчетливая негативная динамика развития коррупции. Сравнительный анализ фонда «Индем» показал, что объем деловой коррупции вырос с 33,8 млрд долл. в 2001 г. до 318 млрд в 2004—2005 гг.¹¹ Резкий рост коррупции становится серьезным препятствием на пути модернизации российской экономики¹².

Еще больше это заметно при анализе данных «Трансперенси Интернешнл». Эта организация рассчитала историческое значение Индекса восприятия коррупции для середины 1980-х годов. Наибольший интерес представляет сравнение динамики индекса для России и стран бывшего советского блока (см. рис. 1)¹³.

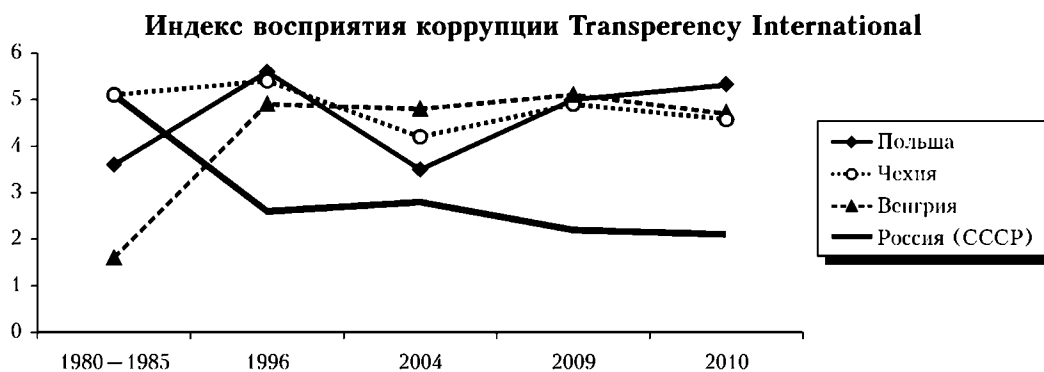


Рис. 1

Как выяснилось, Россия (СССР), которая была одной из наименее коррумпированных в советском блоке стран, стала восприниматься в коррупционном отношении в 2 раза хуже, а «соседи» по социалистическому лагерю достигли уровня, на котором Россия находилась 25 лет назад. Наконец, как показывает опрос ПрайсвотерхаусКуперс, опубликованный в ноябре 2009 г., Россия занимает первое место в мире

⁹ Feifer G. Corruption in Russia. Part 1: A Normal Part of Everyday Life. 2009. Nov. 27. RFE/R, www.rferl.org/content/Corruption_in_Russia_Part_1_A_Normal_Part_of_Everyday_Life_/1889394.html.

¹⁰ Иванов Н. Коррупция — историческая неизбежность? // Уголовное право. 2009. № 6. С. 102–106.

¹¹ Сатаров Г. Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики. 2007. № 1.

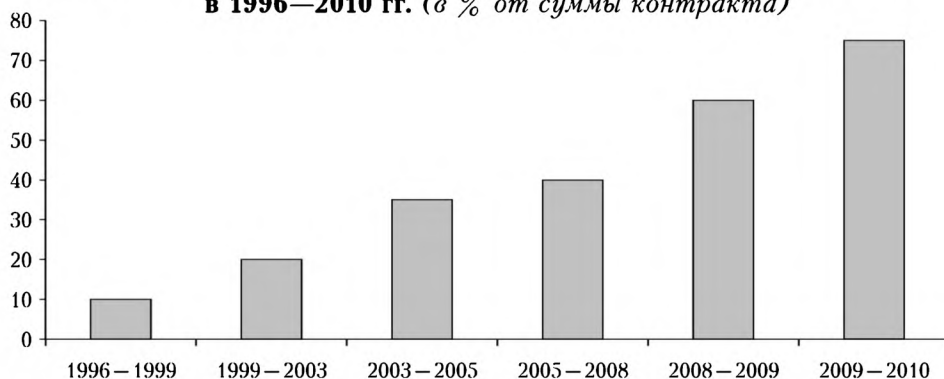
¹² Гуриев С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? // Вопросы экономики. 2007. № 1; Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации (институциональный подход).

¹³ Roaf J. Corruption in Russia (European II Department, IMF) / Conference on Post-election Strategy, Moscow, Apr. 5–7, 2000 / Transparency International.

по экономическим преступлениям¹⁴. Как правило, они связаны с коррупцией. Особенно впечатляет тот факт, что, согласно опросу, 71% российских фирм становится жертвой экономических преступлений¹⁵.

Показательны данные о доле «откатов», которые госчиновники требуют при заключении контрактов в области информационных технологий (см. рис. 2). Как можно видеть, за последние пять лет она удвоилась!

**«Откаты» в ИТ-договорах с участием государственных организаций
в 1996–2010 гг. (в % от суммы контракта)**



Источник: Россия: откаты за госконтракты по ИТ достигают 75% // Ведомости. 2010. 19 апр.

Рис. 2

За сухой статистикой цифр не всегда видно, как влияет высокий уровень коррупции на судьбу конкретного бизнеса. Рассмотрим ситуацию с рядом иностранных инвесторов, чтобы оценить, насколько сильно сказывается на них проблема российской коррупции.

Коррупция в России: примеры компаний, которые пытались бороться с коррупцией и стали ее жертвами

Hermitage Capital

Hermitage Capital — некогда крупнейшая иностранная компания по привлечению портфельных инвестиций в Россию. Консультационный фонд Hermitage к 2005 г. привлек более 4 млрд долл. инвестиций в российские ценные бумаги. Однако даже большую известность фонд приобрел как борец за права миноритарных акционеров и улучшение качества корпоративного управления. Последнее означало прежде всего борьбу с корпоративной коррупцией. Фонд Hermitage на протяжении ряда лет (2001–2005 гг.) готовил свой годовой обзор деятельности ОАО «Газпром», в котором были выявлены примеры наиболее неэффективных решений в работе менеджмента¹⁶.

¹⁴ www.rferl.org/content/Russia_Tops_Pricewaterhouse_Global_Fraud_Survey/1883624.html.

¹⁵ Россия: экономические преступления во время рецессии. 5-й глобальный обзор / ПрайсвотерхаусКуперс. www.pwc.ru/en_RU/ru/economic-crime-survey/Global-economic-crime-survey-09-Russia.pdf.

¹⁶ Aldrick Ph. Exposing Russia's Corporate 'Corruption' // Daily Telegraph. 2008. Apr. 4. www.telegraph.co.uk/finance/markets/2787471/Exposing-Russias-corporate-corruption.html (см. подробнее: Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компании (на примере ОАО «Газпром») // Вопросы экономики. 2006. № 3).

Нельзя сказать, что менеджмент компаний-эмитентов был в восторге от действий фонда, однако до поры до времени они ограничивались легальными и корректными средствами борьбы с пазойливым инвестором-правдолюбом. Но их терпение иссякло, и в ноябре 2005 г. руководителю Hermitage был запрещен въезд в Россию. Затем в июне 2007 г. милиция провела обыски в московском офисе компании и офисе ее юристов — компании «Файерстоун Данкан» и изъяла печати и правоустанавливающие документы компаний, принадлежащих фонду. Через месяц их перерегистрировали с помощью изъятых документов на трех посторонних лиц. Через три месяца в коррумпированных судах на основании фальшивых документов вынесли решения о наличии 30 млрд руб. убытков, и в декабре 2007 г. мошенники подали исправленную налоговую декларацию, включавшую новые убытки, с требованием возратить из государственного бюджета 5,4 млрд руб. налогов, ранее уплаченных фондом. В течение одного дня налоговые органы приняли положительное решение по этому требованию, и 5,4 млрд руб. из госбюджета перешли в руки новых (напомним: совершенно посторонних) владельцев украденных компаний. Даже когда вся история стала достоянием гласности¹⁷, ни один человек не был осужден, за исключением одного из подставных директоров, которому вынесли весьма мягкое наказание.

IKEA

Шведский концерн широко известен в деловом мире своей уникальной бизнес-моделью, которая дает возможность эффективно управлять производством в целях унификации производственных процессов и минимизации издержек, что позволяет продавать покупателям дешевую, но качественную мебель по всему миру. Россия, естественно, оказалась одним из наиболее интересных рынков для шведской компании, поэтому она разработала стратегию выхода на российский рынок и стала претворять ее в жизнь в Москве и регионах.

В частности, это касалось строительства огромных торговых центров для реализации продукции IKEA. Однако здесь компания столкнулась с коррупцией, а именно — вымогательством незаконных платежей за различные разрешительные документы для строительства. Постепенно, шаг за шагом IKEA смогла решить эти проблемы, не прибегая к взяточничеству. Однако наиболее сильный удар ждал компанию при попытке договориться о поставках электроэнергии. Торговым комплексам IKEA никак не удавалось получить разрешение на подключение к единой электрической сети. Как выяснилось впоследствии, некая криминальная группа за счет подкупа сотрудников электрических сетей и самой IKEA сумела создать видимость невозможности подключиться к электрической сети, а затем продала компании услуги по поставкам электроэнергии с мини-генераторов. В течение трех лет IKEA заплатила за них более 200 млн долл., что превысило всю прибыль, полученную компанией в регионе¹⁸.

Telenor

Норвежская государственная телекоммуникационная компания стала одним из первых иностранных стратегических инвесторов на российском фондовом рынке. Во многом благодаря ее приходу компания «ВымпелКом» смогла выйти на лидирующие позиции в своей отрасли и стать одним из крупнейших мобильных операторов в России.

Однако «Теленор» оказался в конфликте с другим крупным акционером «ВымпелКома» — российской группой «Альфа», которая по-своему видела будущее компании. В результате принадлежащие компании Telenor акции стоимостью 1,7 млрд долл. были арестованы районным судом г. Омска¹⁹ по сомнительному

¹⁷ Как украли 5,4 миллиарда рублей // Новая газета. 2010. 8 сент. www.novgaz.ru/data/2010/099/00.html; Где деньги — 5 400 000 000 рублей // Новая газета. 2010. 15 нояб. www.novgaz.ru/data/2010/128/17.html.

¹⁸ www.newsru.com/finance/22jun2009/ikea.html.

¹⁹ www.newsru.com/finance/24feb2009/telenor.html.

иску компании Farimex Products, зарегистрированной на Британских Виргинских островах, и выставлены на продажу²⁰. Таким образом, норвежская компания стала объектом бизнес-вымогательства, где коррупционная составляющая поставила под угрозу многомиллиардные инвестиции.

Данные примеры свидетельствуют о масштабах корпоративной коррупции и особенно о вымогательстве как одной из наиболее животрепещущих проблем бизнеса в России²¹. Нередко коррупция ставит под угрозу не только получение инвестором прибыли, но и сам его бизнес, а зачастую и жизнь.

Рассмотрим некоторые примеры российских компаний и/или их акционеров, ставших жертвами коррупции.

«Тольяттиазот»

Один из крупнейших производителей аммиака в мире стал объектом рейдерской атаки с целью лишить собственности основного акционера и президента компании В. Махлая. Атака началась в 2005 г. с возбуждения ряда уголовных дел по неуплате налогов и якобы неправильной приватизации 6,1% акций предприятия. За прошедшие пять лет руководство предприятия и его работники предприняли титанические усилия, чтобы привлечь общественное внимание к происходящему²². В результате длившихся все эти годы судебных тяжб претензии к приватизации были сняты, а уголовное дело закрыли²³.

«Евросеть»

Компания «Евросеть» известна как один из наиболее успешных проктов по созданию розничной сети продаж мобильных телефонов. К 2008 г. она заняла лидирующее место на рынке. Еще в 2006 г. руководство компании заявило о незаконном аресте сотрудниками МВД 167 тыс. телефонов Motorola. Как показало дальнейшее расследование, эти аппараты сотрудники МВД сначала списали, а затем часть реализовали на рынке. Данное преступление имело широкий международный резонанс, и хотя ряд его исполнителей были наказаны, в сентябре 2008 г. МВД возбудило уголовное дело против вице-президента «Евросети» Б. Левина об организации похищения бывшего сотрудника компании, а руководитель и основной акционер Е. Чичваркин был объявлен в международный розыск. 17 ноября 2010 г. суд присяжных оправдал менеджмент «Евросети»²⁴ за отсутствием события преступления. Это решение было подтверждено вышестоящей инстанцией.

Таким образом, положение российских компаний не менее опасно, чем иностранных. Вмешательство правоохранительных органов в бизнес-процессы практически ничем не ограничено и, несомненно, сказывается на конкурентоспособности таких компаний. Можно только догадываться о подлинные причины незаконных атак, но, очевидно, правоохранительные органы не только не выполняют свои обязанности по защите бизнеса от противоправных действий, но и, наоборот, принимают активное участие в его разрушении.

²⁰ www.fssprus.ru/press_Telenor1905.html.

²¹ *Ивайловский Д. Г.* Коррупция как фактор риска коммерческой организации // Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки. 2008. Т. 8, № 3. С. 88–92.

²² www.toaz.ru/rus/press-centre/news/document302.shtml.

²³ www.toaz.ru/rus/press-centre/news/document557.shtml.

²⁴ www.rosbalt.ru/2010/11/26/794065.html.

Примеры иностранных компаний, сделавших выбор в пользу ведения бизнеса по существующим в России правилам

Siemens

Американская комиссия по ценным бумагам и биржам и власти США вынесли беспрецедентное решение в отношении компании «Сименс», обязав ее выплатить в течение ряда лет общий штраф в размере 800 млн долл. Это стало результатом договоренности компании с правительством США, которое в рамках Foreign Corrupt Practice Act расследовало ее коррупционные сделки за пределами США. Существенная часть этой коррупционной практики относилась к деятельности «Сименс» в России²⁵. Аналогичное расследование в Германии, на родине штаб-квартиры компании, по поводу неисполнения функций наблюдения со стороны ее совета директоров в отношении коррупционных практик привело к штрафу в размере 395 млн евро. Кроме того, за манипуляции с отражением в финансовой отчетности различных статей расходов американский Минюст наложил на нее штраф 450 млн долл.²⁶ Основные коррупционные сделки «Сименса» происходили в России и Нигерии. В общей сложности за 2000–2006 гг. было обнаружено сомнительных платежей на сумму 1,3 млрд ф. ст.²⁷

Mercedes Benz-Daimler

Немецкий автоконцерн Daimler был признан виновным в нарушении Foreign Corrupt Practice Act, то есть в коррупции за пределами США. В марте 2010 г. Министерство юстиции США и Комиссия по ценным бумагам и биржам обвинили концерн Daimler AG в подкупе чиновников в 22 странах в течение десяти лет. Компания была оштрафована на 180 млн долл. в рамках досудебного урегулирования обвинений. В списке стран, куда, по мнению обвинения, уходили средства с 1998 по 2008 г., значилась и Россия. В апреле 2010 г. к расследованию дела Daimler в России подключились МВД РФ и Федеральная служба охраны. В мае представители Минюста США передали в Генпрокуратуру РФ материалы антикоррупционного расследования по делу Daimler. В начале апреля российское подразделение Daimler AG, ЗАО «Мерседес Бенц РУС», вслед за материнской компанией признало обвинения во взяточничестве²⁸.

Hewlett-Packard

Согласно сообщениям The Wall Street Journal²⁹, предметом расследования стала деятельность компании Hewlett-Packard в Германии и России по даче взяток с целью получения контрактов на поставку компьютеров российскому правительству. Прокуратура Германии стала выяснять, была ли уплачена взятка в размере 10,9 млн долл. через немецкую дочернюю компанию для получения заказа на поставку сложной компьютерной системы, обеспечивающей безопасные шифрованные средства общения между подразделениями Генеральной прокуратуры РФ³⁰. В рамках исполнения поручения о международной взаимопомощи с немецкой прокуратурой российские следователи провели обыск в офисе HP в Москве. В частности, их интересовали доказательства того, что HP использовала цепочку подставных компаний в различных странах для создания фонда, который осуществлял незаконные платежи структурам, ассоциированным с сотрудниками Генпрокуратуры России.

²⁵ www.vedomosti.ru/newsline/news/2008/12/15/699338.

²⁶ www.oaoex.ru/index.php?module=content&func=doc_view&id=2031&fid=34.

²⁷ lenta.ru/story/siemens/.

²⁸ www.zr.ru/a/251432/.

²⁹ online.wsj.com/article/SB10001424052748703395204576023810621129214.html.

³⁰ www.vedomosti.ru/companies/news/1099969/hp_mogla_davat_vzyatki_ne_tolko_v_genprokurature_i_ne_tolko.

Примеры трех крупнейших международных компаний из различных отраслей показывают масштабы распространения коррупции в России — даже транснациональные корпорации соглашаются играть по российским правилам, включаясь в систему «откатов» и взяток. Еще одна характерная черта этой интернационализации российской коррупции: создание и функционирование разветвленной сети офшорных компаний, используемых российскими коррупционерами для незаконного обогащения. Таким образом, российские нелегальные капиталы оказались включены в международные денежные потоки.

Могут ли работать в России иностранные компании при столь высоком уровне коррупции? И что делать российской компании, решившей стать международной, — тогда придется отказаться от практики, принятой в России? Ниже мы сформулируем некоторые рекомендации, позволяющие вести бизнес в высокорепутационной среде и минимизировать последствия коррупции для конкретной компании, способствуя вместе с тем ее снижению в стратегическом плане.

Классификация видов корпоративной коррупции

Чтобы выработать более системный подход к антикоррупционной стратегии бизнеса в России, необходимо классифицировать виды российской коррупции, а также выявить отличия российской корпоративной и околокорпоративной коррупции от коррупции в других странах³¹. Современная корпорация представляет собой сложный механизм (или даже организм), своего рода многогранник, который соприкасается с внешним миром многими гранями. Для классификации коррупции вокруг компании рассмотрим различные аспекты ее деятельности и попытаемся определить, какие внутренние и внешние агенты участвуют в коррупционных взаимоотношениях (см. табл.). Отметим, что внешние по отношению к корпорации агенты часто представляют различные властные структуры³².

Дадим пояснения к таблице.

1. Внешняя корпоративная коррупция.

Вымогательство и экспроприацию активов, как правило, осуществляют сотрудники госорганов, в том числе лицензирующих или регулирующих, или близкие к ним частные лица. В качестве предлога они нередко используют устаревшие и не всегда логичные ограничения, имеющиеся в российском законодательстве и практике в отношении защиты окружающей среды, технических или медицинских стандартов³³.

Вымогательство (рэкет) в отношении продукции компании или ее финансовых потоков могут осуществлять региональные криминаль-

³¹ Карпович О. Г. Актуальные вопросы борьбы с коррупцией в России // Российская юстиция. 2010. № 4. С. 44–47.

³² Галицкий Е., Левин М. Коррупционные взаимоотношения бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) // Вопросы экономики. 2007. № 1; Яковлев А. А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3, № 1.

³³ Stott M. Russia corruption «may force Western firms to quit» // Reuters (Moscow). 2010. March 15. www.reuters.com/article/idUSTRE62E1SU20100315

Т а б л и ц а

Участие в коррупции внешних и внутренних агентов компании

Коррупционные проявления	Внешние агенты	Внутренние агенты
<i>Внешняя корпоративная коррупция</i>		
Вымогательство и экспроприация активов	Сотрудники правоохранительных органов, судов, прокуратуры, регуляторы и представители лицензирующих органов	
Вымогательство (рэкет) в отношении продукции компании или ее финансовых потоков	Криминальные группы, представители правоохранительных органов	
Вымогательство в отношении прав интеллектуальной собственности	Представители Роспатента, судебных органов	
Отъем собственности (рейдерство*)	Правоохранительные органы, сотрудники МВД, прокуратуры, судьи арбитражных и общих судов, службы приставов, сотрудники налоговых органов, реже сотрудники банков	Службы собственной безопасности компаний
<i>Внутренняя корпоративная коррупция</i>		
«Откаты» при продажах	Менеджеры по закупкам компании потребителя/заказчика	Менеджеры по продажам
Закупки: переплата за сырье и комплектующие	Поставщики сырья и комплектующих	Менеджеры по закупкам, иногда в сотрудничестве с руководством компании
Переплата за внешние услуги и аутсорсинг	Поставщики внешних услуг: PR, компьютерные и телекоммуникационные услуги, организаторы тренингов и т. д.	Профильные специалисты компании: менеджеры отдела маркетинга, ИТ-менеджеры, менеджеры по телекоммуникационному оборудованию, менеджеры отдела рекламы
Переплата за инвестиции/активы	Недобросовестные поставщики, а также поставщики, аффилированные с менеджментом	Менеджеры инвестиционных проектов
Продажа активов компании по низким (бросовым) ценам	Структуры, аффилированные с руководством компании	Руководство компании
Трансфертное ценообразование	Аффилированные структуры	Руководство компании, менеджеры по продажам
Скрытая коррупция за счет найма на работу родственников менеджеров, которые обеспечивают корпоративную коррупцию	Менеджеры компаний-поставщиков или компаний-заказчиков	Менеджеры по персоналу, руководство компании
Хищение продукции		Сотрудники компании

* *Nadgrodkiewicz A.* Evolving Corruption: Hostile Takeovers, Corporate Raiding, and Company Capture in Russia. 2009. Sept. 2. www.cipe.org/blog/?p=3233.

ные группы или представители местных органов власти при участии местных криминальных групп.

Вымогательство в отношении прав интеллектуальной собственности означает ситуацию, когда криминально-интеллектуальные элементы регистрируют на себя торговые марки или web-сайты с названием компании и затем с помощью коррупции успешно отражают попытки

компании защитить свои права в суде. В итоге вымогатели зачастую получают от нее деньги за восстановление ее прав.

Отъем собственности, наиболее изощренный вид криминальной экспроприации, получил название рейдерства. Он предполагает изъятие собственности у законных владельцев, как правило, с использованием коррумпированных правоохранительных органов, судов, судебных исполнителей и других государственных чиновников³⁴. За последние десять лет в стране образовались устойчивые организованные криминальные синдикаты, включающие представителей как власти, так и частного бизнеса, которые поставили незаконное изъятие собственности на поток. По некоторым экспертным оценкам, за прошедшее десятилетие в России произошло несколько десятков тысяч подобных рейдерских захватов. Такое изъятие собственности, как правило, реализуется путем необоснованного возбуждения уголовного дела против законных собственников, предъявления им сфабрикованного обвинения, использования решений арбитражных судов, вынесенных на основании сфальсифицированных документов. Результатом атаки нередко становится не только отъем собственности, разрушение бизнеса, но и незаконное осуждение собственников и/или их сотрудников. При этом прокуратура и гражданские суды зачастую выступают союзниками криминальных рейдерских групп, обеспечивая их безнаказанность.

2. Внутренняя корпоративная коррупция.

«Откаты» при продажах выплачиваются заказчикам из государственного или частного сектора. Нередко встречается ситуация доминирования покупателя на определенных сегментах рынка. Кроме того, высокий уровень коррупции в организациях, контролируемых государством, позволяет многократно завышать цену приобретаемой продукции и делить возникающую прибыль между поставщиком продукции и ее заказчиком в лице конкретного менеджера, принимающего соответствующее решение. В результате значимая часть уплаченной стоимости возвращается заказчику, но не компании, разместившей заказ, а конкретному менеджеру, который обеспечил принятие решения о закупке именно у этого поставщика. Для реализации подобных схем создаются целые цепочки поставщиков³⁵.

Переплата за сырье и комплектующие при закупках, по сути, это модификация предыдущего коррупционного механизма со стороны покупателя продукции, однако здесь вовлечены другие службы или менеджеры компании. Компания и ее собственники, проанализировав такие закупки, могут обнаружить, что их стоимость многократно превышает рыночные цены. Естественно, это происходит за счет вовлечения менеджеров по закупкам в коррупционные схемы, когда сумма превышения их стоимости над рыночной ценой делится между

³⁴ Борков В. Проблемы криминализации коррупционного обогащения в России // Уголовное право. 2007. № 2. С. 27–32.

³⁵ Филина Ф. Н. Неизбежность «откатов» в сфере продаж — смириться или бороться? // Российский бухгалтер. 2007. 26 сент. www.rosbuh.ru/print_article.asp?rba_id=1320; Промышленникова М. Накат на «откаты». www.otkatov.net.ru/struggle/methods/2/; Денисов Д. Территория «отката» // Бизнес-журнал. 2005. 26 апр. offline.business-magazine.ru/2005/69/182627/.

менеджером, принявшим решение о закупке у дружественного поставщика, и менеджером по продажам последнего. Подобные схемы становятся все более изощренными, например одним из ноу-хау стала поставка комплектующих и сырья по рыночным ценам, но ненадлежащего качества. В результате вместо подмены цены происходит подмена продаваемого товара, а менеджер по закупкам закрывает на это глаза, разумеется, не бесплатно.

В настоящее время для реализации ряда функций, которые гораздо лучше выполняют опытные профессионалы, все чаще привлекают внешние компании. Это услуги в сфере информационных технологий, рекламы, маркетинга, телекоммуникаций и т. д. Здесь также получила широкое распространение практика дачи взяток и выплаты «откатов» за получение заказов.

Переплата за инвестиции/активы может оказаться наиболее губительной для компании. Сам высокий объем затрат на эти цели выступает фактором, стимулирующим коррупцию, которая, как правило, тем менее заметна, чем выше объем затрат. При сравнительном анализе инвестиционных бюджетов крупных госкорпораций и частных компаний можно выявить многократное превышение затрат на единицу продукции по сравнению с зарубежными аналогами.

Противоположный вариант — продажа активов компании по низким (бросовым) ценам. Такие продажи лишают компанию и, как следствие, ее акционеров разницы между рыночной ценой продаваемого актива и ценой продажи. Хотя речь идет о единовременных операциях, экономический ущерб от них может быть для компании весьма существенным.

При трансфертном ценообразовании менеджмент компании продает продукцию не конечному потребителю, а аффилированному с ним посреднику, причем разница делится между ними. Это одна из наиболее распространенных форм бизнес-коррупции в России.

Скрытая коррупция возникает при найме на работу родственников менеджеров, если квалификация первых не соответствует объему выплачиваемого им вознаграждения.

Хищение продукции также получило широкое распространение среди работников российских корпораций. При этом речь может идти как о продукции, так и о сырье, комплектующих, малоценных и быстроизнашивающихся предметах, ГСМ и т. п.

Какие же категории сотрудников подвержены наибольшему коррупционному риску и на кого должна опираться антикоррупционная стратегия предприятия? Как следует из таблицы, в зоне наибольшего риска находятся менеджеры, по роду службы непосредственно общающиеся с внешним миром. К ним примыкают менеджеры, участвующие в принятии многих решений, — сотрудники, отвечающие за управленческую и финансовую отчетность, а также за управление финансами. Дополнительная категория риска — сотрудники, занимающиеся автоматизацией управления товарными и денежными потоками. Что же касается борьбы с коррупцией, то в наибольшей степени она зависит от руководства. Только его пример может положительно повлиять на общий антикоррупционный климат в компании.

К разработке антикоррупционной стратегии компании

В литературе предложено несколько вариантов стратегии предприятия как комплексного документа, определяющего основные направления его деятельности во всех сферах. В частности, предлагается структура стратегического плана из 13 разделов, начиная от товарно-рыночной стратегии и заканчивая стратегией реструктуризации предприятия³⁶. На наш взгляд, стратегический план компании целесообразно дополнить специальным разделом, посвященным антикоррупционной политике. В нем указываются мероприятия (а также отчетность по их выполнению), направленные на борьбу с коррупцией вокруг и внутри компании. Для реализации этого раздела стратегии на предприятии необходимо создать специальное подразделение, которое будет вести антикоррупционный аудит, оценивать коррупционные угрозы и риски, концентрировать данные о стоимости основных ресурсов, товаров и услуг, потребляемых и производимых в компании, осуществлять мониторинг сделок с ее активами, анализировать на возможную коррупционность формальные и неформальные институты и регламенты, действующие в компании. Желательно, чтобы этот орган подчинялся непосредственно генеральному директору компании или совету директоров.

Основная опасность для компании чаще всего связана с вымогательством, осуществляемым с участием сотрудников правоохранительных органов. Поэтому обращения в другие государственные институты (суд, прокуратуру) с целью обуздать рейдеров оказываются практически безуспешными. Причина в том, что современные российские бюрократы, по сути, стали «кастой неприкасаемых», и в случае необходимости госаппарат активно защищает их от внешнего воздействия (граждан, бизнеса, общества). Это не означает, что наказание коррумпированных чиновников невозможно в принципе³⁷, однако если оно все-таки происходит, то только в силу каких-то межличностных или межгрупповых конфликтов внутри самой бюрократии.

Как показывает практика, в последние годы многие зарубежные и российские инвесторы отказались от идеи инвестировать в российскую экономику. Мы предлагаем следующие рекомендации для тех, кто решился работать в нестабильной административно-экономической среде.

1. Инвесторы должны четко представлять опасности и риски, связанные с возможным вымогательством и экспроприацией собственности. Осознание самой проблемы поможет выделить необходимые время, ресурсы и энергию на ее решение.

2. Необходимо иметь достаточную юридическую подготовку, привлекать наиболее квалифицированных юристов, имеющих опыт отражения незаконных рейдерских атак. Эти юристы должны обеспечить оформление всех договорных отношений и прав собственности в соответствии с российским федеральным и региональным законода-

³⁶ Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.

³⁷ Цуриков А., Цуриков В. Экономический подход к анализу корыстных преступлений // Вопросы экономики. 2007. № 1.

тельством. Все документы должны быть продублированы, а оригиналы — храниться в надежном, физически безопасном месте.

3. Компании требуются хорошо подготовленные ИТ-специалисты. Они обязаны защитить ее от взлома базы данных и копирования внутренней информации.

4. Для крупной компании, работающей в определенном регионе, необходимы прочные отношения с местной властью. С самого начала нужно объяснить, что компания не готова к коррупционным взаимоотношениям, хотя приветствует открытое сотрудничество. Региональные руководители должны понимать роль компании в экономике региона (рабочие места, новые технологии, новые системы управления и т. д.). Полезно иметь определенный социальный бюджет, при этом следует довести информацию об этом как до региональных властей, так и до широкой публики. Компания должна не только зарабатывать средства в регионе, но и тратить часть их на месте.

5. Важно заботиться об имидже компании в регионе как в средствах массовой информации, так и в глазах местных властей. Надо, чтобы компанию воспринимали значимым субъектом региональной экономики.

6. В случае иностранной или крупной отечественной компании высокопоставленные официальные лица ее головного офиса должны пусть не часто, но регулярно приезжать в регион, встречаться с представителями местной администрации, членами бизнес-сообщества, прессой. Это позволит установить контакты, которые могут оказаться крайне важными в случае рейдерской атаки на компанию.

Все названные меры, конечно, не смогут защитить от попыток вымогательства, однако их использование сделает компанию менее уязвимой к подобным атакам. При целенаправленном выстраивании отношений с местной властью, бизнес-сообществом и населением, грамотном юридическом и информационном сопровождении компания получит шанс успешно противостоять незаконным посягательствам.

Борьба с коррупцией внутри корпорации и основные направления антикоррупционной стратегии

Ключевой элемент внутрикорпоративной коррупции — коррупция менеджеров/работников компании (хотя этот вид коррупции связан с участием внешних контрагентов). Практика показывает, что она широко распространена в российском бизнесе независимо от отрасли, географического расположения или размера компании.

Общие рецепты борьбы с корпоративной коррупцией в мире хорошо известны (управленческая отчетность, контроль, внутренние кодексы поведения и т. д.) и могут быть применены в России. Но при включении этих мер в антикоррупционную стратегию конкретного предприятия следует учитывать российскую специфику³⁸.

1. Руководство компании должно понимать, что корпоративная коррупция имеет глубокие корни в России и встречается повсеместно.

³⁸ Мазур А. Как победить коррупцию? // Политический класс. 2008. № 7. С. 31–36.

2. Современные компьютерные системы управления, документооборота, управления финансовыми и товарными потоками могут значительно снизить уровень корпоративной коррупции.

3. Крайне важны неукоснительный и многосторонний контроль денежных и товарных потоков в компании, анализ и мониторинг закупочных цен и цен продаж, поскольку это основные области корпоративной коррупции. Такую деятельность можно делегировать службе внутреннего аудита, которая должна непосредственно подчиняться руководству компании. Внедрение различных регламентированных внутрикорпоративных процедур, которые используются в наиболее рискованных с точки зрения коррупции областях (закупка сырья и комплектующих, внешние рекламные и телекоммуникационные услуги и другие направления аутсорсинга), может не только уменьшить потенциальное поле для коррупции, но и стать эффективным инструментом противодействия внешним агентам, склонным к ней. Эти профилактические меры необходимо время от времени обновлять с учетом появления новых коррупционных рисков.

4. Реализация процедур закупок путем прозрачных и открытых тендеров позволяет усилить общественный контроль за этой деятельностью и другими взаимоотношениями с внешними контрагентами.

5. Особое внимание следует уделить созданию *корпоративной этики и корпоративных ценностей*. Наличие понятных и разделяемых сотрудниками ценностей компании, которых на деле придерживается менеджмент, помогает объединить людей с целью повысить эффективность их работы и, как следствие, снизить коррупцию вокруг нее. Для успешной реализации этого подхода необходима обратная связь — от работников к менеджменту и руководству.

6. Географическая диверсификация и расположение головного офиса в другом регионе дают возможность ссылаться на далекое начальство как основного борца с коррупцией.

7. Новый механизм борьбы с коррупцией — ссылки на судьбу компаний, которые соглашались вступать в коррупционные сделки, — Siemens, Mercedes или HP. Это хорошая отговорка, позволяющая не вступать в коррупционные взаимоотношения.

8. Теоретически могут оказаться полезными общественные инициативы компании по подписанию своего рода антикоррупционных кодексов поведения³⁹. Важно, чтобы это решение не было притворным⁴⁰, когда подписанты сразу переходят к даче взяток.

Исходя из проведенного анализа, сформулируем основные направления антикоррупционной корпоративной стратегии.

Защита от внешних коррупционных нападений:

— юридическая защита, чистота, правильность и своевременность оформления прав собственности, лицензий и других вещественных и неимущественных прав, документирование и защита документации, подтверждающей соответствующие права;

³⁹ Kelly L. Multinationals pledge no corruption in Russia // Reuters (Moscow). 2010. Apr. 20.

⁴⁰ Welu C. M., Muchnik Y. Corruption: Russia's Economic Stumbling Block. American and European Anti-corruption Laws Could Help Solve a Longtime Problem in Russia // Business Week. 2009. Aug. 27. www.businessweek.com/globalbiz/content/aug2009/gb20090827_771618.htm.

- ИТ-защита от несанкционированного доступа, хранение в безопасном месте информации о деятельности компании;
- взаимодействие с федеральными и региональными органами власти;

- PR, создание и поддержание положительного имиджа компании.

Снижение коррупционной нагрузки при взаимодействии с внешними контрагентами:

- создание системы управления финансовыми и товарными потоками и контроля за ними;
- организация системы тендерных закупок и мониторинга цен;
- контроль соответствия качества потребляемых товаров и услуг;
- перераспределение персонала по направлениям (для разрушения коррупционных связей).

Снижение внутрикорпоративной коррупции:

- внедрение системы контроля качества и количества производимой продукции;

- контроль системы закупок;

- разработка системы стимулирования сотрудников.

Формирование корпоративных ценностей и корпоративной этики:

- создание и поддержание единых корпоративных ценностей;

- приверженность руководства и среднего управленческого звена заявленным корпоративным ценностям.

* * *

Во многих странах коррупция неприемлема в общественном сознании, но в России это естественная составляющая экономической действительности, пронизывающая большую часть экономических отношений. Коррупция в России стала своего рода клеем, скрепляющим отдельные компоненты экономики страны. Она проникла во многие публичные институты, особенно контролируемые государством. Слабость сегодняшнего государственного управления приводит к расцвету коррупции в разных областях. Заявленные намерения политического руководства страны бороться с коррупцией не дадут должного эффекта, пока общество не поверит в их искренность, а власть не покажет личного примера противодействия коррупции и наказания коррупционеров.

При таком распространении коррупции многие институты, призванные бороться с ней — правоохранительные органы, прокуратура и суды, — сами становятся ее активными участниками⁴¹. При этом речь идет, по нашему мнению, не о слабости этих институтов как таковых, а о неправильной атмосфере, в которой они функционируют.

Важно, чтобы корпорации при принятии решения о ведении бизнеса в России полностью осознавали эту проблему. Каждый, кто собирается выйти на российский рынок, должен понимать неизбежность столкновения с коррупцией и формировать собственную стратегию минимизации коррупционного ущерба.

⁴¹ Лунеев В. В. Коррупция в России // Государство и право. 2007. № 11. С. 20–27.

Статья С. Делавинья, первая часть которой публикуется в этом номере журнала, свидетельствует о наблюдающемся в последнее время росте интереса к психологическим аспектам экономического поведения. Уже мало кто сомневается, что принципы неоклассики требуют пересмотра с учетом нестабильности предпочтений экономических агентов во временном и ситуационном аспектах.

Еще сравнительно недавно отношение большинства экономистов к поведенческим исследованиям характеризовалось как «агрессивное нелюбопытство»¹. Сегодня же редкая экономическая статья обходится без анализа систематических отклонений (*systemic biases*) от прогнозов традиционных моделей. В число наиболее цитируемых журналов в этой сфере входят: *Journal of Economic Behavior & Organization*, *Journal of Economic Psychology*, *Journal of Socio-Economics*². В области поведенческой экономики действует ряд международных ассоциаций: Международная ассоциация исследований в области экономической психологии; Ассоциация экономических наук; Общество исследователей в области суждений и принятия решений; Европейская ассоциация исследователей в области принятия решений; Международная ассоциация исследователей в области прикладной психологии; Общество исследователей в области поведенческой экономики³. Данной проблематике посвящены специальные ресурсы в глобальной сети⁴.

Идеи, характерные для поведенческой экономики, появились уже в период становления экономической теории в начале XVIII в. Тогда были опубликованы такие знаковые работы, как «Теория нравственных чувств» А. Смита, труды И. Бентама («Panopticon», «Defence of Usury» и др.), в которых проблемы этики, моральных ценностей, специфики взаимодействия между людьми считались ключевыми в объяснении экономического поведения и социально-экономических отношений.

Однако позже, в период становления неоклассической теории, который совпал по времени с периодом прогресса естественных наук, по их примеру методологические рамки экономики были ограничены набором допущений о рациональном поведении экономических агентов. Исключением стал Дж. М. Кейнс, чьи идеи в области экономической психологии пред-

¹ Такое определение дает, в частности, М. Рабин. См.: Rabin M. A Perspective on Psychology and Economics // *European Economic Review*. 2002. Vol. 46, No 4–5. P. 657–685.

² См.: Azar O. H. Behavioral Economics And Socio-economics Journals: A Citation-based Ranking. mpra.ub.uni-muenchen.de.

³ International Association for Research in Economic Psychology (IAREP); Economic Science Association (ESA); Society for Judgment and Decision Making (SJDM); European Association for Decision Making (EADM); International Association for Applied Psychology (IAAP). Подразделение 9: Экономическая психология; Society for the Advancement of Behavioural Economics (SABE).

⁴ Economic Sociology, the European website; LinkedIn group «Economic Psychology & Behavioural Economics»; Workgroup at huddle.net и др. Более подробную информацию можно найти на сайте Лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики НИУ ВШЭ (www.epee.hse.ru). См. отчет о III Международной научной конференции «Рациональность, поведение и эксперименты» (Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 153–155).

принимательства и потребления были востребованы в этот период. Впрочем, такие видные представители неоклассики, как Ф. Эджуорт, В. Парето, И. Фишер и др., также использовали психологические объяснения в своих трудах.

После Второй мировой войны ядром новой консолидации стал так называемый «неоклассический синтез», превратившийся в мейнстрим. Для случаев неравновесия в макроэкономике применялась кейнсианская модель, а в анализе ситуаций общего равновесия и в микроэкономике использовалась неоклассическая теория, которая продемонстрировала свою живучесть. Благодаря дополнительным предпосылкам появилась возможность анализировать поведение в условиях риска (теория ожидаемой полезности), экономику семьи, экономику преступлений (экономический империализм Беккера), институты (новый институционализм).

Однако постепенно экономисты стали отказываться от традиционной модели рационального выбора. В 1950-х годах возникла концепция «поведенческих финансов»⁵. С конца 1960-х годов публикуются статьи П. Словика, Д. Канемана, А. Тверски и, наконец, в 1970–1980-х годах возникает так называемая «теория перспектив»⁶. При этом в моделях экономической психологии уже стали предлагаться тестируемые гипотезы о параметрах ожидаемой полезности и межвременного потребления в условиях неопределенности.

Исследования факторов неопределенности привели Г. Саймона к формированию теории ограниченной рациональности, согласно которой субъекты в реальных условиях, не имея достаточной информации и иных возможностей для оценки и максимизации полезности, стремятся к так называемой удовлетворенности⁷. При этом Саймон уделял внимание в основном изучению ментальных процессов, а не поведения, ориентированного на результат.

Методы поведенческой экономики применяются сегодня при исследовании ситуаций межвременного выбора, для которых американский психолог Дж. Эйнсли предложил концепцию «гиперболического дисконтирования» (в противоположность экспоненциальному дисконтированию в традиционных моделях)⁸. Далее эту модель развили Д. Лайбсон, Т. О'Донохью, М. Рабин. Разработки Лайбсона, например, используются при реализации пенсионных планов в США, помогают решить «загадку долгов» (*debt puzzle*): американские потребители демонстрируют нетерпение в краткосрочном и терпение в долгосрочном периоде при реализации своих решений о пожизненных накоплениях. Рабин — авторитетный ученый в сфере поведенческой экономики — в статье Делавинья изложены его модели функции полезности, известны его разработки в области поведенческих финансов, термин «справедливость по Рабину» (*Rabin fairness*) используют для описания социальных предпочтений.

⁵ См.: Olsen R. A. Professor Burrell's Proposal for a Behavioral Finance: Some Reflections // *Journal of Behavioral Finance*. 2001. Vol. 2, No 1. P. 54–56.

⁶ Подробнее см., например: Slovic P., Lichtenstein S. Relative Importance of Probabilities and Payoffs in Risk Taking // *Journal of Experimental Psychology Monograph*. 1968. Vol. 78, No 3, Pt. 2. P. 1–18; Tversky A., Kahneman D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. Vol. 185, No 4157. P. 1124–1131; Пястолов С. М. Перспективы теории перспектив // *Вопросы экономики*. 2007. № 12. С. 43–60.

⁷ См.: Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69, No 1. P. 99–118.

⁸ См.: Ainslie G. Impulse Control in Pigeons // *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*. 1974. Vol. 21, No 3. P. 485–489.

Чтобы представить более рельефную картину, в дополнение к Эйнсли можно было бы упомянуть и других исследователей поведения животных, а также работы в области нейроэкономики, где процессы принятия экономических решений изучаются с помощью функционального магнитно-резонансного отображения коры головного мозга.

Если экономическую теорию можно считать особой культурой, то поведенческая экономика является собой попытку трансформации этой культуры. По мнению К. Камерера, Дж. Левенштейна и Рабина⁹, эта трансформация происходит теми же методами, что и так называемая «теоретико-игровая революция». Ядро современных теорий поведенческой экономики до сих пор содержит представления о рациональных агентах и равновесиях. Эти агенты действуют в том самом пространстве ограниченной рациональности, которое картографировали Канеман и Тверски¹⁰. Однако сама концепция ограниченной рациональности остается в стороне от контекста большинства публикаций по поведенческой экономике. Возможно, потому, что такой контекст не создает угрозу для ядра мейнстрима.

Как утверждает Ар. Рубинштейн в своем докладе на 9-м Всемирном конгрессе «Успехи экономической теории и эконометрики»¹¹, типичная статья по поведенческой экономике начинается с описания повседневных явлений, которые не могут быть проанализированы при помощи стандартной модели экономического человека. Для описания рассматриваемого случая вводятся дополнительные предположения, заимствованные из психологии или даже из теорий поведения животных.

В типичной статье в области поведенческой экономики показана неустойчивость стандартных моделей к введению смещений, вызванных психологическими эффектами. Но при этом в поведенческих моделях недостаточно элегантности и той степени обобщения, которые присущи моделям общего равновесия и теории игр. Большинство работ объемны, построены довольно сумбурно, простые идеи скрыты за числовыми примерами и нечетко сформулированными моделями. (Делавинья, заметим, пишет, что модели стали более лаконичными, что отражает развитие дисциплины после 2005 г., когда Рубинштейн давал такую характеристику поведенческой экономике.)

В типичной статье предлагается также модель, описывающая обнаруженное отклонение от «рационального» поведения. Новое в современных исследованиях заключается в том, что непостоянство предпочтений во времени применяется к более широкому множеству экономических контекстов. В статье Делавинья эти контексты хорошо представлены: он рассматривает поведенческую экономику отраслевых рынков и труда, поведенческие финансы, политическую экономию и институциональное проектирование. В первой части статьи рассмотрена базовая модель нестандартных предпочтений и ее приложения.

д. э. н. С. Пястолов

⁹ Camerer C., Loewenstein G., Rabin M. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press, 2003.

¹⁰ См.: Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // Психологический журнал. 2006. Т. 27, № 2. С. 5–29.

¹¹ Rubinstein A. *Advances in Economics and Econometrics Theory and Applications*. arielrubinstein.tau.ac.il/papers/76.pdf.

С. ДЕЛАВИНЬЯ,
профессор экономики
Калифорнийского университета в Беркли (США)

ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ*

Часть I. Нестандартные предпочтения

Базовая теория в экономической науке построена на простой, но убедительной модели поведения: индивиды принимают решения так, чтобы максимизировать значение функции полезности путем использования доступной информации и ее должной обработки. Предполагается, что предпочтения индивидов устойчивы во времени, определяются только размером ожидаемой выгоды и не зависят от фреймов (то есть контекстов, рамок) принятия решения.

Однако лабораторные эксперименты, описанные в психологической и экономической литературе, ставят эти предпосылки под сомнение. В лабораторных условиях индивиды не имеют устойчивых предпочтений¹; придают значение благосостоянию окружающих²; демонстрируют отношение к риску, определяемое точками отсчета и внешними обстоятельствами (фреймами)³. В поведении реальных индивидов нарушается предпосылка о рациональных ожиданиях, например, переоценивая собственные способности⁴ или выводя нереалистичные суждения о будущем из текущего состояния⁵. Они используют эвристические приемы для решения сложных задач⁶ и поддаются влиянию мимолетных эмоций при принятии решений⁷.

Но из этих экспериментов неясно, как отклонения от стандартной теории в лабораторных условиях влияют на экономические

* *DellaVigna S.* Psychology and Economics: Evidence from the Field // *Journal of Economic Literature*. 2009. Vol. 47, No 2. P. 315–372. Перевод первой части статьи (P. 315–336, с незначительными сокращениями) печатается с разрешения автора и Американской экономической ассоциации.

¹ *Thaler R.* Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency // *Economics Letters*. 1981. Vol. 8, No 3. P. 201–207.

² *Charness G., Rabin M.* Understanding Social Preferences with Simple Tests // *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117, No 3. P. 817–869; *Fehr E., Gächter S.* Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity // *Journal of Economic Perspectives*. 2000. Vol. 14, No 3. P. 159–181.

³ *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No 2. P. 263–291.

⁴ *Camerer C., Lavallo D.* Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89, No 1. P. 306–318.

⁵ *Read D., Leeuwen B. van* Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 1998. Vol. 76, No 2. P. 189–205.

⁶ *Gabaix X., Laibson D., Moloche G., Weinberg S.* Costly Information Acquisition: Experimental Analysis of a Boundedly Rational Model // *American Economic Review*. 2006. Vol. 96, No 4. P. 1043–1068.

⁷ *Loewenstein G., Lerner J.* The Role of Affect in Decision Making // *Handbook of Affective Sciences* / R. Davidson, K. Scherer, H. Goldsmith (eds.). Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2003 P. 619–642.

решения в реальной жизни. В условиях рынка люди совершенствуют свои правила поведения, чтобы соответствовать стимулам экономического окружения, из которых они отбирают лучшие⁸. Таким образом, возможно, что в условиях рынка поведение индивидов меньше отклоняется от стандартной модели. Однако на их поведение могут повлиять и другие обстоятельства, увеличив это отклонение. Например, фирмы часто стимулируют девиации поведения покупателей ради собственной выгоды⁹. Кроме того, важные экономические решения — покупка жилья или выбор пенсионного плана — принимаются достаточно редко, в условиях ограниченных возможностей корректировки и отбора.

Цель данной статьи — рассмотреть публикации, в которых документированы различные аспекты рыночного поведения, отклоняющегося от прогнозов стандартной теории. Эта область исследований известна как «психология и экономика», или поведенческая экономика. Данные показывают, что индивиды отклоняются от стандартной модели на каждой стадии процесса принятия решений, демонстрируя нестандартные предпочтения, ошибочные убеждения и систематические отклонения (то есть предвзятость) в принятии решений. Мы рассматриваем эмпирические данные по этим трем классам отклонений, при возможности вводим простую модель и кратко описываем сильные и слабые стороны имеющихся эмпирических данных. Поскольку данная статья основана на эмпирических, «полевых» данных, в нашу задачу не входило делать выводы из лабораторных наблюдений и теоретической литературы.

Итак, рассмотрим стилизованную версию стандартной модели¹⁰. Индивид i в момент $t = 0$ максимизирует ожидаемую полезность в зависимости от распределения вероятностей $p(s)$ в состояниях мира $s \in S$:

$$\max_{x_i^t \in X_i} \sum_{t=0}^{\infty} \delta^t \sum_{s_t \in S_t} p(s_t) U(x_i^t | s_t). \quad (1)$$

Функция полезности $U(x | s)$ определена на вознаграждении x_i^t игрока i , причем полезность в будущем дисконтируется с коэффициентом δ (устойчивым во времени).

Первый класс отклонений от стандартной модели в уравнении (1) — *нестандартные предпочтения* (обсуждаются ниже), которые рассматриваются в трех аспектах: предпочтения по поводу времени, предпочтения по поводу риска и общественно ориентированные предпочтения. В случае временных предпочтений полученные данные по проблемам самоконтроля — например, по пенсионным накоплениям — заставляют усомниться в устойчивости коэффициента дисконтирования δ . В случае предпочтений по поводу риска

⁸ Levitt S., List J. What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World? // Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21, No 2. P. 153–174.

⁹ DellaVigna S., Malmendier U. Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence // Quarterly Journal of Economics. 2004. Vol. 119, No 2. P. 353–402.

¹⁰ Rabin M. A Perspective on Psychology and Economics // European Economic Review. 2002. Vol. 46, No 4–5. P. 657–685.

данные — в частности, о принятии решений по вопросам страхования — свидетельствуют о том, что функция полезности $U(x_i | s)$ определяется еще и точкой отсчета — моментом времени t : таким образом, функция полезности приобретает вид $U(x_i | t, s)$. В случае социальных предпочтений данные — например, об участии в благотворительности — свидетельствуют о том, что функция полезности определяется вознаграждением, получаемым от других людей x_{-i} , что функция полезности приобретает вид $U(x_i, x_{-i} | s)$. Исследования нестандартных предпочтений составляют большую часть эмпирических исследований в поведенческой экономике.

Данная статья отличается от других обзорных исследований в области поведенческой экономики¹¹, поскольку она посвящена эмпирическому анализу с использованием нелабораторных данных. Здесь нужно сделать несколько оговорок. Во-первых, эта статья не представляет собой обзор возможностей применения теорий, а концентрируется на психологических принципах¹². Во-вторых, данная статья главным образом посвящена относительно развернутому описанию небольшого количества работ по каждому из отклонений. Таким образом, она представляет собой *избирательный обзор* эмпирических данных, хотя автор пытался рассмотреть все наиболее важные отклонения¹³. Наконец, в данной статье не уделено внимание некоторым исследованиям в области маркетинга, а также поведенческих финансов¹⁴.

Проблемы самоконтроля

В стандартной модели (1) предполагается, что коэффициент дисконтирования δ не зависит от оценки полезности. Это допущение предполагает устойчивость предпочтений во времени, то есть предпочтения относительно будущих планов индивида, принимающего решения, неизменны в разные моменты времени¹⁵.

¹¹ *Rabin M.* Psychology and Economics // *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 36, No 1. P. 11–46; *Rabin M.* A Perspective on Psychology and Economics; *Mullainathan S., Thaler R.* Behavioral Economics // *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* / N. Smelser, P. Baltes (eds.). Oxford; N. Y.: Oxford University Press, 2001. Vol. 20. P. 1094–1100; *Camerer C.* Behavioral Economics // *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications. Ninth World Congress* / R. Blundell, W. Newey, T. Persson (eds.). Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press, 2006. Vol. 2. P. 181–214.

¹² Заинтересованному читателю мы предлагаем ознакомиться со сборником статей: *Behavioral Economics and Its Applications* / P. Diamond, H. Vartiainen (eds.). Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2007.

¹³ В этой статье не рассматриваются отклонения от стандартной модели, которые подробно описаны в экспериментах, но не в эмпирических исследованиях — например, истощение силы воли (will-power exhaustion) и эвристика доступности (availability heuristics).

¹⁴ Всесторонний обзор эмпирических данных в области поведенческих финансов см. в: *Barberis N., Thaler R.* A Survey of Behavioral Finance // *Handbook of the Economics of Finance. Financial Markets and Asset Pricing* / G. Constantinides, M. Harris, R. Stulz (eds.). Amsterdam; L.; N. Y.: Elsevier; North Holland, 2003. Vol. 1B. P. 1053–1123.

¹⁵ Строго говоря, стандартная модель предполагает только устойчивость предпочтений во времени, а не постоянство коэффициента дисконтирования δ . Тем не менее большинство примеров в этом разделе — принятие на себя дорогостоящих обязательств или не соответствующее планам поведение — прямо противоречит допущению об устойчивости предпочтений во времени, а значит, и этой более общей версии стандартной модели.

Лабораторные эксперименты

Эксперименты по межвременному выбору¹⁶ подвергли сомнению это допущение стандартной модели. Полученные данные свидетельствуют о том, что кривая дисконтирования круче в ближайшем будущем, нежели в более отдаленном. Например, средний испытуемый в одном из экспериментов¹⁷ безразличен при выборе между 15 долл. сегодня и 20 долл. через месяц (с годовой ставкой дисконтирования 345%), а также между 15 долл. сегодня и 100 долл. через десять лет (с годовой ставкой дисконтирования 19%)¹⁸. Предпочтение испытуемых незамедлительно получить вознаграждение имеет идентифицируемые нейрофизиологические основания: межвременные решения, связанные с платежами в настоящем, активизируют другие части нервной системы, чем решения, связанные с вознаграждением только в будущем¹⁹.

Межвременные предпочтения с такими характеристиками свидетельствуют о наличии *проблем самоконтроля*. Оценивая результаты в отдаленном будущем, индивиды проявляют терпение и планируют заняться спортом, бросить курить, найти более перспективную работу и т. д. Однако когда будущее приближается, дисконтирование становится более резким, и такие индивиды начинают много есть, прикуривают очередную («последнюю») сигарету и продолжают работать на старой работе. Таким образом, предпочтения с такими характеристиками приводят к временной непоследовательности.

Модель

Исследователи²⁰ формализовали эти предпочтения в терминах (β, δ) ²¹. Если u_t — полезность за определенный период времени, то общая полезность в момент t (U_t) принимает следующий вид:

¹⁶ Loewenstein G., Prelec D. Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation // Quarterly Journal of Economics. 1992. Vol. 107, No 2. P. 573–597; Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review // Journal of Economic Literature. 2002. Vol. 40, No 2. P. 351–401.

¹⁷ Thaler R. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency.

¹⁸ В лабораторных экспериментах по межвременным предпочтениям существуют как минимум три проблемы: большинство экспериментов имеют дело с гипотетическим выбором, включая упомянутый выше эксперимент Талера; в экспериментах с настоящими платежами проблемы правдоподобия по поводу платежей в будущем могут повлиять на кажущееся предпочтение по отношению к настоящему; дисконтирование должно применяться к единицам потребления, а не к деньгам (теоретически, в экспериментах с денежным исходом должны иметь значение только процентные ставки). Хотя ни один эксперимент не решает все три проблемы, устойчивость полученных результатов свидетельствует о реальности наблюдаемого явления.

¹⁹ McClure S., Laibson D., Loewenstein G., Cohen J. Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards // Science. 2004. Vol. 306, No 5695. P. 503–507.

²⁰ Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 2. P. 443–477; O'Donoghue T., Rabin M. Doing It Now or Later // American Economic Review. 1999. Vol. 89, No 1. P. 103–124; Strotz R. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization // Review of Economic Studies. 1956. Vol. 23, No 3. P. 165–180; Phelps E., Pollak R. On Second-Best National Saving and Game-Equilibrium Growth // Review of Economic Studies. 1968. Vol. 35, No 2. P. 185–199; Akerlof G. Procrastination and Obedience // American Economic Review. 1991. Vol. 81, No 2. P. 1–19.

²¹ Эти предпочтения называются также квазигиперболическими (quasi-hyperbolic); их следует отличать от (чисто) гиперболических предпочтений и предпочтений с предубеждением в пользу настоящего (present-biased preferences).

$$U_t = u_t + \beta \delta u_{t+1} + \beta \delta^2 u_{t+2} + \beta \delta^3 u_{t+3} + \dots$$

Единственное отличие этой модели от стандартной (где δ — дисконт-фактор) — параметр $\beta \leq 1$, который отражает проблемы самоконтроля. При $\beta < 1$ дисконтирование между настоящим и будущим выше, чем между любыми периодами времени в будущем, что отражает основной результат экспериментов. При $\beta = 1$ эта модель превращается в стандартную.

Второй важный элемент данной модели — моделирование ожиданий по поводу временных предпочтений в будущем. Исследователи²² допускают, что агент может быть отчасти наивным (то есть чрезмерно самоуверенным) по поводу проблем самоконтроля в будущем. Частично наивный (β, δ) агент ожидает, что в период $t + s$ функция полезности будет иметь вид:

$$\hat{U}_t = u_{t+s} + \hat{\beta} \delta u_{t+s+1} + \hat{\beta} \delta^2 u_{t+s+2} + \hat{\beta} \delta^3 u_{t+s+3} + \dots,$$

где $\hat{\beta} \geq \beta$. Агент может быть осведомлен по поводу проблемы самоконтроля ($\hat{\beta} = \beta$), полностью наивен ($\hat{\beta} = 1$) или находиться где-то посередине. Таким образом, данная модель совмещает проблему самоконтроля с одной из форм чрезмерной самоуверенности — наивностью по поводу самоконтроля в будущем.

Для учета проблем самоконтроля были предложены другие модели, в том числе аксиоматические, в которых рассматриваются предпочтения на множествах вариантов выбора²³, а также модели конфликта между двумя системами — составителем планов и исполнителем²⁴. Поскольку объем этой статьи ограничен, а в большинстве прикладных исследований рассмотрена модель (β, δ), в данной статье также рассматривается только эта модель.

В качестве примера функционирования модели (β, δ) рассмотрим некоторое благо, предоставляющее немедленное вознаграждение (относительно сопоставимой деятельности) b_1 в момент времени $t = 1$ и отложенное вознаграждение b_2 в момент времени $t = 2$. Инвестиционное благо, например, занятия спортом или поиск работы, имеет характеристики $b_1 < 0$ и $b_2 > 0$: благо требует усилий в настоящем и приносит удовольствие в будущем. И наоборот, благо досуга (leisure good), например, потребление заманчивой еды или просмотр телевизора, имеет характеристики $b_1 > 0$ и $b_2 < 0$: благо доставляет немедленное удовольствие за счет будущих затрат.

Как часто агент *хочет* потреблять *ex ante*? Если бы он мог устанавить потребление на один период времени вперед, в момент $t = 0$, то акт потребления произошел бы в случае $\beta \delta b_1 + \beta \delta^2 b_2 \geq 0$ или

$$b_1 + \delta b_2 \geq 0. \quad (2)$$

²² O'Donoghue T., Rabin M. Choice and Procrastination // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116, No 1. P. 121–160.

²³ Gul F., Pesendorfer W. Temptation and Self-Control // Econometrica. 2001. Vol. 69, No 6. P. 1403–1435.

²⁴ Например, см.: Thaler R., Shefrin H. An Economic Theory of Self-Control // Journal of Political Economy. 1981. Vol. 89, No 2. P. 392–406; Fudenberg D., Levine D. A Dual-Self Model of Impulse Control // American Economic Review. 2006. Vol. 96, No 5. P. 1449–1476.

(Обратите внимание, что β отсутствует, поскольку все вознаграждения поступают в будущем.)

Сколько агент *на самом деле* потребляет в момент времени $t = 1$? Агент потребляет, если

$$b_1 + \beta \delta b_2 \geq 0. \quad (3)$$

Таким образом, по сравнению с желаемым потреблением, агент в модели (β, δ) потребляет слишком мало инвестиционных благ ($b_2 > 0$) и слишком много потребительских ($b_2 < 0$). Это проблема самоконтроля в действии. В ответ искушенный (осведомленный) агент прибегает к механизмам принятия на себя обязательств с целью повысить потребление инвестиционных благ и снизить потребление благ досуга.

И наконец, сколько агент *ожидает* потратить? Он ожидает, что акт потребления произойдет в будущем, если

$$b_1 + \hat{\beta} \delta b_2 \geq 0, \quad (4)$$

где $\hat{\beta} \geq \beta$. По сравнению с реальным потреблением в уравнении (3), агент переоценивает свое потребление инвестиционных благ ($b_2 > 0$) и недооценивает свое потребление потребительских благ ($b_2 < 0$). Таким образом, наивность приводит к ошибочным предсказаниям по поводу потребления в будущем.

Занятия спортом

В одном исследовании²⁵ использованы данные трех американских спортивных клубов, предлагающих выбор между контрактом X_M на месяц по фиксированной цене L (приблизительно 80 долл. в месяц), освобождающим от необходимости платить при каждом посещении спортивного клуба, и контрактом X_p , при котором цена p каждого посещения составляет 10 долл. Обозначим $E_{(XM)} | X_M$ ожидаемое количество посещений в месяц при контракте X_M . В стандартной модели индивиды, выбирающие контракт на месяц, должны полагать, что $pE_{(XM)} | X_M \geq L$, или $L/E_{(XM)} | X_M \leq p$: стоимость ожидаемого количества посещений при контракте на месяц должна быть ниже стоимости при контракте с внесением платы за каждое посещение — иначе индивид должен выбрать контракт, позволяющий платить за каждое посещение отдельно. Однако исследование показало, что пользователи, выбравшие контракт X_M на месяц, посещают спортивный клуб лишь 4,4 раза в месяц. Таким образом, эти пользователи платят 17 долл. за каждое посещение, хотя они могли бы платить всего 10 долл. — загадка для стандартной модели. Модель с частично наивными (β, δ) пользователями предлагает два объяснения такого результата. Возможно, пользователи выбирают механизм принятия обязательств, чтобы создать себе стимул больше заниматься спортом: контракт на месяц снижает предельные затраты на каждое посещение с 10 долл. до нуля, что способствует приведению количества реальных посещений спортзала в уравнении (3) в соответ-

²⁵ DellaVigna S., Malmendier U. Paying Not to Go to the Gym // American Economic Review. 2006. Vol. 96, No 3. P. 694–719.

вие с количеством желаемых посещений в уравнении (2). Согласно альтернативному объяснению, агенты переоценивают количество будущих посещений спортзала, как показано в уравнении (4). Данные опросов об ожидаемом количестве посещений и о продлении контрактов подтверждают вторую версию.

Домашние задания и контрольные сроки

Еще одна интересная сфера, в которой появляются проблемы самоконтроля, — выполнение домашних заданий и конечные сроки их сдачи²⁶. В эксперименте участвовали более 50 специалистов, зачисленных на семестровый курс в Школе менеджмента МИТ. Чтобы окончить курс, требовалось выполнить три домашних задания. В начале семестра участники установили обязательные конечные сроки сдачи каждого из домашних заданий (за опоздание снижали оценку). Согласно стандартной модели, участники должны выбрать последний день занятий в качестве конечного срока для сдачи всех домашних заданий: им невыгодно устанавливать более ранние сроки, поскольку они не получают отзывов о своей работе, а за сдачу заданий после положенного срока установлено наказание. (Максимизация без ограничений всегда более предпочтительна, чем максимизация с ограничениями.) Однако, согласно модели самоконтроля, установление промежуточных контрольных сроков представляет собой полезный механизм принятия обязательств. Поскольку выполнение домашних заданий выступает инвестиционным благом ($b_2 > 0$), индивиды тратят на него меньше времени, чем они хотели *ex ante* — сравните уравнения (2) и (3). Установление конечного срока сдачи домашнего задания заставляет «будущих» индивидов потратить больше времени на его выполнение. Результаты подтверждают модель самоконтроля: 68% конечных сроков сдачи заданий приходится на неделю, предшествующую последней, что демонстрирует желание принять на себя обязательства²⁷.

Однако данный результат оставляет открытыми два вопроса. Во-первых, повышают ли конечные сроки, выбранные участниками, качество выполнения заданий по сравнению с отсутствием сроков? Во-вторых, оптимальна ли ситуация, в которой участники сами выбирают конечные сроки? Если участники частично наивны по поводу проблем самоконтроля, они будут недооценивать спрос на обязательства (см. уравнение (4)). В другом (лабораторном) эксперименте авторы рассматриваемой статьи отвечают на оба вопроса. В течение 21 дня 60 студентов выполняют три задания по корректуре текстов. Контрольная группа может сдать выполненные задания в любой момент в течение 21 дня; первая экспериментальная группа может выбрать три конечных срока (как в вышеупомянутом эксперименте с университетским

²⁶ Ariely D., Wertenbroch K. Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment // Psychological Science. 2002. Vol. 13, No 3. P. 219–224.

²⁷ Авторы данного эксперимента сравнивают поведение участников этой секции курса с поведением в другой секции, где конечные сроки сдачи заданий были распределены с равными интервалами, что привело к похожим результатам. Однако студенты не были случайным образом распределены по двум секциям.

курсом); вторая экспериментальная группа должна сдать выполненные задания в установленные сроки с равными интервалами. Один результат показывает, что сроки, выбранные участниками, действительно повышают качество выполнения заданий: первая экспериментальная группа выполняет задания гораздо лучше, чем контрольная группа, выявляя на 50% больше ошибок в редактируемых текстах (в среднем 105 по сравнению с 70) и, таким образом, зарабатывая значительно больше (в среднем 13 долл. по сравнению с 5). Другой результат показывает, что ситуация, когда участники сами выбирают конечные сроки сдачи заданий, неоптимальна: группа, которая сдает выполненные задания в установленные сроки с равными интервалами, выполняет задания гораздо лучше, чем две другие группы, в среднем выявляя 130 ошибок и зарабатывая 20 долл. Эти результаты подтверждают гипотезу о частичной наивности по поводу проблем самоконтроля.

*Сколько потребителей доверяет рекламе
кредитных карт*

В результате крупномасштабного полевого эксперимента²⁸, который провела компания — эмитент кредитных карт, были получены данные об их использовании. Компания разослала случайно отобранным индивидам предложения оформить кредитную карту, причем процентные ставки различались на время рекламного периода и после его окончания. В частности, контрольной группе было предложено оформить кредитные карты с процентной ставкой 6,9% на первые полгода и 16% после окончания этого периода; первой экспериментальной группе предложили оформить кредитные карты с пониженной процентной ставкой на рекламный период (4,9%) и последующей ставкой 16%; второй экспериментальной группе, напротив, было предложено оформить кредитные карты с пониженной процентной ставкой 14% после окончания рекламного периода (6,9% на рекламный период). Индивиды, откликнувшиеся на предложения во всех группах, имели кредитную историю продолжительностью в среднем 21 месяц. Для всех групп средний размер заимствования на рекламный период (6 месяцев) составил 2000 долл., а на последующие 15 месяцев — 1000 долл.²⁹ Учитывая эти размеры заимствования, стандартная модель предсказывает, что увеличение откликов на предложение оформить кредитную карту среди членов первой экспериментальной группы (по отношению к контрольной группе) должно быть меньше, чем во второй экспериментальной группе: отбрасывая сложные проценты, $6/12 \times 2\% \times 2000$ долл. меньше, чем $15/12 \times 2\% \times 1000$ долл. (сравнение будет выгоднее для второй экспериментальной группы, если рассматривать заимствования после 21 месяца). Однако откликов на предложение оформить кредитную карту среди членов первой экс-

²⁸ Ausubel L. Adverse Selection in the Credit Card Market. 1999. [Не опубликовано].

²⁹ Конечно, разница в процентных ставках напрямую влияет на размеры заимствования вследствие эффектов стимулирования и отбора (incentive and selection effects). Однако в рассматриваемом примере эта разница достаточно мала, и в предварительных расчетах ее можно не учитывать.

периментальной группы оказалось в 2,5 раза больше, чем во второй экспериментальной группе (386 человек из 100 тыс. и 154 человека из 100 тыс. соответственно). Индивиды избыточно реагируют на предложение получить пониженную процентную ставку на рекламный период. Автор статьи объясняет этот результат так: индивиды (наивно) полагают, что они не будут много пользоваться кредитной картой после окончания рекламного периода. Эти данные подтверждают теорию, согласно которой индивиды недооценивают уровень будущего потребления потребительских благ, как показано в уравнении (4).

Накопления в течение жизненного цикла

Модель самоконтроля (β , δ) объясняет необычные аспекты данных о накоплении сбережений в течение жизни и о займах с помощью кредитных карт³⁰. Полученные данные свидетельствуют, что модель самоконтроля (β , δ) примиряет наличие двух фактов: высокий уровень заимствований по кредитным картам (11,7% от годового дохода) и значительное накопление неликвидного богатства (216% от годового дохода для среднего потребителя в возрасте 50—59 лет)³¹. Стандартные модели не могут объяснить сочетание этих двух явлений, поскольку высокий уровень заимствований по кредитным картам предполагает высокий уровень нетерпения, что противоречит значительному накоплению неликвидного богатства. Однако модель, учитывающая проблемы самоконтроля, предсказывает высокий уровень расходов на ликвидные средства и высокий спрос на неликвидные активы, выполняющие роль механизмов принятия на себя обязательств.

В другой статье³² непосредственно рассматривается спрос на неликвидные активы в качестве механизма обязательств. В ходе эксперимента 842 случайно отобранным семьям на Филиппинах, уже имеющим счет в банке, было предложено оформить счет с механизмом принятия на себя обязательств. Участник получает доступ к средствам на счете только по достижении определенной самим участником суммы на этом счете или в определенный самим участником момент времени. Контрольная группа (466 семей) получила устные советы и рекомендации накапливать деньги на счете, но не брать обязательств. Полученные данные свидетельствуют о значительном уровне спроса на механизмы принятия на себя обязательств и о влиянии этих обязательств на уровень накоплений. В экспериментальной группе 202 домохозяйства приняли предложение взять на себя обязательства. В 842 семьях экспериментальной группы сбережения на счете в бан-

³⁰ Laibson D., Repetto A., Tobacman J. Estimating Discount Functions with Consumption Choices over the Lifecycle. 2009. [Не опубликовано]; Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 2. P. 443—477; Angeletos G.-M., Laibson D., Repetto A., Tobacman J., Weinberg S. The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation // Journal of Economic Perspectives. 2001. Vol. 15, No 3. P. 47—68.

³¹ Эти данные относятся к индивидам, окончившим среднюю школу.

³² Ashraf N., Karlan D., Yin W. Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines // Quarterly Journal of Economics. 2006. Vol. 121, No 2. P. 635—672.

ке через полгода заметно увеличились по сравнению с 466 семьями контрольной группы, получившей лишь устные рекомендации: доля семей, сбережения на счете которых увеличились, составила 33,3% в экспериментальной группе и 27,7% в контрольной³³. Учтены индивиды в экспериментальной группе, которые не захотели принять на себя обязательства; влияние обязательств на тех, кто принял предложение, должно быть больше в 842/202 раз.

В другой работе³⁴ рассматривается роль самоконтроля в спросе на кредиты под залог будущей зарплаты (payday loans) (в США в 2002 г. такими кредитами воспользовались 10 млн домохозяйств). Обычно в рамках таких кредитов предоставляются ликвидные средства на две недели под процент, который в пересчете составляет более 7000% в год. Используя данные, полученные у одного из кредиторов, авторы подстраивают модель потребления в течение жизненного цикла под наблюдаемое поведение. Экспоненциальная модель межвременного дисконтирования с высокой учетной ставкой может объяснить наблюдаемое поведение индивидов, занимающих под высокий процент, но эта модель не объясняет сравнительно низкий уровень неуплат по таким кредитам. Индивиды, объявляющие дефолт, в среднем уже вернули пять кредитов под залог будущей зарплаты, то есть они выплатили 90% по процентам от первоначальной суммы займа. Нетерпеливые, но последовательные в своих межвременных предпочтениях индивиды воспользовались бы возможностью объявить дефолт раньше или занимали бы меньше. Полученные данные больше всего согласуются с моделью, в которой действуют частично наивные (β , δ) потребители: они берут кредиты в настоящем, рассчитывая меньше занимать в будущем, и откладывают дефолт, поскольку считают, что это связано с немедленными денежными затратами или осуждением со стороны общества (stigma costs).

Благосостояние и социальная сфера

Из этих исследований следуют конкретные выводы для социально-экономической политики. Полученные в одной из работ результаты³⁵ свидетельствуют о том, что низкая норма пенсионных сбережений в США обусловлена сочетанием двух факторов: откладывание рассмотрения вопроса пенсионных накоплений индивидами и установка пенсионных планов «по умолчанию» на отсутствие накоплений. Модель (β , δ) предполагает, что индивиды были бы счастливее, если бы пенсионные планы «по умолчанию» предполагали более высокие нормы сбережений. Изменение политики пенсионных планов в сторону введения автоматической регистрации для индивидов было бы

³³ Эти данные относятся к общему балансу на всех счетах семьи, то есть наблюдаемые изменения не стали результатом перевода средств с обычного счета на счет с механизмом принятия на себя обязательств.

³⁴ Skiba P., Tobacman J. Payday Loans, Uncertainty, and Discounting: Explaining Patterns of Borrowing, Repayment, and Default. 2008. [Не опубликовано].

³⁵ Madrian B., Shea D. The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116, No 4. P. 1149–1187.

примером осмотнительного патернализма³⁶, в том смысле, что это значительно помогло бы индивидам с проблемами самоконтроля и не ухудшило бы положения индивидов, у которых таких проблем нет, поскольку последние могли бы выбрать пенсионный план с другой нормой сбережений и небольшими транзакционными издержками³⁷. Вариант решения проблемы — ввести требование, чтобы индивиды сделали активный выбор между предлагаемыми планами³⁸. Программа социального страхования в США представляет собой механизм принятия на себя обязательства накапливать деньги, однако потребители не могут отказаться от участия в этой программе, что может повредить потребителям, у которых нет проблем самоконтроля.

Самоконтроль: предварительные выводы

Модель, учитывающая проблемы самоконтроля частично наивных индивидов, объясняет многие факты, непонятные, если исходить из стандартной модели: чрезмерную склонность индивидов приобретать членские контракты в спортивных клубах; положительное влияние установления конечных сроков сдачи выполненных домашних заданий на оценки, а также в целом предпочтение по отношению к дедлайнам; невнимание к процентным ставкам после окончания рекламного периода при оформлении кредитных карт; ликвидная задолженность и неликвидное накопление в течение жизненного цикла; спрос на неликвидные сбережения как механизм принятия на себя обязательств; влияние планов, установленных «по умолчанию», на пенсионные и прочие накопления.

Модель (β , δ), учитывающая частичную наивность индивидов, объясняет качественные форматы поведения в целом ряде ситуаций, связанных с самоконтролем. На повестке дня в рамках данной исследовательской программы стоит вопрос о том, можно ли с помощью данной модели не только объяснить эти факты (качественно), но и оценить их (количественно). В частности, количественная калибровка чрезвычайно важна для понимания влияния установленных «по умолчанию» планов. Для решения этой проблемы были оценены значения параметров межвременных предпочтений. В одной из статей³⁹ оцениваются годовые параметры предпочтений ($\beta = 0,70$; $\delta = 0,96$) для данных о накоплениях в течение жизни. Автор другой статьи⁴⁰ использует данные о поиске работы и получает оценки $\beta = 0,40$, $\delta = 0,99$

³⁶ *Camerer C. et al Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism» // University of Pennsylvania Law Review. 2003. Vol. 151. No 3. P. 1211–1254.*

³⁷ *Thaler R., Benartzi S. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112, No 1. P. 164–187.*

³⁸ *Carroll G., Choi J., Laibson D., Madrian B., Metrick A. Optimal Defaults and Active Decisions // Quarterly Journal of Economics. 2009. Vol. 124, No 4. P. 1639–1674.*

³⁹ *Laibson D., Repetto A., Tobacman J. Estimating Discount Functions with Consumption Choices over the Lifecycle.*

⁴⁰ *Paserman M. Job Search and Hyperbolic Discounting: Structural Estimation and Policy Evaluation // Economic Journal. 2008. Vol. 118, No 531. P. 1418–1452; DellaVigna S., Paserman M. Job Search and Impatience // Journal of Labor Economics. 2005. Vol. 23, No 3. P. 527–588.*

для низкооплачиваемых и $\beta = 0,80$, $\delta = 0,99$ для высокооплачиваемых работников. В обеих статьях предполагается искушенность индивидов. Еще в одной статье⁴¹ допускается частичная наивность индивидов и даны следующие оценки: $\beta = 0,53$; $\hat{\beta} = 0,90$; $\delta = 0,45$ для выборки индивидов, использующих кредиты под залог будущей зарплаты⁴².

Зависимость от точки отсчета

В простейшей версии стандартной модели, как показано в уравнении (1), предполагается, что индивиды максимизируют общую функцию полезности $U(x | s)$ на протяжении всей жизни.

Лабораторные эксперименты

Результаты ряда экспериментов, рассматривающих отношение индивидов к риску, заставляют усомниться в корректности упомянутого допущения. Это показано в классическом эксперименте Канемана и Тверски, использующем гипотетические вопросы⁴³.

Группе из 70 индивидов предлагается следующая ситуация: «В дополнение к тому, что у вас уже есть, вам дается 1000. Теперь вам нужно выбрать между $A: (1000, 0,5)$ и $B: (500)$ », где $(1000, 0,5)$ обозначает лотерею, в которой вероятность получить 1000 составляет 0,5, и вероятность получить 0 составляет 0,5. Другой группе из 68 индивидов предлагается следующая ситуация: «В дополнение к тому, что у вас уже есть, вам дается 2000. Теперь вам нужно выбрать между $C: (-1000, 0,5)$ и $D: (-500)$ ». Распределения A и C одинаковы, так же, как B и D . Однако в первой группе только 16% участников выбирают A , а во второй группе 69% выбирают C . Очевидно, что контекст проблемы имеет значение.

Решения индивидов в лотереях с настоящими выплатами демонстрируют похожие отклонения от стандартной модели. В одном эксперименте⁴⁴ 27 из 42 участников предпочли 0 швейцарских франков наверняка лотерее $(-5, p = 0,5; 8, p = 0,5)$. В стандартной модели это предполагает неразумно высокий уровень неприятия риска⁴⁵. Индивид, сделавший такой выбор для любого уровня выплат, должен также отвергнуть лотерею $(-31, p = 0,5; \infty, p = 0,5)$, которая предлагает неограниченную выплату с вероятностью 0,5.

⁴¹ Skiba P., Tobacman J. Payday Loans, Uncertainty, and Discounting: Explaining Patterns of Borrowing, Repayment, and Default.

⁴² В двух статьях (Paserman M. Job Search and Hyperbolic Discounting: Structural Estimation and Policy Evaluation; Skiba P., Tobacman J. Payday Loans, Uncertainty, and Discounting: Explaining Patterns of Borrowing, Repayment, and Default) модель оценивается на недельном и двухнедельном уровне соответственно, поэтому параметр β относится к дисконтированию на неделю и две недели. Параметр δ принят за эквивалент в пересчете на год.

⁴³ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.

⁴⁴ Fehr E., Goette L. Do Workers Work More If Wages Are High? Evidence from a Randomized Field Experiment // American Economic Review. 2007. Vol. 97, No 1. P. 298–317.

⁴⁵ Rabin M. Risk Aversion and Expected-Utility Theory: A Calibration Theorem // Econometrica. 2000. Vol. 68, No 5. P. 1281–1292.

Модель

В своей статье (занимающей второе место по цитируемости среди экономических работ с 1970 г.⁴⁶) Канеман и Тверски⁴⁷ предлагают модель предпочтений, зависящих от точки отсчета, которая, в отличие от стандартной, соответствует большей части экспериментальных данных о выборе между лотереями. Согласно теории перспектив, участники оценивают лотерею $(y, p; z, 1 - p)$ следующим образом: $\pi(p)v(y - r) + \pi(1 - p)v(z - r)$. Теория перспектив имеет следующие характеристики: *зависимость от точки отсчета* — функция ценности v определяется расстоянием от точки отсчета r , а не общим благосостоянием; *неприятие риска* — для функции ценности $v(x)$ точка отсчета — это точка перегиба, и ее график круче для убытков ($x < 0$), чем для прибылей ($x > 0$); *убывающая восприимчивость* — функция v вогнута по выгодам и выпукла по убыткам, что демонстрирует убывающую восприимчивость к результатам, находящимся дальше от точки отсчета; *взвешивание вероятностей* — индивид, принимающий решения, преобразует вероятности при помощи функции их взвешивания $\pi(p)$, которая придает чрезмерно большой вес невысокой вероятности и недостаточно большой вес высокой вероятности.

Эти четыре характеристики теории перспектив фиксируют эмпирические данные о поведении в условиях риска, в том числе неприятие риска по отношению к выгодам, стремление к риску по отношению к убыткам и одновременное предпочтение страховки и азартной игры. Теория перспектив может также объяснить вышеупомянутые эффекты контекста. Лотерея A оценивается как $\pi(0,5)v(1000)$ и потому, учитывая вогнутость $v(x)$ для положительных x и $\pi(0,5) \approx 0,5$, проигрывает лотерее B , оцениваемой как $v(500)$. И наоборот, лотерея C оценивается как $\pi(0,5)v(-1000)$ и, учитывая выпуклость $v(x)$ для отрицательных x , оказывается предпочтительнее лотереи D .

Однако в более поздней литературе используется в основном упрощенная версия теории перспектив, включающая только первую и вторую из четырех упомянутых характеристик. Агенты максимизируют $\sum_i p_i v(x_i | r)$, в которой $v(x | r)$ определяется следующим образом:

$$v(x | r) = \begin{cases} x - r, & \text{если } x \geq r \\ \lambda(x - r), & \text{если } x < r, \end{cases} \quad (5)$$

где $\lambda > 1$ обозначает параметр неприятия потерь. Теория перспектив — даже в упрощенном варианте, выраженном уравнением (5), — объясняет неприятие небольших рисков, наблюдаемое в экспериментах⁴⁸. В теории перспектив участник оценивает лотерею $(-5, 0,5; 8, 0,5)$ как $0,5\lambda \times (-5) + 0,5 \times 8 = 4 - 2,5\lambda$. Этот участник предпочитает статус-кво

⁴⁶ Kim E., Morse A., Zingales L. What Has Mattered to Economics since 1970 // Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20, No 4. P. 189–202.

⁴⁷ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.

⁴⁸ Fehr E., Goette L. Do Workers Work More If Wages Are High? Evidence from a Randomized Field Experiment.

для $\lambda > 8/5$ (данные, полученные в одном из экспериментов Канемана и Тверски⁴⁹, свидетельствуют о том, что $\lambda \approx 2,25$).

Предпочтения, зависящие от точки отсчета, имеют пятую характеристику — *узкий фрейминг (narrow framing)*⁵⁰. Согласно стандартной экономической модели, индивид, рассматривающий возможность участия в лотерее, анализирует создаваемый ею риск вместе с другими источниками неопределенности. Например, в одном из экспериментов⁵¹ курьеру, развозящему посылки на велосипеде, предложена лотерея ($-5, p = 0,5; 8, p = 0,5$). Курьер должен рассмотреть возможность участия в рискованной лотерее, принимая во внимание чрезвычайную нестабильность заработков на своей основной работе, изменение ценности активов и т.д., то есть определяя, как лотерея повлияет на полезность от потребления. Если бы курьер действительно так поступил, даже оценивая лотерею с точки зрения теории перспектив, то он с большой вероятностью должен был бы согласиться на участие в лотерее, что, однако, не соответствует действительности. Фоновый риск предполагает, что курьер скорее всего находится далеко от точки отсчета, поэтому он лишь отчасти находится под влиянием неприятия риска. Оказывается, что даже в моделях, где не предполагается максимизация ожидаемой полезности и используется неприятие риска первого порядка (в том числе в теории перспектив), не объясняется наблюдаемое в лабораторных условиях согласие участвовать в рискованных лотереях, если не предположить наличие узкого фрейминга⁵².

Индивид при узком фрейминге в принятии решений рассматривает каждый риск в отдельности и оценивает лотерею так, как если бы она была единственным детерминантом потребления. В самом деле, это допущение подразумевается в вышеупомянутом эксперименте⁵³, где участники оценивают лотерею как $0,5\lambda \times (-5) + 0,5 \times 8$. Важно, что это допущение постоянно используется в статьях, описывающих эксперименты (хотя и без явного упоминания узкого фрейминга), с целью получить сведения о предпочтениях потребителей из наблюдаемого поведения, при игнорировании любых источников дохода участников вне данного эксперимента⁵⁴.

Ниже мы применим понятие узкого фрейминга и рассмотрим проявления зависимости от точки отсчета в ситуациях, не связанных с риском.

⁴⁹ Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol. 5, No 4. P. 297–323.

⁵⁰ Barberis N., Huang M., Thaler R. Individual Preferences, Monetary Gambles, and Stock Market Participation: A Case of Narrow Framing // American Economic Review. 2006. Vol. 96, No 4. P. 1069–1090; Rabin M., Weizsäcker G. Narrow Bracketing and Dominated Choices // American Economic Review. 2009. Vol. 99. No 4. P. 1508–1543.

⁵¹ Fehr E., Goette L. Do Workers Work More If Wages Are High? Evidence from a Randomized Field Experiment.

⁵² Barberis N., Huang M., Thaler R. Individual Preferences, Monetary Gambles, and Stock Market Participation: A Case of Narrow Framing.

⁵³ Fehr E., Goette L. Do Workers Work More If Wages Are High? Evidence from a Randomized Field Experiment.

⁵⁴ Например, см.: Holt C., Laury S. Risk Aversion and Incentive Effects // American Economic Review. 2002. Vol. 92, No 5. P. 1644–1655.

Эффект первоначальной наделенности

Одним из наблюдаемых явлений, объяснимых в теории перспектив, но не в стандартной модели, является так называемый эффект *первоначальной наделенности*, то есть асимметрия между «готовностью платить» (WTP) и «готовностью принимать» (WTA). В одном из лабораторных экспериментов⁵⁵ между группой участников были случайным образом распределены кружки. Авторы с помощью совместимой по стимулам процедуры выделяют WTA у участников, получивших кружки, и WTP — у участников, не получивших кружек. Согласно стандартной теории, эти два значения должны в среднем быть одинаковыми. Однако медианная WTA составила 5,75 долл. — в два раза больше, чем медианная WTP 2,25 долл. Теоретически это расхождение может быть обусловлено эффектами богатства (wealth effects). В другом эксперименте те же авторы, в дополнение к продавцам и покупателям, вводят участников с правом выбора — последние не получают кружек, но могут выбрать между кружкой и некоторой суммой денег; экспериментаторы выявляют цену, при которой агентам все равно. Формально выбор таких участников идентичен выбору продавцов (с той разницей, что участники с правом выбора не получили кружек); согласно стандартной теории, это значит, что сумма денег, делающая участников с правом выбора безразличными, должна соответствовать WTA продавцов. Вместо этого в данном эксперименте медианная WTA продавцов составила 7,12 долл., цена для участников с правом выбора — 3,12 долл., а WTP покупателей — 2,87 долл. Это расхождение между WTA и WTP , наблюдаемое в целом ряде исследований, может пролить свет на такие экономические явления, как низкий объем торговли на рынках или противоречия при выявлении случайных оценок в решениях по поводу окружающей среды.

Эффектом первоначальной наделенности обусловлена зависимость от точки отсчета функции полезности с неприятием потерь $\lambda > 1$. Предполагается, что участники не демонстрируют неприятие потерь по отношению к деньгам⁵⁶. Допустим, полезность участников составляет $u(1)$, если они получили кружку, и $u(0)$ в противном случае, причем $u(1) > u(0)$. Представим участников с кусочно-линейной функцией полезности, как показано в уравнении (5), где точка отсчета r зависит от того, получил ли участник кружку. Участники с кружкой имеют точку отсчета $r = 1$ и оценивают полезность сохранения кружки у себя как $u(1) - u(1) = 0$, а полезность продажи кружки за сумму p_{WTA} для них составляет $\lambda [u(0) - u(1)] + p_{WTA}$. Участники без кружки имеют точку отсчета $r = 0$ и оценивают полезность ее приобретения по цене p_{WTP} как $u(1) - u(0) - p_{WTP}$, а полезность сохранения статус-кво для них составляет $u(0) - u(0) = 0$. Цены, при которых обе группы

⁵⁵ Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, No 6. P. 1325–1348.

⁵⁶ Участники данного эксперимента (Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem) не демонстрируют эффекта первоначальной наделенности по отношению к жетонам, имеющим денежную ценность. При неприятии потерь λ по отношению к деньгам этот эффект усиливается: $p_{WTA} = \lambda p_C = \lambda$

участников оказываются нейтральны к обладанию или не обладанию кружкой, составляют: $p_{WTA} = \lambda [u(1) - u(0)]$; $p_{WTP} = u(1) - u(0)$. Таким образом, $p_{WTA} = \lambda p_{WTP}$. Параметр неприятия потерь $\lambda = 5,75/2,25$ соответствует данным, полученным в результате этого эксперимента⁵⁷. Обратим внимание, что участники с правом выбора берут кружку, если $u(1) - u(0) \geq p_c$, значит, $p_c = p_{WTP}$ для предпочтений, зависящих от точки отсчета, что и наблюдается в экспериментах.

Вышеописанные эксперименты критикуются на том основании, что эффект владения в них можно объяснить способом организации самих экспериментов, в том числе такими факторами, как ограниченный опыт участников или недостаток анонимности⁵⁸. Поэтому критики в своем эксперименте выявляют WTA и WTP за кружку после обеспечения анонимности и предоставления участникам возможности практиковаться. Кроме того, в двух сеансах из трех они предоставляют обширную тренировку из 14 раундов для такого анализа. В отличие от предыдущего эксперимента, они не наблюдают эффекта первоначальной наделенности по отношению к кружкам: средняя WTA составляет 5,56 долл., а средняя WTP — 6,62 долл. Авторы объясняют полученный результат тем, что эффект первоначальной наделенности исчезает при наличии опыта и анонимности. Однако альтернативное объяснение состоит в том, что авторы недостаточно варьировали «условия» первоначальной наделенности. В частности, обе группы участников получили кружку в начале эксперимента (хотя только участникам из экспериментальной группы, измеряющей WTA , было сказано, что это их собственность)⁵⁹. Кроме того, хотя авторы не наблюдали эффекта первоначальной наделенности по отношению к кружкам, он наблюдался в раундах с лотереей, как отмечают авторы еще одной работы⁶⁰. Они повторяют описанный эксперимент и получают результат, в котором средняя WTA для лотерей превосходит среднюю WTP в 1,02–2,19 раза, а это значимый эффект первоначальной наделенности. Они также находят некоторые свидетельства, хотя и несущественные, присутствия этого эффекта по отношению к кружкам (средняя WTA /средняя WTP = 1,19). Чтобы объяснить такие расхождения, потребуются дополнительные исследования. В любом случае результаты эксперимента Канемана и его соавторов⁶¹ остаются

⁵⁷ Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem.

⁵⁸ Plott C., Zeiler K. The Willingness to Pay—Willingness to Accept Gap, the «Endowment Effect», Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations // American Economic Review. 2005. Vol. 95, No 3. P. 530–545.

⁵⁹ Эту гипотезу подтверждает еще одна статья (Knetsch J., Wong W. The Endowment Effect and the Reference State: Evidence and Manipulations // Journal of Economic Behavior and Organization. 2009. Vol. 71, No 2. P. 407–413), в которой авторы повторяют описанный эксперимент, но наблюдают сильный эффект первоначальной наделенности, если помещают объекты только перед теми участниками, которым сказано, что эти объекты являются их собственностью. (Однако последний эксперимент также изменяет формулировки, что приводит к смешению эффектов.)

⁶⁰ Isoni A., Loomes G., Sugden R. The Willingness to Pay—Willingness to Accept Gap, the «Endowment Effect», Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations: Comment. 2008. Не опубликовано.

⁶¹ Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem.

актуальными по отношению к целому ряду экономических ситуаций, в которых анонимность несовершенна, а возможность практиковаться ограничена, как, например, в ситуациях покупки или продажи дома.

В другой категории работ рассматривается эффект первоначальной наделенности на практике, в частности, при обмене спортивными сувенирами на ярмарках⁶². Предполагается, что участники ярмарок спортивных сувениров имеют некоторый опыт, но одни участники опытнее других⁶³. Эксперимент проводится следующим образом: автор случайным образом распределяет сувениры *A* и *B* между участниками в качестве вознаграждения за заполнение анкеты⁶⁴. Когда участник закончил заполнять анкету, его спрашивают, не хочет ли он обменять свой сувенир на другой. Поскольку сувениры *A* и *B* выбраны так, что имеют одинаковую ценность, стандартная модель предсказывает, что обмен должен состояться примерно в 50% случаев. Однако участники со сравнительно небольшим опытом меняются всего в 6,8% случаев. Это свидетельствует о наличии эффекта наделенности в естественной экономической обстановке, когда участники знакомы с обмениваемыми объектами и самим процессом обмена. Это также свидетельствует о том, что наличие информации об объектах и процедуре скорее всего не объясняет расхождения между результатами экспериментов Канемана с соавторами и их последователей⁶⁵.

В отличие от остальных участников, опытные участники обмениваются в 46,7% случаев, не демонстрируя эффекта первоначальной наделенности. Однако разница между этими двумя группами не объясняется тем, что неопытные участники нейтральны в выборе между двумя сувенирами и потому выбирают статус-кво. В другой части эксперимента, где стимулируются *WTA* и *WTP*, *WTA* оказывается значительно больше *WTP* для неопытных (18,53 против 3,32), но не для опытных участников (8,15 против 6,27). Далее автор пытается проверить, можно ли объяснить разницу между двумя группами самоотбором индивидов, не подверженных эффекту первоначальной наделенности, среди активно торгующих, или же наблюдаемая разница есть результат приобретенного опыта. В уточняющем исследовании, проведенном на несколько месяцев позже описанного эксперимента, наблюдается снижение эффекта первоначальной наделенности в результате опыта, приобретенного за период между двумя исследованиями, что подтверждает вторую интерпретацию. Последний, и самый удивительный, результат одного из рассматриваемых экспериментов⁶⁶ состоит в том, что более опытные участники демонстрируют значительно меньший эффект

⁶² List J. Does Market Experience Eliminate Market Anomalies? // Quarterly Journal of Economics. 2003. Vol. 118, No 1. P. 41–71; List J. Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace // Econometrica. 2004. Vol. 72, No 2. P. 615–625.

⁶³ В одном из экспериментов опытными считаются участники, которые, согласно предоставленной ими информации, занимаются обменом сувениров как минимум 6 раз в месяц — среднее значение в выборке (List J. Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?).

⁶⁴ List J. Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?

⁶⁵ Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem; Plott C., Zeiler K. The Willingness to Pay—Willingness to Accept Gap, the 'Endowment Effect,' Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations.

⁶⁶ List J. Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace.

первоначальной наделенности по отношению к другим товарам — не только сувенирам, но и шоколадным батончикам и кружкам.

Итак, результаты этих экспериментов показывают, что эффект первоначальной наделенности выступает характеристикой экономического поведения, которая смягчается по мере приобретения рыночного опыта. Эти данные предлагают как минимум два возможных объяснения. Согласно первому, рыночный опыт помогает индивидам понять, что им свойственно неприятие потерь, и они преодолевают его. Согласно второму объяснению, опыт *не влияет* на уровень неприятия потерь, но влияет на формирование *точек отсчета*. Допустим, опытные участники обменивают полученный объект с вероятностью 0,5, независимо от того, в какую группу они попадут. Согласно одной из работ⁶⁷, участники ориентируются на случайно определяемую точку отсчета $r = 1$ с вероятностью 0,5 и $r = 0$ в остальных случаях. Для участников, которым достался объект, ожидаемая ценность сохранения этого объекта у себя составляет $0,5[u(1) - u(0)] + 0,5[u(1) - u(1)] = 0,5[u(1) - u(0)]$; ожидаемая ценность продажи объекта составляет $S \times [u(0) - u(0) + p_{WTA}] + 0,5[\lambda(u(0) - u(1)) + p_{WTA}] = 0,5[\lambda(u(0) - u(1))] + p_{WTA}$. Таким образом, предполагается, что $p_{WTA} = 0,5(1 + \lambda) [u(1) - u(0)]$. Подобным образом получаем, что

$$P_{WTP} = 0,5(1 + \lambda) [(u(1) - u(0))] = p_{WTA}.$$

Если опытные участники обладают рациональными ожиданиями по поводу своей точки отсчета, они не демонстрируют эффекта первоначальной наделенности, даже если склонны к неприятию потерь. В дальнейшем необходимо внимательно рассмотреть вопрос определения точек отсчета.

Рынок жилья

Для домовладельцев, решающих, по какой цене продать дом, изначальная цена, по которой дом был куплен, обычно становится сильным ориентиром, точкой отсчета. Неприятие потерь заставляет домовладельцев, продавших бы с убытком, запрашивать более высокую цену. Рассмотрим модель, в которой более высокая цена P приводит к двум результатам: она повышает полезность сделки $U(P)$, зависящую от продажи, и снижает вероятность $p(P)$ продажи ($p'(P) < 0$). Домовладелец максимизирует $\max_p p(P)U(P) + (1 - p(P))\bar{U}$, где \bar{U} означает резервную полезность. Оптимальная цена P^* приравнивает предельную выгоду от повышения цены, $p(P)U'(P)$, к предельным затратам, $-p'(P)(U(P) - \bar{U})$. Рассмотрим кусочно-линейную функцию полезности, как показано в уравнении (5). Если $P \geq P_0$, домовладелец приравнивает $p(P)$ к $-p'(P)(P - P_0 - \bar{U})$ (обратите внимание, что \bar{U} может иметь отрицательное значение и зависеть от P_0 , поскольку мы нормировали $U(P)$ так, чтобы $U(P)$ равнялось нулю для $P = P_0$). С другой стороны, при $P < P_0$ домовладелец сравнивает $p(P)\lambda$ с $-p'(P)(\lambda(P - P_0) - \bar{U})$. Для обычного игрока, нейтрального

⁶⁷ Köszegi B., Rabin M. A Model of Reference-Dependent Preferences // Quarterly Journal of Economics. 2006. Vol. 121, No 4. P. 1133–1165.

к риску ($\lambda = 1$), эти два условия совпадают, что приводит к решению P_{RN}^* . Однако для игрока, характеризующегося неприятием потерь ($\lambda > 1$), при цене P ниже цены P_0 (точки отсчета) предельная выгода от более высокой цены дискретно увеличивается с $p(P)$ до $p(P)\lambda$, а предельные издержки уменьшаются. Оба результата показывают, что нейтральный к риску домовладелец принимает решение P_{RN}^* продать дом по цене ниже P_0 , а домовладелец, характеризующийся неприятием потерь, продает дом по более высокой цене $P_{LA}^* > P_{RN}^*$. Таким образом, неприятие потерь приводит к установлению более высоких цен на недвижимость, которая иначе была бы продана с убытком, поскольку у домовладельца более высокая предельная антиполезность денег.

Данное явление рассматривается на примере рынка кондоминиумов в Бостоне, в 1990–1997 гг.⁶⁸ Бостонский рынок кондоминиумов был на подъеме в 1983–1987 гг., за которым последовал спад в 1989–1992 гг. Из-за этого цена P_0 на похожие квартиры значительно колеблется в зависимости от года покупки. Таким образом, одни продавцы должны потерять деньги при продаже квартиры по ожидаемой цене \hat{P} по сравнению с ценой, по которой они приобрели квартиру, а другие продавцы должны получить прибыль. Было проверено, окажется ли цена, указанная продавцами (по сравнению с ожидаемой ценой), выше для квартир, ожидаемая цена \hat{P} которых ниже изначальной цены P_0 . При этом проблемой стало то обстоятельство, что ожидаемая цена продажи \hat{P} определяется неточно. Важно, что квартиры с характеристиками, создающими видимость их высокого качества, влияют на результаты эксперимента, поскольку такие квартиры создают впечатление продажи с убытком (так как их P_0 выше), а также чаще продаются по ценам выше ожидаемых. Даже после учета этого смещения авторы обнаруживают, что цена, указанная продавцами квартир, ожидаемая (прогнозируемая) цена на которые убыточна для продавца, значительно выше ожидаемой, прогнозируемой стоимости. Наблюдаемое явление достаточно масштабно: на 1% ожидаемого убытка приходится повышение указанной цены в размере 0,25%. Этот результат более значителен для квартир, которыми владеют покупатели, а не инвесторы, что свидетельствует о меньшей значимости данного явления у опытных агентов⁶⁹. Более высокая декларируемая цена приводит к более долгому пребыванию квартиры на рынке жилья, а также к более высокой итоговой цене сделки (хотя последний результат, как и следовало ожидать, относительно менее значим). Таким образом, эти результаты подтверждают гипотезу о зависимости от точек отсчета в сочетании с неприятием потерь, описанную выше. Авторы не проверяют еще один прогноз вышеописанной модели — что объявленная цена будет приближаться к цене изначальной покупки P_0 .

⁶⁸ *Genesove D., Mayer C. Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116, No 4. P. 1233–1260.*

⁶⁹ См. например: *List J. Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?; List J. Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace.*

Финансы

Два наиболее важных применения теории предпочтений, зависящих от точек отсчета, относятся к области финансов⁷⁰. Первое применение — это загадка избыточной премии за риск для акций (equity premium puzzle): в 1871–1993 гг. доходы от акций/ценных бумаг превышали доходы от облигаций в среднем на 3,9 п. п.⁷¹, что представляет собой настолько значительную премию за приобретение акций, что она не вписывается в стандартную модель (за исключением непомерно высокой степени неприятия риска)⁷². Авторы одной из статей⁷³ показывают, что такая премия объясняется не стандартной теорией, а гипотезой, согласно которой инвесторы, характеризующиеся неприятием риска, требуют вкладывать в государственные ценные бумаги, при условии, что они ежегодно оценивают свой инвестиционный портфель. В краткосрочной перспективе — в течение года — вероятность того, что доходы от облигаций превысят доходы от ценных бумаг, требует существенного возмещения в смысле отдачи — в условиях неприятия потерь. В более долгосрочной перспективе эта вероятность уменьшается, как и соответствующая премия за приобретение акций. В другой работе загадка премии объясняется с использованием теории предпочтений, зависящих от точек отсчета⁷⁴. Авторы этой статьи используют упрощенную версию теории перспектив с кусочно-линейной функцией (5).

Второе применение теории предпочтений, зависящих от точек отсчета, — так называемый эффект диспозиции (disposition effect), то есть склонность инвесторов продавать «сильные» акции (цены на которые растут) и держать у себя «слабые» (цены на которые падают). Это явление рассматривается на примере данных об индивидуальной торговле, предоставленных брокерской фирмой за период 1987–1993 гг.⁷⁵ Рассчитав прибыли и убытки по отношению к цене покупки акции, автор статьи вычисляет долю реализованной прибыли $PGR = (\text{реализованная прибыль}) / (\text{реализованная прибыль} + \text{бухгалтерская прибыль})$, которая, согласно этой формуле, составляет 0,148. Доля реализованных убытков $PLR = (\text{реализованный убыток}) / (\text{реализованный убыток} + \text{бухгалтерский убыток})$ составляет 0,098. В статье показано, что заметная разница между склонностью реализовывать прибыль (propensity to realize gains, PGR) и склонностью реализовывать убытки (propensity to realize losses, PLR) не объясняется ни балансированием инвесторского портфеля, ни тем, что

⁷⁰ Более подробный обзор этих приложений см. в: Barberis N., Thaler R. A Survey of Behavioral Finance.

⁷¹ Campbell J., Cochrane J. By Force of Habit: A Consumption-Based Explanation of Aggregate Stock Market Behavior // Journal of Political Economy. 1999. Vol. 107, No 2. P. 205–251.

⁷² Mehra R., Prescott E. The Equity Premium: A Puzzle // Journal of Monetary Economics. 1985. Vol. 15, No 2. P. 145–161.

⁷³ Benartzi S., Thaler R. Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle // Quarterly Journal of Economics. 1995. Vol. 110, No 1. P. 73–92.

⁷⁴ Barberis N., Huang M., Santos T. Prospect Theory and Asset Prices // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116, No 1. P. 1–53, на основе: Benartzi S., Thaler R. Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle.

⁷⁵ Odean T. Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? // Journal of Finance. 1998. Vol. 53, No 5. P. 1775–1798.

«слабые» акции *ex post* приносят больше дохода (в реальности больше дохода приносят именно «сильные» акции), ни трансакционными издержками. Эффект диспозиции не объясняется стандартной теорией, поскольку взимание налога на доходы с капитала предполагает, что инвесторам выгоднее быстрее избавиться от «слабых» акций. Такое загадочное явление устойчиво, и сравнительно недавно было показано⁷⁶, что эффект диспозиции наблюдается как в налогооблагаемых счетах, так и в счетах, пользующихся налоговыми льготами (хотя во втором случае эффект менее значителен).

Теория перспектив может объяснить это явление. Вогнутость по прибыли приводит к тому, что игроки менее склонны рисковать в отношении «сильных» акций, поэтому такие акции чаще продаются. Выпуклость по убыткам приводит к тому, что игроки более склонны рисковать в отношении «слабых» акций, следовательно, такие акции чаще покупаются. Однако данная гипотеза не учитывает перегиб графика в точке отсчета⁷⁷ — там неприятие риска велико, что вынуждает игроков продавать как «сильные», так и «слабые» акции в окрестности этой точки. Инвесторы, зависящие от точки отсчета, предвидят данное явление и выходят на фондовый рынок, когда ожидаемая отдача достаточно велика. Однако для высоких значений ожидаемой отдачи «сильные» акции обычно находятся дальше от точки отсчета, чем «слабые», создавая больший стимул продавать «слабые» акции (поскольку они ближе к точке перегиба), что противоречит эффекту диспозиции. В результате симуляционного моделирования был получен эффект диспозиции только для определенных групп параметров, а для большинства параметров наблюдается противоположная тенденция. Авторы принимают допущение, что при оценке своих активов инвесторы не разделяют реализованные и бухгалтерские, существующие на бумаге прибыли и убытки. Но они могут по-разному обращаться с этими двумя типами прибылей/убытков, извлекая полезность (положительную или отрицательную) только из реализованных прибылей и убытков. Инвесторы могут даже игнорировать бухгалтерские убытки. Они значительно реже ищут в Интернете информацию о своих активах, когда фондовый рынок падает⁷⁸. Если инвесторы оценивают свои убытки только тогда, когда они будут осознаны как таковые⁷⁹, то предпочтения, зависящие от ориентиров, чаще всего приводят к эффекту диспозиции.

Предложение труда

Теория нестандартных предпочтений применяется при анализе влияния колебаний заработной платы на предложение труда. В целом, эта связь представляет собой сложное сочетание эффектов дохода

⁷⁶ *Ivkovic Z., Poterba J., Weisbenner S.* Tax-Motivated Trading by Individual Investors // *American Economic Review*. 2005. Vol. 95, No 5. P. 1605–1630.

⁷⁷ *Barberis N., Xiong W.* What Drives the Disposition Effect? An Analysis of a Long-Standing Preference-Based Explanation // *Journal of Finance*. 2009. Vol. 64, No 2. P. 751–784.

⁷⁸ *Karlsson N., Loewenstein G., Seppi D.* The «Ostrich Effect»: Selective Attention to Information about Investments. 2005. Не опубликовано.

⁷⁹ Это показано в расширенной версии модели. См.: *Barberis N., Xiong W.* What Drives the Disposition Effect? An Analysis of a Long-Standing Preference-Based Explanation.

и замещения⁸⁰. В данном разделе рассматривается простой пример, в котором эффектами дохода можно в первом приближении пренебречь: на этих должностях работники ежедневно устанавливают уровень предложения труда в условиях идиосинкратического отношения к ежедневному заработку. Например, водители такси каждый день решают, отрабатывать полную смену или закончить раньше; эффективная зарплата меняется день ото дня в результате различных факторов, влияющих на спрос, — в частности, погодных условий и договоренностей. Для таких профессий эффектом дохода в результате (некоррелированных) изменений в ежедневной заработной плате можно пренебречь, приняв квазилинейную модель. Каждый день работники максимизируют функцию полезности $u(Y) - \theta h^2/2$, где ежедневный заработок Y равняется hw ; h — количество отработанных часов, w — зарплата, а $\theta h^2/2$ — (выпуклые) издержки усилий.

Согласно упрощенной версии теории перспектив (5), допустим, что функция полезности $u(Y)$ равняется $(Y - r)$ для $Y \geq r$ и $\lambda(Y - r)$ для всех остальных случаев, причем r обозначает желаемый ежедневный заработок. Работники, зависящие от точки отсчета ($\lambda > 1$), характеризуются неприятием потерь в отношении желаемого ежедневного заработка. Если $\lambda = 1$, то данная модель принимает вид стандартной модели с работниками, нейтральными к риску.

Согласно стандартной модели ($\lambda = 1$), работники максимизируют $wh - \theta h^2/2$, в результате график функции предложения рабочей силы принимает вид возрастающей кривой $h^* = w/\theta$. С ростом заработной платы увеличивается количество предлагаемых работниками часов в соответствии с эффектом замещения между досугом и потреблением. Работник, зависящий от точки отсчета ($\lambda > 1$), вместо этого демонстрирует немонотонную функцию предложения рабочей силы, как показано на рисунке 1. При низкой зарплате ($w < \sqrt{(r\theta/\lambda)}$) работник еще не достиг желаемого вознаграждения, и рост заработной платы приводит к увеличению количества отработанных часов ($h^* = \lambda w/\theta$), как и в стандартной модели. При высокой заработной плате ($w > \sqrt{(r\theta)}$) заработок работника превышает желаемую сумму, в результате график функции предложения труда принимает похожий вид возрастающей кривой, хотя и более пологой ($h^* = w/\theta$). При средних уровнях заработной платы ($\sqrt{(r\theta/\lambda)} < w < \sqrt{(r\theta)}$) работник довольствуется тем, что зарабатывает ровно желаемое вознаграждение r . Каждый дополнительный доллар приближает работника к цели и потому приводит к уменьшению

**Предложение труда
для водителя такси,
зависящего от точки отсчета,
и рыночное равновесие**

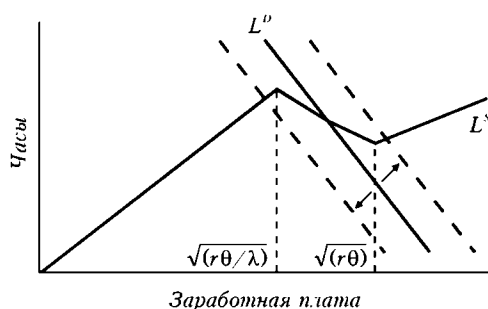


Рис. 1

⁸⁰ Card D. Intertemporal Labour Supply: An Assessment // Advances in Econometrics: Sixth World Congress / C. Sims (ed.). Cambridge; N.Y.: Cambridge University Press, 1994. P. 49–80.

количества отработанных часов ($h^* = r/w$), в результате график функции предложения труда принимает вид локально убывающей кривой.

Анализ трех массивов данных по количеству отработанных часов и объему заработков нью-йоркских таксистов позволил проверить, принимает ли график функции предложения труда вид возрастающей (как в стандартной модели) или убывающей кривой⁸¹. Обозначим $Y_{i,t}$ и $h_{i,t}$ ежедневный заработок и количество отработанных часов соответственно в день t водителем i . Уравнение предложения труда оценивается с помощью обычного метода наименьших квадратов:

$$\log(h_{i,t}) = \alpha + \beta \log(Y_{i,t}/h_{i,t}) + \Gamma X_{i,t} + \varepsilon_{i,t}. \quad (6)$$

Повышение зарплаты, обозначенное как $Y_{i,t}/h_{i,t}$, приводит к уменьшению количества отработанных часов $h_{i,t}$, причем предполагаемая эластичность в трех наборах данных составляет $\hat{\beta} = -0,186$ (стандартная ошибка 0,129), $-0,618$ (стандартная ошибка 0,051) и $-0,355$ (стандартная ошибка 0,051). Полученные результаты расходятся с положениями стандартной модели (согласно которой эластичность должна принять положительные значения) и подтверждают гипотезу о зависимости от точки отсчета в виде желаемого ежедневного заработка. Однако на рисунке 1 видно, что функция предложения труда не обязательно убывает для работников, ставящих себе цель в виде желаемого ежедневного заработка, а также что она определенно не логлинейная, как предполагается в уравнении (6). Но полученный результат с отрицательной эластичностью подтверждает гипотезу о зависимости от точки отсчета для изменений в спросе на труд, соответствующих заработной плате в интервалах $\sqrt{(r\theta/\lambda)} < w < \sqrt{(r\theta)}$.

Спецификацию (6) можно критиковать по двум аспектам. Во-первых, отрицательными значения эластичности $\hat{\beta}$ будут в случаях, когда ежедневные колебания величины заработка водителей такси обусловлены факторами, изменяющими предложение труда (например, дождь, делающий вождение менее приятным), а не спрос на него. Как показано на рисунке 2, если предложение труда колеблется день ото дня, то получающиеся точки равновесия образуют убывающую кривую, даже если функция предложения труда возрастает. Авторы рассматриваемой статьи контролируют эксперимент для переменных, которые могут влиять на предложение труда (например, день недели и погодные условия), используют записи интервью с водителями такси и выдвигают гипотезу, что факторы, влияющие на заработ-

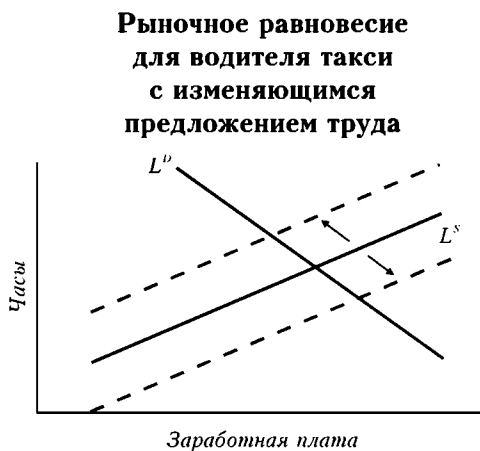


Рис. 2

⁸¹ Camerer C., Babcock L., Loewenstein G., Thaler R. Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 2. P. 407–441.

ную плату, едва ли способны изменить предельные издержки вождения такси; однако в отсутствие инструмента для предложения труда данное возражение остается проблемой. Во-вторых, спецификация (6) подвержена искажению в результате деления (division bias): значение β занижается. Поскольку ежедневная заработная плата рассчитывается как отношение ежедневного заработка к количеству отработанных часов и поскольку переменная, соответствующая количеству отработанных часов, находится в левой части уравнения (6), любая ошибка при расчете $h_{i,t}$ приводит к механическому занижению значения $\hat{\beta}$. Авторы принимают это возражение во внимание, рассчитывая ежедневную заработную плату работника i на основании сводных статистических данных о заработной плате других работников в той же смене. Значение β остается отрицательным, хотя и с бóльшим количеством помех.

В другом исследовании рассматриваются протоколы 584 поездок 21 нью-йоркского водителя такси и разрабатывается модель с учетом возможных сбоев, которая не подвержена искажению в результате деления⁸². Для каждой поездки t в течение дня оценивается вероятность прекращения работы как функция количества отработанных часов $h_{i,t}$ и накопленного за день заработка на определенный момент $Y_{i,t}$:

$$\text{Прекращение работы}_{i,t} = \Phi(\alpha + \beta_Y Y_{i,t} + \beta_h h_{i,t} + \Gamma X_{i,t}),$$

где Φ — кумулятивная функция стандартного нормального распределения. Согласно стандартной модели, β_Y должно быть равно нулю (поскольку размеры заработка не сильно скоррелированы в течение одного дня); согласно гипотезе предпочтений, зависящих от точки отсчета, β_Y должно быть положительным. По расчетам автора, β_Y больше нуля ($\hat{\beta}_Y = 0,15$), пусть немного. Автор не может отказаться от стандартной модели, но не может пренебречь и точечными оценками: согласно этим результатам, 10-процентное увеличение $Y_{i,t}$ (около 15 долл.) повышает вероятность прекращения работы на $15 \times 0,015 = 0,225$ п. п., что составляет увеличение на 1,6% по сравнению со средним значением 14 п. п. Это соответствует эластичности между величиной заработка и прекращением работы в размере 0,16. Данные результаты не противоречат теории перспектив, поскольку автор не проверяет гипотезу о зависимости предпочтений водителей такси от точки отсчета (невозможность опровергнуть нулевую гипотезу — это не то же самое, что отказ от альтернативной гипотезы теории перспектив — особенно в свете положительных точечных оценок).

В более поздней статье⁸³ тот же автор принимает это возражение во внимание и на тех же данных проверяет простую модель предложения труда, в явном виде предусматривающую предпочтения, зависящие от стохастической точки отсчета. В результате получаются лишь слабые доказательства зависимости от точки отсчета: в оцененной модели коэффициент неприятия потерь λ значительно больше нуля.

⁸² Farber H. Is Tomorrow Another Day? The Labor Supply of New York City Cabdrivers // Journal of Political Economy. 2005. Vol. 113, No 1. P. 46–82.

⁸³ Farber H. Reference-Dependent Preferences and Labor Supply: The Case of New York City Taxi Drivers // American Economic Review. 2008. Vol. 98, No 3. P. 1069–1082.

Но расчетная дисперсия размера ежедневного желаемого заработка в течение нескольких дней достаточно велика, чтобы гипотеза о зависимости от точки отсчета потеряла предсказательную силу. Таким образом, вопрос о том, помогут ли более точные данные о размере желаемого заработка-ориентира (полученные в результате опросов или экспериментов) выявить эффект зависимости от точки отсчета в сочетании с решениями о предложении труда, остается открытым.

При отсутствии инструментов контроля ежедневных колебаний зарплаты данные о предложении труда водителей такси едва ли помогут в решении проблемы зависимости от точки отсчета в предложении труда. Новые данные на этот счет получены в результате полевого эксперимента по анализу предложения труда курьеров, развозящих посылки на велосипедах⁸⁴. Как и водители такси, курьеры сами решают, сколько часов работать в каждой смене; 44 курьера были случайным образом разделены на две группы. Каждая группа получает комисионное вознаграждение на 25% выше обычного за доставку посылок в течение одного месяца из двух. Условия этого эксперимента помогают решить обе вышеупомянутые проблемы, поскольку увеличение зарплаты экзогенно, а зарплату и количество реальных доставок можно точно измерить.

Курьеры в экспериментальной группе реагируют на экзогенное (и ожидаемое) временное увеличение зарплаты двояким образом: отработывают на 30% больше смен; выполняют на 6% меньше доставок в каждую смену. Первый результат подтверждает как стандартную модель, так и гипотезу о зависимости от точки отсчета в виде желаемого ежедневного заработка. (Курьеры выбирают смены в те дни, когда достичь желаемого результата легче.) Второй результат совместим с гипотезой желаемого ежедневного заработка, но несовместим со стандартной моделью, согласно которой работники должны отработывать больше часов в каждую смену. Однако этот результат совместим с расширенной версией стандартной модели, согласно которой работники в экспериментальной группе отработывают больше смен, больше устают и потому выполняют меньше доставок. Авторы предоставляют дополнительные данные, свидетельствующие о наличии зависимости от точки отсчета, сочетая полевые данные с лабораторным экспериментом по риску. Курьеры, демонстрирующие неприятие потерь в лабораторном эксперименте, то есть отвергающие участие в лотерее $(-5, 0,5; 8, 0,5)$, снижают количество выполненных доставок (хотя и незначительно) в ответ на повышение зарплаты. Эта взаимосвязь не объясняется гипотезой, согласно которой усталость курьеров влияет на количество выполненных доставок, но объясняется гипотезой о зависимости от точки отсчета.

Страхование

Трудно объяснить такую характеристику рынка страховых полисов, как широкое распространение мелких страховых сделок.

⁸⁴ Fehr E., Goette L. Do Workers Work More If Wages Are High? Evidence from a Randomized Field Experiment.

Например, чрезвычайно популярно страхование телефонных проводов, хотя при наступлении страхового случая убытки обычно не превышают 50 долл.⁸⁵ Это явление представляет проблему для теории ожидаемой полезности, согласно которой агенты локально нейтральны к риску и потому не предъявляют спрос на мелкие страховые услуги (за исключением нереалистичных случаев справедливого ценообразования). Данные о чрезмерном распространении мелких страховых полисов приводятся в исследовании индустрии страхования жилья, оборот которой составляет 36 млрд долл.⁸⁶ Поскольку ипотечные компании требуют, чтобы жилье было застраховано, выбор потребителя ограничен уровнем франшизы (подлежащей вычету суммы) в стандартном наборе: 250, 500 или 1000 долл. При анализе случайной выборки из 50 тыс. клиентов крупной страховой компании в течение одного года выяснилось, что 83% общего числа клиентов и 61% новых клиентов выбирают франшизу в размере менее 1000 долл. Модальный домовладелец выбирает франшизу в размере 500 долл. и таким образом в среднем платит страховой взнос на 100 долл. больше по сравнению с домовладельцем, выбравшим франшизу в размере 1000 долл. Однако частота страховых требований не превышает 5%, то есть ожидаемая стоимость низкого уровня франшизы составляет около 25 долл. Таким образом, стандартный домовладелец тратит в ожидаемых величинах $100 - 25 = 75$ долл., чтобы застраховаться от риска, составляющего в худшем случае $500 - 100 = 400$ долл.

Этот результат свидетельствует о сильном желании страховать от небольших рисков, которое необъяснимо в стандартной теории (или объяснимо только в случае допущения трехзначных коэффициентов относительного неприятия риска). Такое отклонение от стандартной модели приводит к значимым последствиям. Если бы домовладельцы в возрасте от 30 до 65 лет выбрали не низкий уровень франшизы, а франшизу в размере 1000 долл., и инвестировали бы деньги в страховой фонд, их благосостояние на момент выхода на пенсию увеличилось бы на 6000 долл. Автор показывает, что калиброванная версия теории перспектив соответствует этим результатам в ситуации переоценки небольшой вероятности наступления страхового случая и неприятия будущих потерь⁸⁷. Каждая из двух составляющих теории перспектив объясняет примерно половину наблюдаемого расхождения между предсказанной и наблюдаемой готовностью платить за небольшую франшизу. Давление со стороны продавцов (которые получают комиссионное вознаграждение от страховых выплат их клиентам)

⁸⁵ *Cicchetti C., Dubin J. A Microeconometric Analysis of Risk Aversion and the Decision to Self-Insure // Journal of Political Economy. 1994. Vol. 102, No 1. P. 169–186.*

⁸⁶ *Sydnor J. Sweating the Small Stuff: Risk Aversion in Homeowners Insurance. 2006. [Не опубликовано].*

⁸⁷ Теоретически, неприятие потерь может принять обратное направление, поскольку индивиды, характеризующиеся неприятием потерь в отношении выплаты более высоких страховых взносов, могут также предпочесть более высокую франшизу. Однако полученные в результате экспериментов данные свидетельствуют о том, что потребители будут корректировать свои точки отсчета со стороны страховых взносов, поскольку рассчитывают, что им придется платить страховые взносы, но при этом не могут установить точку отсчета относительно неопределенных убытков в будущем.

также может быть фактором широкого распространения страховых контрактов с низким уровнем франшиз.

Занятость

Влияние точек отсчета на работу полиции американского штата Нью-Джерси тоже стало предметом анализа экономистов⁸⁸. В 9% случаев, когда полиция и муниципалитет не приходят к соглашению по поводу условий найма сотрудников, трудовой договор определяется судом по рассмотрению окончательных предложений (final offer arbitration). Полиция и муниципалитет выносят свои предложения на рассмотрение арбитражного суда, который должен выбрать одно из предложений. Теоретически, если у обеих сторон одинаковый уровень неприятия риска, то победитель определяется подбрасыванием монеты⁸⁹. Автор использует этот прогноз о квазислучайном распределении, чтобы показать, как зарплата полицейских влияет на продуктивность их труда для 383 решений суда в 1978—1995 гг. В случаях, когда суд выбрал предложение работодателя, уровень раскрываемости преступлений был на 12% ниже, чем в случаях, когда суд выбрал предложение полиции. Автор также зафиксировал небольшое увеличение уровня преступности. Таким образом, чем меньше зарплата, тем меньше усилий прикладывают полицейские к раскрытию преступлений, что совместимо с целым рядом возможных гипотез, включая теорию эффективной зарплаты и теорию взаимности.

Согласно аргументации автора, этот эффект опосредуется точками отсчета и больше зависит от ожидаемого, чем от реального уровня зарплаты. Чтобы найти некое приближенное значение для точки отсчета, генерируется прогнозируемая награда на основании набора наблюдаемых переменных и рассчитывается влияние разницы между реальной и прогнозируемой наградой на уровень раскрываемости преступлений. Влияние оказывается гораздо более заметно в случаях, когда полиция проиграла судебное дело. Такая асимметрия соответствует гипотезе о зависимости от точки отсчета в сочетании с неприятием потерь. Предположим, что функция полезности для полиции принимает вид $[V + v(w | r)]e - \theta e^2/2$, где $v(w | r)$ обозначает влияние зарплаты w на желательность усилий; предположим также, что $v(w | r)$ зависит от точки отсчета, как показано в уравнении (5). Эта комплементарность между заработной платой полицейских w и уровнем усилий e в функции полезности может означать наличие зависящей от точки отсчета взаимности. Из условия первого порядка следует, что $e^*(w) = [V + v(w | r)]/\theta$. Принимая во внимание неприятие потерь в $v(w | r)$, это вызывает более сильную реакцию полиции в отношении потерь, когда полиция проигрывает судебное дело (w ниже r), чем в отношении выгод, когда дело выиграно (w выше r).

⁸⁸ Mas A. Pay, Reference Points, and Police Performance // Quarterly Journal of Economics. 2006. Vol. 121, No 3. P. 783—821.

⁸⁹ В реальности суд решает дела в пользу муниципалитета в 34,4% случаев, то есть у профсоюзов уровень неприятия риска выше, чем у работодателей. На основной результат для зависимости от точки отсчета это допущение не влияет.

Предварительные выводы

Итак, гипотеза предпочтений, зависящих от точки отсчета, помогает объяснить: чрезмерное неприятие небольших рисков в лабораторных экспериментах; возникновение эффекта первоначальной наделенности у неопытных торговцев; нежелание продавать жилье в убыток; загадку избыточной премии за риск для акций; возможно, склонность участников финансовых рынков продавать «сильные», а не «слабые» акции; влияние точки отсчета в виде желаемого уровня ежедневного заработка на предложение труда; склонность страховать от небольших рисков; уровень приложения усилий в трудовых отношениях. Мы рассматривали случаи, в которых полученные данные более спорные (предложение труда и эффект первоначальной наделенности), а также те, когда неясно, насколько гипотеза предпочтений, зависящих от точки отсчета, правдоподобно объясняет наблюдаемые явления (эффект диспозиции). Оказалось, что исходная модель Канемана и Тверски⁹⁰ (а также калиброванная версия этой модели, разработанная ими же⁹¹) практически не применяется в полном виде — вместо этого экономисты обычно обращаются только к понятиям зависимости от точки отсчета и неприятия потерь.

Основной проблемой в этой литературе остается определение точки отсчета r . Часто правдоподобными оказываются различные предпосылки, что делает применение теории затруднительным. Одно из решений состоит в том, чтобы моделировать точку отсчета как (стохастическое) равновесие сделки в условиях рациональных ожиданий⁹². Эта модель дает прогноз относительно точки отсчета в любой ситуации, без использования дополнительных параметров (хотя возможно наличие множества равновесий, а значит, и множества возможных точек отсчета). Такая теория также дает правдоподобное объяснение некоторых проблем, встречающихся в этой литературе. Например, как отмечено выше, эта модель предсказывает отсутствие эффекта первоначальной наделенности для неопытных торговцев⁹³, даже если эти торговцы характеризуются неприятием потерь. Опытные торговцы намерены обменять любой предмет, который им достанется, и потому на их ориентир изначальное распределение благ не влияет.

Перевод с английского А. Маловой

(Продолжение следует)

⁹⁰ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.

⁹¹ Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty.

⁹² Köszegi B., Rabin M. A Model of Reference-Dependent Preferences.

⁹³ List J. Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?

*М. СТОРЧЕВОЙ,
старший преподаватель кафедры
стратегического и международного менеджмента
Высшей школы менеджмента СПбГУ*

НОВАЯ МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ*

Основу «твердого ядра» неоклассической экономической теории составляет модель рационального человека, который осознанно выбирает максимально выгодный вариант с учетом всей имеющейся информации. Данная модель прошла длительное развитие от первых идей пионеров маржиналистской революции в 1870-х годах к формулировке наиболее идеальной и полной версии рационального выбора в 1930-х годах, а затем в сторону постепенного ослабления тех или иных предпосылок в 1960—1980-е годы. Развитие этой модели и ее критика всесторонне рассмотрены в классической работе В. С. Автономова¹.

В настоящее время развитие экспериментального и эволюционного подходов² уже достигло такого уровня, что позволяет пересмотреть неоклассическую теорию и построить новую модель человека, которая сможет объяснить многое из того, что ранее понималось неверно или вообще исключалось из анализа. В первой части данной статьи мы рассмотрим одну из ключевых методологических дилемм неоклассической модели человека, затем сформулируем новую модель выбора и вытекающие из нее исследовательские гипотезы. Во второй части мы покажем, как данная модель помогает лучше понять реальное поведение человека.

Традиционная дилемма рационального выбора

Одной из основных проблем неоклассической модели человека был постоянный методологический конфликт между теоретической моделью выбора (рациональная максимизация полезности) и его реальным осуществлением (под воздействием различных психологических «особенностей», привычек, эмоций, культуры и т. д.). Сначала экономисты рассматривали все культурные и психологические факторы как «шум», который искажает, но не опровергает действие рациональ-

* Автор благодарен И. Галочкину и И. Болдыреву за полезную критику и ценные замечания по многим разделам работы.

¹ Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

² Сюда относится целый ряд близких по духу, но немного различающихся по методам или области исследования дисциплин: эволюционная экономика (Witt U. The Evolving Economy: Essays on the Evolutionary Approach to Economics. Aldershot: Edward Elgar, 2003; Witt U. Recent Developments in Evolutionary Economics. Aldershot: Edward Elgar, 2008), экспериментальная экономика (Kagel J. H., Roth A. E. The Handbook of Experimental Economics. Princeton: Princeton University Press, 1995), нейроэкономика (Camerer C., Loewenstein P. D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // Journal of Economic Literature. 2005. Vol. 43, No 1. P. 9—64), поведенческие финансы и др.

ного выбора. А области, где «шум» достигал критического значения (например, дружба или политика), были объявлены «неэкономическим поведением», для которых теория максимизации выбора слабо применима и которые составляют предмет других социальных наук.

Данное разделение труда было вполне продуктивным, но имело свои ограничения. Экономисты успешно усложняли и применяли модель рационального выбора, систематически игнорируя «шум», который на самом деле составлял существенную часть жизни человека. Социологи успешно описывали нормы и структуры, но во многих случаях не могли или просто не пытались объяснить их происхождение.

В 1970-х годах перемирие было нарушено «экономическими империалистами» (Г. Беккер и другие экономисты), которые распространили рациональный выбор на *все* области поведения, а социологов и психологов обвинили в методологической неполноценности. В ответ появилась новая экономическая социология (М. Грановеттер и другие авторы), в которой было предложено считать любое поведение, в том числе рыночное, укорененным в контекстах социальных норм, а экономический анализ недостаточным. К сожалению, данная дискуссия, хотя и имела полезные следствия, не устранила фундаментальное методологическое противоречие.

В настоящее время развитие экспериментальной и эволюционной перспективы экономического анализа позволяет по-новому взглянуть на данную методологическую дилемму и сформулировать новую концептуальную модель человека, которая даст более глубокое и целостное объяснение его поведения и устраним многие из имеющихся противоречий. Эта модель не отвергает ни неоклассическую теорию рационального выбора, ни социологическую теорию следования нормам, она встраивает их в более целостную модель человека и устраняет традиционную дилемму теории рационального выбора.

Новая модель человека

Предлагаемая модель человека также базируется на рациональном выборе, но теперь этот выбор моделируется иначе. В новой модели существует три уровня принятия любого решения, которые можно условно изобразить в виде иерархии (см. рис.). На нижнем уровне находятся *биологические инстинкты*, которые представляют собой правила поведения, унаследованные человеком генетически. На следующем уровне находится *культура* — правила поведения, которые приобретаются человеком в результате жизни в обществе. На верхнем уровне этой пирамиды находится *сознательный выбор*, который понимается как осознанные логические решения по поводу достижения поставленной цели (поиск максимума).

Любое решение, которое принимает человек, формируется тремя уровнями. Биологический и культурный уровни выполняют похожие функции. С одной стороны, они устанавливают *цели*, которые преследуются с помощью сознательного выбора. С другой стороны, они устанавливают *ограничения* на определенные типы поступков, которые

Трехуровневая модель выбора



Рис.

человек не должен совершать, или наоборот — предписывают жестко заданные модели поведения в определенных ситуациях.

Подобная модель могла быть сформулирована и раньше и в такой постановке не представляет особой новизны. Новое заключается в том, что биологический и культурный уровни тоже можно рассматривать как *результат рационального выбора*, который осуществляется в более длительной перспективе. Это означает, что все содержимое указанной иерархии (и культура, и инстинкты) может стать областью единой теории, а не отдельных не связанных друг с другом социальных наук.

Принципиальным отличием новой модели рационального выбора является главная цель деятельности человека. Если в традиционной модели этой целью была *максимизация полезности*, то в новой модели максимизация представляет собой в лучшем случае одну из подзадач, а единственная конечная цель деятельности — *выживание*. Соответственно все, что увеличивает шансы на выживание, считается в новой модели рациональным выбором, и наоборот.

В модели существует два основных механизма выбора. На уровне интеллекта действует традиционный для экономистов *сознательный выбор*, под которым подразумевается рациональное принятие решений для достижения необходимой цели при минимуме затрат. На уровне биологических инстинктов действует *естественный отбор*: новые «правила поведения» изменяются и отбраковываются исключительно случайным образом в ходе мутации. Сознательный выбор здесь пока невозможен, хотя в будущем, вероятно, генетика позволит людям «выбирать» свои биологические программы по собственному желанию. На уровне культурных норм также действует естественный отбор: правила появляются и распространяются как «мемы» или вирусы, механизм их формирования аналогичен механизму естественного отбора среди

живых существ. Особенность культурного уровня в том, что здесь появление нового правила может быть результатом *сознательных решений* (люди специально вводят некоторое правило), а не только в ходе *стихийного развития событий* (правила формируются в неявном виде в процессе взаимодействия людей), но при этом за тестирование правила на оптимальность все равно отвечает эволюционный механизм.

Одна из основных гипотез новой модели человека — предположение о том, что *генетический и культурный уровни компенсируют слабость и недостаточность интеллектуального выбора*. Если бы осознанный выбор мог гарантированно приводить человека к достижению его основной цели (в данной модели это выживание), то никакой потребности в генетическом или культурном программировании человека не было бы и данных уровней просто не существовало, так как эволюция избавляет живых существ от всего лишнего. Только потому, что интеллект может ошибаться, существуют специальные генетические и культурные программы, которые держат его в определенных рамках и не позволяют принять ошибочные решения³.

Другая важнейшая гипотеза — предположение о том, что *задача культурного уровня заключается в исправлении недостаточности генетического уровня*⁴. Генетический и культурный уровни принятия решения дополняют друг друга так же, как «железо» и «софт» в компьютере. Человек рождается с определенным «железом» (способностью испытывать эмоции, предпочтениями, автоматическими реакциями), которое он наследует от предков и не может изменить в течение его индивидуальной жизни. Но после рождения в человека «загружаются» определенные культурные нормы, которые, подобно «софту», выполняют роль надстройки к функциям, жестко запрограммированным в «железе». Данная культурная надстройка может выполнять по отношению к генетическому уровню три функции. Во-первых, *дополнять* биологические функции, встраивая в человека новые программы поведения, которых нет у него в генах. Во-вторых, *усиливать* заложенные в генах программы, если их естественного действия недостаточно. В-третьих, *блокировать* генетические программы поведения, если они явно ведут человека к неэффективному результату.

Для проверки и иллюстрации данных предположений можно проанализировать действие конкретных генетических и культурных программ.

Честность

Многие люди следуют норме честности — никогда не лгать, даже если это приносит выгоду. Почему возникает норма, которая периоди-

³ Идею о том, что эмоции компенсируют недостаточность интеллекта, высказывали различные исследователи (например, см.: *Damasio A. R. Descartes' Error*. N. Y.: Putnam, 1994; *De Sousa R. The Rationality of Emotion*. Cambridge, MA: MIT Press, 1987; *Elster J. Emotions and Economic Theory* // *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 36, No 1. P. 47–74).

⁴ В общем виде эта идея встречается у Т. Веблена, который считал, что инстинкты и культура определяют поведение человека, причем культура модифицирует инстинкты, подстраивая их под нормы цивилизации (подробнее см.: *Wolozin H. Thorstein Veblen and Human Emotions: An Unfulfilled Prescience* // *Journal of Economic Issues*. 2005. Vol. 39, No 3. P. 727–740).

чески мешает максимизации? Существуют два объяснения, почему эта норма все-таки может быть рациональной. Во-первых, человеку выгодно утверждать правило честности, если он хочет, чтобы в будущем к нему относились честно. Во-вторых, человеку важно демонстрировать честность своим партнерам, чтобы уменьшить в их глазах угрозу оппортунистического поведения с его стороны. Снижение этой угрозы снижает затраты на контроль, увеличивает вознаграждение и пр. Даже если появляется возможность скрытого обмана, но существует вероятность выявления обмана и безвозвратной потери репутации, оптимальным будет отказ от обмана.

Осталось ответить на вопрос: зачем нужно *программировать* эту норму, если ее выгоды понятны? Такая потребность есть только в одном случае — если разум человека ограничен и он либо совсем не способен увидеть рациональных выгод честности, либо эгоистический инстинкт получения краткосрочной выгоды перевешивает и вытесняет любые мысли о потенциальных выигрышах и потерях в будущем. «Программа» честности блокирует подобное стремление к обману и защищает человека от ошибок.

Наличие этой нормы демонстрируют эксперименты, которые обнаруживают абсолютно бескорыстное предпочтение людьми честности в ситуациях, когда никакой награды за честность не следует ни в коротком, ни в длительном периоде. Например, эксперименты, в которых «случайно» в людных местах оставляют кошельки с деньгами и адресом хозяина, показывают, что примерно половину кошельков возвращают по указанному адресу те, кто их нашел, хотя рациональным максимизирующим действием в данном случае будет присвоение кошелька (один из последних экспериментов провел британский психолог Р. Вайзмен в 2009 г.).

Является ли программа честности генетической или культурной? Существует масса доказательств того, что программирование честности в значительной степени происходит на уровне культуры. Например, изучая списывание на экзаменах, исследователи и в 1960-е годы⁵, и совсем недавно⁶ пришли к выводу, что студенты бизнес-школ списывают заметно чаще, чем студенты технических или гуманитарных специальностей. Одно из очевидных объяснений: изучение бизнеса приводит к деградации честности⁷. Но есть и другая версия: на этапе поступления в вузы происходит самоотбор более эгоистичных и менее честных студентов. Заметим, что обе тенденции могут иметь место, но похоже, что исследования подтверждают главным образом первую версию. Например, студенты, которые прослушали вводный курс по экономике, демонстрируют

⁵ Bowers W.J. Student Dishonesty and Its Control in College. N.Y.: Bureau of Applied Social Research, Columbia University, 1964.

⁶ McCabe D.L., Butterfield K., Trevin L.K. Academic Dishonesty in Graduate Business Programs: Prevalence, Causes, and Proposed Action // Academy of Management Learning & Education. 2006. Vol. 5, No 3. P. 294–305.

⁷ Некоторые авторы утверждают, что пропаганда идеологии максимизации прибыли приглушает у студентов чувство моральной ответственности (Ghoshal S. Bad Management Theories are Destroying Good Management Practice // Academy of Management Learning & Education. 2005. Vol. 4, No 1. P. 75–91). См. также: Where Will They Lead: MBA Student Attitudes about Business and Society / Aspen Institute. 2003. www.aspeninstitute.org

в конце курса снижение честности и повышение эгоизма по сравнению со студентами, которые прослушали вводный курс по астрономии⁸.

С точки зрения происхождения нормы честности полезно исследовать различную склонность к честности в разных странах и культурах. Чем вызвана эта разница — только культурой или существуют генетические различия? Данный вопрос остается открытым.

Страх

Множество различных действий могут нанести ущерб благосостоянию человека, например физическая или психологическая травма, потеря финансового благополучия и т. п. Последствия большинства этих действий человек понимает и способен воздержаться от их осуществления путем осознанного решения. Но при этом человеку свойственно *чувство страха*, которое вызывает у него мысленная или реальная близость к осуществлению этих действий. Для чего нужна эта программа, если человек *понимает* отрицательные последствия опасных действий?

Объяснение таково: интеллект не является идеальным механизмом предотвращения опасных событий, поэтому аналогично другим случаям «интеллектуальной недостаточности» его нужно «поддерживать» инстинктом. Чувство страха — это генетическая программа, которая помогает интеллекту блокировать опасные действия.

Но возникает вопрос: если это биологическое чувство страха человек унаследовал от животных, то насколько эта «древняя» программа эффективна в современной экономике и не мешает ли она принимать рациональные решения, действительно максимизирующие выигрыш?

Хороший материал для размышления на эту тему дает эмпирическое исследование, проведенное в 2005 г. коллективом психологов и экономистов из трех американских университетов⁹. Отобрали группу из 15 человек, у которых был поврежден участок мозга, отвечающий за страх, но при этом их рациональные способности и уровень IQ остались на нормальном уровне. Для сравнения с ними была сформирована группа обычных людей без каких-либо отклонений. Эти группы участвовали в следующей игре: каждый получил 20 долл. и возможность делать ставки по 1 долл. в 20 раундах. Раунд состоял в подбрасывании монеты: если выпадала одна сторона, игрок получал назад 2,5 долл., если другая — игрок терял свой доллар. При этом игрок мог воздержаться от участия в любом раунде, сохраняя у себя доллар. С точки зрения теории вероятности максимизирующим выигрыш решением было участие во всех раундах, потому что математическое ожидание выигрыша в любом отдельном раунде превышает один доллар. Но что удивительно: участники нормальной группы в среднем получали более низкий результат, чем участники с пораженными участками мозга, отвечающими за страх (около 25 долл. по

⁸ Frank R. H., Gilovich T., Regan D. Does Studying Economics Inhibit Cooperation? // Journal of Economic Perspectives. 1993. Vol. 7, No 2. P. 159–171.

⁹ Shiv B., Loewenstein G., Bechara A., Damasio H., Damasio A. R. Investment Behavior and the Negative Side of Emotion // Psychological Science. 2005. Vol. 16, No 6. P. 435–439.

сравнению с 23). Участники из нормальной группы расстраивались, когда несколько раз подряд теряли доллар, и после этого несколько раундов были готовы воздержаться от игры.

Как видно из эксперимента, в инвестиционной деятельности «бесстрашные» люди достигают более высоких результатов, чем «нормальные». Отсюда можно было бы сделать вывод, что страх является в значительной степени «устаревшей» программой, которая мешает современному инвестору. Действительно, успешные игроки фондового или валютного рынка постепенно учатся контролировать свои эмоции и абстрагироваться от них, приближаясь тем самым к «ненормальным» участникам данного эксперимента¹⁰.

Однако такой эксперимент отражает довольно специфическую ситуацию. Можно ли распространить его результаты на реальную жизнь? Как оказалось, вряд ли. При анализе биографий людей из «ненормальной группы» выяснилось, что три четверти участников этой группы пережили личное банкротство. Это значит, что отсутствие страха в настоящей экономике на самом деле приводило их к поражению, а не выигрышу. В реальной жизни страх все-таки оказывает положительное влияние, побуждая людей избегать зон опасности.

Попытка детального исследования данного чувства предпринята в книге «Страх в работе менеджеров»¹¹. Там проводится мысль, что влияние страха на деятельность современных менеджеров в большей степени негативное (печальная статистика по случаям «выгорания» на работе, блокирование инноваций и т. д.), поэтому умение контролировать эту эмоцию должно быть полезным.

Жадность

Многие люди демонстрируют страсть присвоения и накопления гораздо большего количества благ, чем им необходимо для удовлетворения своих жизненных потребностей. Зачем тратить силы на присвоение того, что не сможешь потребить? У этой программы есть только одно логичное объяснение: генетическая программа заставляет «неразумный интеллект» в благоприятной ситуации запасаться на будущее. Непредвиденное бедствие может лишить человека средств к существованию, следовательно, чем больше он создаст запасов в благоприятное время, тем меньше вероятность пострадать от непредвиденного голода.

Заметим, что этот древний инстинкт «наедания» запасов оказался весьма актуальным в рыночной экономике, где задача менеджера фирмы состоит в максимизации прибыли (то есть неограниченная «жадность»). Как иначе могли бы развиваться крупные компании, если бы их владельцы были довольны небольшой прибылью и совершенно не желали ничего максимизировать сверх этого? Любая фирма, чья прибыль превышает размер естественных потребностей человека,

¹⁰ Описание другого аналогичного эксперимента см. в: Camille N. et al. The Involvement of the Orbitofrontal Cortex in the Experience of Regret // Science. 2004. Vol. 304, No 5674. P. 1167–1170.

¹¹ Фраймут Й. Страх в работе менеджеров. Харьков: Гуманитарный центр, 2005.

останавливала бы свой рост, потому что ее владелец чувствовал бы себя полностью удовлетворенным. Как писал Т. Веблен, инстинкт хищничества — один из основных инстинктов человека и играет огромную роль в капиталистической экономике¹².

Но здесь возникает другой вопрос: почему в культуре многих стран существует порицание жадности и накопительства? По логике новой модели человека, культурная норма может блокировать генетическую программу, которая в каких-то условиях оказывается неэффективной. Может быть, жадность неэффективна после некоторого предела? Или данная культурная норма сама по себе является ошибочной программой? Этот вопрос требует дополнительного изучения.

Любовь

Несмотря на ярко выраженную эгоистическую природу человека, ему свойственно испытывать положительные эмоции по отношению к другим людям. Подобные типы поведения — любовь, дружба, альтруизм — долгое время рассматривались экономистами как некоторое исключение из общего правила, поскольку в них очевидным образом нарушался фундаментальный принцип эгоизма.

Наиболее сильная из этих программ — *любовь* — подразумевает наличие двух чувств: сексуального влечения, которое возникает и проходит очень быстро, и чувства глубокой психологической близости, которое формируется с годами и, собственно, называется любовью. Причину существования первого легко объяснить с биологической точки зрения. Подобно голоду или жажде, оно толкает животное к выполнению важной задачи, необходимой для выживания генов. Возможно, эта программа бесполезна для современного человека, который способен принимать решения о рождении детей сознательно?

С одной стороны, данная программа рациональна, так как эволюционно эффективная особь должна израсходовать все свои ресурсы на максимизацию потомства. При этом интеллект эгоистичного человека может решить минимизировать число детей, поскольку это уменьшает уровень потребления самого человека (вспомним модели Г. Беккера). Кроме того, интеллект может недооценивать вероятность каких-либо неблагоприятных событий (катастрофа, эпидемия, война, несчастный случай), которые могут неожиданно сократить численность потомства. Таким образом, сильное половое влечение блокирует эгоистичный разум и заставляет человека более эффективно выполнять его реальную задачу — обеспечить выживание потомства. Но, с другой стороны, для эффективной конкуренции в современном обществе в детей необходимо вкладывать много ресурсов, и увеличение числа детей приводит к ослаблению конкурентных возможностей каждого из них. Поэтому

¹² Заметим, что в некоторых сферах экономики, например на финансовых рынках, программа жадности входит в жесткий конфликт с программой страха. Поведению человека в таких условиях посвящена область исследований, которая называется поведенческими финансами (см., например: *Cohen D. Fear, Greed and Panic: the Psychology of the Stock Market. N. Y.: Wiley, 2001; Shefrin H. Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing. N. Y.: Oxford University Press, 2002*).

рациональные решения, отключающие генетическую программу, могут приводить к более успешной выживаемости в длительном периоде¹³.

Долгосрочное чувство глубокой психологической близости выполняет другую функцию — поддерживает функционирование семьи как стратегического альянса двух людей, которые будут самым эффективным образом заботиться о воспитании потомства. Разумно предположить, что лучшим партнером, помогающим одному из родителей вырастить ребенка, будет человек, максимально заинтересованный в том же самом, то есть его второй родитель. Но подобный стратегический альянс порождает много возможностей для постконтрактного оппортунистического поведения (отлынивание, шантаж). Подобное эгоистичное поведение может быть заблокировано специальной программой «любовь», которая повышает эффективность стратегического альянса и позволяет оставить более многочисленное и успешное потомство.

Дружба

Если любовь можно объяснить заботой о потомстве, то для чего нужна дружба, которая не связана с продолжением рода? Зачем человеку испытывать положительные чувства к людям, которые не будут родителями его потомков или не будут заботиться о его детях? Логично предположить, что существуют ситуации, в которых социальный обмен между людьми будет неэффективным, если эти люди не связаны между собой какими-либо особыми отношениями симпатии и доверия. Например, в ситуации неожиданных материальных лишений друзья окажутся наиболее выгодным (если не единственно возможным) финансовым кредитным учреждением, которое не будет интересоваться обеспечением кредита и предоставит наиболее низкую (как правило, нулевую) ставку процента. При организации совместного предприятия друзья часто оказываются наиболее надежными партнерами, которых не нужно проверять на честность и с которыми легче обменяться какими-либо обязательствами.

Таким образом, способность получать удовольствие от дружбы относится к генетической программе, которая заставляет «неразумного» человека дружить с другими людьми, чтобы в нужный момент воспользоваться их ресурсами. Разум может не понимать этих отдаленных и неопределенных выгод дружбы или не сумеет заставить человека поддерживать длительные дружеские отношения, чтобы в момент *X* воспользоваться необходимым лимитом доверия.

¹³ Последние данные о рождаемости в развитых странах показывают, что интеллект все-таки взял верх над генетической программой. Начиная с 1970-х годов во многих развитых странах общий уровень рождаемости (total fertility rate, TFR) стал опускаться ниже уровня воспроизводства, который равен 2,1 ребенка на одну семейную пару. Так, в 1990-х годах TFR составил 1,36 в Австрии, 1,79 во Франции, 1,34 в Германии, 1,48 в Швейцарии, 1,60 в Нидерландах, 1,7 в Великобритании и 1,57 в Швеции (*Sobotka T. Is Lowest-low Fertility in Europe Explained by the Postponement of Childbearing? // Population and Development Review. 2004. Vol. 30, No 2. P. 195–220*). Что означают эти цифры? Европейцы приняли осознанное решение вымереть? Какие долгосрочные последствия это может иметь на фоне быстро растущего населения Ближнего Востока и Азии? Или это еще один пример ограниченности интеллекта?

Интересно, что способность заводить друзей зафиксирована и у приматов. Например, самки бабуинов, которые демонстрируют наибольшую социальную вовлеченность в группе, имеют наиболее жизнеспособное потомство по сравнению с теми, кто ведет более асоциальный образ жизни¹⁴. Данный факт подтверждает наличие генетической составляющей у данной программы, хотя культурное программирование дружбы играет существенную роль.

Можно заметить, что в современном государстве, где хорошо налажена служба социальной помощи, а основные риски потерять источники средств к существованию застрахованы в страховых компаниях, необходимость искать поддержки у друзей отпадает. Следовательно, в таком обществе можно ожидать размыwania культурных норм, поддерживающих дружбу между людьми. Происходит ли это в реальности?

Как в случае с другими программами, программа дружбы может давать сбой и в определенных ситуациях снижать эффективность экономического обмена. Дружба может полностью заблокировать такие необходимые в работе менеджеров действия, как контроль и наказание, а также сделать невозможным увольнение или разрыв соглашения в случае экономической неэффективности. Для преодоления этих проблем в культуре рыночной экономики формируются определенные принципы, например запрет родственникам работать в непосредственном подчинении друг у друга и т. п.

Альтруизм по отношению к чужим людям

Если любовь и дружба — это два хорошо замаскированных эгоистических рациональных действия типа «ты мне — я тебе», то как быть с чистым альтруизмом? Что побуждает человека помогать совершенно незнакомым ему людям, которых он впоследствии может никогда не встретить?

В «большом» обществе вероятность повторной встречи с чужим человеком незначительна, что подрывает действие механизма взаимности (или, как еще говорят, реципрокности). Следовательно, с увеличением размеров общества можно наблюдать снижение готовности помогать чужим людям. В 1971 г. эволюционный биолог Р. Триверс предложил теорию *взаимного альтруизма* (reciprocity altruism), которая объясняла склонность помогать неродственникам: эта норма эволюционировала только в том случае, если помогающие друг другу особи существовали в непосредственной близости и была высока вероятность получить встречную помощь в будущем¹⁵. По мнению Триверса, в ранних обществах людей шла речь именно о такой помощи, поскольку люди жили в небольших общинах.

А как быть с формами самопожертвования, которые связаны с потерей здоровья или смертью? В реальности такое поведение имеет место, но не противоречит ли оно эволюционной картине мира? Одним

¹⁴ Silk J. B., Alberts S. C., Altmann J. Social Bonds of Female Baboons Enhance Infant Survival // Science. 2003. Vol. 302, No 5648. P. 1231–1234.

¹⁵ Trivers R. L. The Evolution of Reciprocal Altruism // Quarterly Review of Biology. 1971. Vol. 46, No 1. P. 35–57.

из ответов на этот вопрос стала теория *родственного отбора* (kin selection), которую сформулировал в 1960-х годах эволюционный биолог У. Гамильтон. Для любого человека помощь родственникам увеличивает шансы выживания его генов, но только в том случае, если количество этих родственников и степень их родства дают в итоге увеличение количества «его» выживших генов¹⁶. Эта модель объясняла альтруизм по отношению к отдельным членам группы (кровным родственникам).

Осталось объяснить самопожертвование в большом обществе, также наблюдаемое в реальности. Может быть, здесь устанавливается моральная норма, которая в дальнейшем позволит тому, кто жертвует своими интересами, получить помощь от незнакомого человека? Данная стратегия разумна, но ее эффективность снижается в обществе, где действий только одного индивида может быть недостаточно для создания новой нормы.

Объяснить самопожертвование в большом обществе может теория *группового отбора* (group selection): сообщество, члены которого готовы умереть за спасение друг друга, более эффективно в конкурентной борьбе за ресурсы с другими сообществами¹⁷. В 1998 г. Э. Собер и Д. Уилсон собрали воедино все математические, эмпирические и философские аргументы в обоснование этой теории, предложив считать родственный отбор и взаимный альтруизм частными случаями общей модели¹⁸. Но более традиционно настроенные биологи встретили эти объяснения довольно скептически, указав на серьезную ограниченность эмпирических подтверждений¹⁹.

Относится альтруизм к чужим людям в большей степени к генетической программе или культурной? Некоторый свет на данную проблему проливает сравнение поведения детей человека и приматов. Как обнаружили биологи, альтруизм среди приматов проявляется только к родственникам и никогда к незнакомцам. Эксперименты с шимпанзе показали, что эти обезьяны практически не реагируют на тот факт, что какое-либо их действие увеличивает благосостояние еще какой-то обезьяны, которая не связана с ними никакими общими генами²⁰. Сравнение поведения шимпанзе и детей человека, которые

¹⁶ У. Гамильтон сформулировал неравенство, определяющее выгодность альтруистической жертвы: $rB > C$, где r — степень родства жертвы и спасаемых ею особей (например, для братьев это $\frac{1}{2}$, так как братья имеют 50% одинаковых генов, дядя и племянник — $\frac{1}{4}$, двоюродные братья — $\frac{1}{8}$ и т. д.), B — количество спасаемых особей, C — потеря продуктивности для жертвы. В 1930-х годах биолог Дж. Халден выразил это так: «Я отдаю свою жизнь за двух братьев или восьмерых двоюродных братьев».

¹⁷ Идея группового отбора хорошо иллюстрируется историей с двумя вспышками чумы в Римской империи в 165–180 и 250–271 гг. н. э. Как известно, в христианских поселениях люди заходили в дома больных и заботились о них, а в языческих панически боялись этого и стремились уехать в другое место. По свидетельству современных эпидемиологов, простая помощь — чистая вода и тепло — уменьшают смертность от чумы на 30% и больше. Неудивительно, что выживаемость в христианских поселениях была существенно выше, чем в языческих, что само по себе способствовало росту числа христиан, а также принятию христианства большим количеством язычников, впечатленных чудесным спасением людей.

¹⁸ Sober E., Wilson D. S. *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998.

¹⁹ Trivers R. As They Would Do to You // *Skeptic*. 1998. Vol. 6, No 4. P. 81–83.

²⁰ Silk J. B. et al. Chimpanzees are Indifferent to the Welfare of Unrelated Group Members // *Nature*. 2005. Vol. 437, No 7063. P. 1357–1359.

еще не успели пройти социализацию (трехлетние дети, которые только начинают говорить), показывает, что дети человека демонстрируют несколько большее желание помогать незнакомцам, чем шимпанзе²¹. Это означает, что генетическая эволюция человека в сторону большей помощи обществу в целом, а не только ближним родственникам, могла быть одним из ключевых факторов в победе человеческого сообщества над другими конкурирующими сообществами в первобытном мире.

В дальнейшем ряд ученых высказались в пользу группового отбора. Один из наиболее активных авторов, С. Боулз, предложил несколько математических моделей, доказывающих возможность группового отбора в обществах охотников и собирателей в эпоху плейстоцена (1,8 млн — 10 тыс. лет до н. э.), когда, по его мнению, происходило основное генетическое формирование человека²².

Еще одно объяснение альтруизма по отношению к чужим людям заключается в том, что, помогая нуждающимся, человек демонстрирует свое превосходство, свой более высокий статус. В литературе подобное поведение называется *репутационным альтруизмом* (reputation-based altruism). Одну из таких моделей предложили М. Новак и К. Зигмунд, назвав подобное поведение *косвенной взаимностью* (indirect reciprocity)²³. В данной модели альтруист демонстрирует всему сообществу свое благородное поведение, завоевывает всеобщее доверие и затем получает вознаграждение в виде дополнительных контрактов со стороны общества.

Патриотизм

Желание помогать чужим людям может иметь особую форму — готовности любить и защищать общество или страну в целом. Такое поведение называется патриотизмом или любовью к родине. Рациональность этого правила точно такая же, как у альтруизма, только в данном случае человек готов жертвовать своим благосостоянием не ради каких-то отдельных других людей, а ради общества в целом.

Как следует из множества исторических примеров, имеющейся генетической или культурной программы патриотизма часто недостаточно для того, чтобы побудить все население встать на защиту страны от внешней опасности. В этих случаях политическая власть может осуществлять специальные мероприятия по усилению этой программы в сознании своих граждан. Способность государства активизировать патриотизм в ситуации войны может привести к серьезному усилению его конкурентных преимуществ и победе над противником (так действует групповой отбор).

Однако власть может и злоупотреблять данной стратегией, поощряя чрезмерный патриотизм для реализации проектов, которые выгод-

²¹ Warneken F., Tomasello M. Altruistic Helping in Human Infants and Young Chimpanzees // Science. 2006. Vol. 311, No 5765. P. 1301–1303.

²² Bowles S. Group Competition, Reproductive Leveling, and the Evolution of Human Altruism // Science. 2006. Vol. 314, No 5805. P. 1569–1572; Bowles S., Gintis H. The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations // Theoretical Population Biology. 2004. Vol. 65, No 1. P. 17–28.

²³ Nowak M. A., Sigmund K. Evolution of Indirect Reciprocity // Nature. 2005. Vol. 437, No 7063. P. 1291–1298.

ны прежде всего власти, а не населению. Одним из вариантов такого злоупотребления такого рода выступает «безграничная любовь к государю», которая заменяет любовь к родине и расширяет возможности оппортунистического поведения «государя».

Сохраняет ли программа патриотизма рациональный смысл в настоящее время, когда войны между странами практически сошли на нет? В чем рациональность программы любви к родине, если вероятность войны невелика? Здесь можно высказать два соображения. Во-первых, любовь к родине может выполнять и другую функцию — побуждать человека участвовать в создании других общественных благ, помимо безопасности (например, поддержание чистоты, порядка, благосостояния и т. п.). Во-вторых, психологическую способность человека к патриотическим чувствам могут использовать компании для формирования лояльности своих работников, так как это отличное средство против оппортунистического поведения последних. Таким образом, генетическая способность человека к патриотическим чувствам может быть перепрограммирована культурой для повышения эффективности современной экономики.

Патриотизм может принимать форму национализма, когда человек предпочитает совершать трансакции только с представителями своей этнической группы. Насколько эта программа эволюционно эффективна? С одной стороны, она позволяет носителям более успешных генетических и культурных программ передавать их только внутри группы, сохраняя преимущество в длительном периоде и постепенно вытесняя другие группы (групповой отбор). С другой стороны, если этническая группа замыкается в своих генетических и культурных «рутинах», она может упустить более эффективные программы, которые могла бы получить от других групп, и будет проигрывать в эволюционной борьбе. Как преодолеть этот парадокс? Как он решается в реальности? Данные вопросы составляют предмет отдельного исследования²⁴.

Психопатия (отрицательный альтруизм)

Выше мы рассматривали различные программы, которые побуждают человека совершать положительные действия по отношению к другим людям. Как и любой другой генетический признак, данное качество подвержено определенной вариации: у одних людей сильнее готовность помогать другим, у других — слабее. При этом у некоторых ее нет совсем. Такие люди называются *психопатами* — они лишены способности сочувствовать другим людям и готовы использовать их исключительно как средство для достижения собственных целей.

²⁴ О проблеме передачи культурных черт между этническими группами см., например: *Cavalli-Sforza L., Feldman M.* Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach. Princeton: Princeton University Press, 1981; *Boyd R., Richerson P.* Culture and the Evolutionary Process. Chicago: University of Chicago Press, 1985; *Gleason P.* American Identity and Americanization // *Harvard Encyclopedia of American Ethnic Groups* / T. Stephan, O. Ann, H. Oscar (eds.). Cambridge, MA: Harvard University Press, 1980; *Giuliano P.* Living Arrangements in Western Europe: Does Cultural Origin Matter? // *Journal of the European Economic Association*. 2007. Vol. 5, No 5. P. 927–952; *Borjas G.* Ethnic Capital and Intergenerational Income Mobility // *Quarterly Journal of Economics*. 1992. Vol. 107, No 1. P. 123–150.

С точки зрения эволюции психопатия — это вид девиации, а все серьезные девиации от эволюционно эффективного типа человека должны удаляться через естественный отбор. Тем не менее исследования показывают, что в рыночной экономике данная девиация может вести к конкурентным преимуществам.

Р. Хейр, известный исследователь криминальной психологии, в результате многолетней работы с заключенными и преступниками разработал тест PCL (psychopathy checklist), позволяющий выявить склонность к психопатии. Однажды он обратил внимание на то, как ведут себя руководители крупных компаний, и увидел в этих людях практически все черты, которые присутствовали в типажах преступников. Он попросил руководителей крупных компаний заполнить тест PCL, после чего выяснилось, что большинство этих людей — психопаты²⁵. Позже эти результаты были подтверждены исследованием британских ученых, которые в 2005 г. провели тест личности для топ-менеджеров британских компаний и сравнили полученные результаты с результатами аналогичного теста, выполненного криминальными пациентами с расстройствами психики. Как выяснилось, примерно три из семи личностных расстройств (истероидное, нарциссическое и обсессивно-компульсивное расстройства) были даже в большей степени распространены среди менеджеров, чем среди преступников.

Как видно, в модели человека происходят различные мутации, которые могут оказаться непригодными для обычной жизни обычного человека, но полезными в какой-то области экономики. Такие отклонения, как психопатия, которые уменьшают шансы обычного человека на выживание, оказываются конкурентным преимуществом на высших руководящих должностях крупных компаний.

Чувство прекрасного

Почему у людей существует инстинктивное чувство красоты? Человек умеет отличать красивые (гармоничные, изящные и т. д.) вещи от остальных. Данное умение есть результат обучения, но в его основе лежит некоторая способность, имеющая биологическую природу.

Этот вопрос может поставить новую модель человека в тупик — какова связь между умением ощущать прекрасное и экономическим благосостоянием? Конечно, удовольствие от созерцания прекрасного увеличивает полезность человека и благосостояние, но если она не работает на задачу выживания, это противоречит эволюционной логике.

Тем не менее у этой программы существует рациональное объяснение: чувство прекрасного позволяет человеку действовать более экономно, так как «прекрасным» человек называет то, что одновременно экономично по ресурсам и работоспособно технически. Есть мнение, что именно хорошо развитое чувство прекрасного позволяло японцам создавать лучшие продукты и выигрывать в конкуренции. Заметим,

²⁵ Позже психолог П. Бабиак и Р. Хейр разработали специальный тест — B-test — для использования при найме нового персонала, который позволяет быстро определить, какие из выпускников программы MBA менее совестливы. Подробнее см.: *Babiak P., Hare R. D. Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work*. N. Y.: HarperCollins, 2006.

что через всю систему образования в Японии проходит сильная эмоциональная составляющая — литература, рисование, лепка, пение, художественная гимнастика²⁶.

Исследование восприятия младенцев показывает, что человек рождается с врожденной способностью различать привлекательные лица²⁷. Причем основной критерий привлекательности — симметричность — свидетельствует о наиболее качественных генах и отсутствии каких-либо заболеваний. Другими словами, распознавание симметрии помогает увеличить шансы в эволюционной борьбе.

К похожему программам относится *инстинкт мастерства* (instinct of workmanship), о котором писал один из пионеров эволюционной экономики Веблен. Данный инстинкт заключается в том, что людям нравится качественно выполненная работа. Многие профессионалы принципиально не могут делать что-либо плохо, так как это полностью демотивирует их деятельность. С точки зрения эволюционной модели человека эта способность выглядит весьма логично. С одной стороны, она помогает человеку выполнять работу качественно длительное время, компенсируя психологическую нагрузку, связанную с необходимостью концентрировать внимание и т. п. С другой стороны, она не дает халтурить, когда появляется такая возможность. Обратим внимание, что инстинкт мастерства вместе с программой честности отлично препятствует оппортунизму в отношениях агента и принципала. Агент, который обладает сочетанием этих качеств, идеален и не требует никакого мониторинга со стороны принципала. Сам Веблен считал, что инстинкт мастерства становится чрезвычайно актуальным, когда человеческое племя переходит от хищнического к мирному образу жизни. Мастер вызывает уважение общества, и его предпочитают выбирать в качестве партнера для сделок²⁸. К сожалению, в тех немногих работах, которые посвящены инстинкту мастерства²⁹ или вообще теории инстинктов Веблена³⁰, этой идее не уделяется внимание.

Ненависть, злость, ярость

Когда перед человеком стоит трудная задача (осуществить какое-то непростое физическое действие или сразиться с очень серьезным

²⁶ Боров Ю. Бизнес идеальных пропорций: [интервью] // Harvard Business Review (Россия). 2005. Дек.

²⁷ Slater A. et al. Newborn Infants' Preference for Attractive Faces: The Role of Internal and External Facial Features // Infancy. 2000. Vol. 1, No 2. P. 265–274; Slater A., Quinn P. C. Face Recognition in the Newborn Infant // Infant and Child Development. 2001. Vol. 10, No 1–2. P. 21–24.

²⁸ Veblen T. B. The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor // American Journal of Sociology. 1898. Vol. 4, No 2. P. 187–201.

²⁹ Cordes C. Veblen's «Instinct of Workmanship», Its Cognitive Foundations, and Some Implications for Economic Theory // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39, No 1. P. 1–20; Ransom B. Cordes on Veblen's «Instinct of Workmanship» // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39, No 4. P. 1061–1064.

³⁰ Boyles M., Tilman R. Thorstein Veblen, Edward O. Wilson, and Sociobiology: An Interpretation // Journal of Economic Issues. 1993. Vol. 27, No 4. P. 1195–1218; Peukert H. On the Origins of Modern Evolutionary Economics: The Veblen Legend after 100 Years // Journal of Economic Issues. 2001. Vol. 35, No 3. P. 543–555.

противником), у него часто возникают сильные негативные эмоции по отношению к этой задаче. Объяснить их функцию легко: они помогают человеку затратить в течение короткого периода времени очень большое количество энергии на преодоление препятствий и решение задачи.

Почему этот «турборежим» нельзя включить с помощью интеллекта, если человеку понятно, что обычного количества энергии не хватает? Один из возможных ответов заключается в том, что потребность в этом режиме появилась у животных задолго до *homo sapiens*, поэтому его включение происходит автоматически при наличии очень желаемой, но недостижимой цели. Человек полностью унаследовал эту генетическую программу от животных, но его сознание может лишь пытаться контролировать ее (либо специально пытаться «разозлить» себя для получения дополнительной энергии, либо, наоборот, гасить излишнюю агрессию, когда она неэффективна).

Заметим, что в различных ситуациях люди проявляют различную степень «ярости». Можно утверждать, что у эффективного человека существует некий «оптимальный» уровень возбудимости, позволяющий «продавливать» решение задач, которые относительно важны и которые можно «продать», и отказаться от тех, для которых сочетание трудности и важности неоптимально.

Мстительность

Если человек получает материальный или психологический ущерб в результате действий других людей, это может подтолкнуть его на ответные действия по причинению встречного ущерба. Такое поведение (мстительность) также запрограммировано генетически и действует через автоматическое появление негативных эмоций по отношению к «обидчику».

Рациональность данной программы легко объяснить с точки зрения теории контрактов, так как мсть есть один из механизмов принуждения к исполнению контракта. Одной стороне сделки выгодно выполнить свои обязательства, так как в противном случае другая сторона накажет нарушителя и нанесет ему какой-либо ущерб (*second-party enforcement*). Знание о предстоящей мести заставляет участников социального обмена воздерживаться от обмана. Аналогичным образом угроза мести действует в ситуации предотвращения непреднамеренного ущерба (отрицательного внешнего эффекта).

Зачем природе закладывать «мстительность» в биологическую реакцию человека? Очевидно, на раннем этапе развития человек не может осознать важность механизма «возмездия» и способен воздержаться от мести. Дело в том, что как таковой акт мести не приносит человеку непосредственной материальной выгоды. Напротив, он может быть связан с сопротивлением и встречной агрессией другой стороны, то есть представляет собой рискованное мероприятие. Следовательно, разумным максимизирующим решением будет отказ от мести, и заставить рационального человека осуществить это рискованное действие может только «слепой» инстинкт. Соответственно люди, которые обладают ярко выраженной мстительностью, будут посылать всем остальным

отчетливый сигнал о том, что любой обман и нанесение ущерба по отношению к ним повлекут неминуемое и жестокое возмездие. Добрые и всепрощающие люди, не подверженные мстительности, будут проигрывать в долгосрочной конкурентной борьбе и просто исчезнут на каких-то этапах эволюции человечества³¹.

Однако в обществе может существовать и программирование мстительности на уровне культуры (например, механизм *кровной мести*). Зачем обществу дублировать или усиливать биологический инстинкт? Может быть, генетической программы недостаточно? Представляется, что правильный ответ на этот вопрос прямо противоположный: культура кровной мести не усиливает, а ограничивает мстительность, так как устанавливает разумные границы мести, с которыми должны согласиться обе стороны. В противном случае эскалация взаимной мести может по спирали привести к слишком большому количеству жертв.

Заметим, что в некоторых культурах, например христианской, присутствуют правила, предписывающие полностью отказаться от какой-либо мести по отношению к обидчику. Почему культура решает необходимым отменить биологический инстинкт? Насколько успешна такая культура в длительном периоде? Эти вопросы остаются пока без ответа.

Обидчивость

Другая биологическая реакция человека, которому нанесли ущерб, — это отказ от взаимоотношений с виновником ущерба. Он может принимать форму отказа от коммуникаций или каких-либо совместных действий. Такое чувство называется *обидой*, а склонность человека испытывать это чувство — *обидчивостью*.

Почему существует такая биологическая реакция? Почему человека нужно генетически программировать на такое поведение? Причина в том, что интеллект не может осуществить необходимую экстраполяцию текущих фактов в будущее и сделать вывод о необходимости прекратить взаимоотношения с «обидчиком».

Счастье

Существует несколько *программ высшего порядка*, которые выполняют особую роль: они контролируют выполнение остальных правил. К этим программам высшего порядка относятся счастье, чувство долга и религиозное чувство.

Счастье — это чувство радости, которое испытывает человек, когда происходят какие-либо желаемые события в его внешнем или внутреннем мире. Например, он добивается какой-либо цели или достигает какого-либо уровня устремлений. Но, например, если человек хочет есть, а еду трудно получить, разве не достаточно чувства голода, чтобы

³¹ О том, что более убедительна угроза со стороны нерационального (или кажущегося таковым) человека, писали несколько авторов: Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007; Hirshleifer J. On the Emotions as Guarantors of Threats and Promises // The Latest on the Best: Essays on Evolution and Optimality / J. Dupre (ed.). Cambridge, MA: MIT Press, 1987; Frank R. H. Passions within Reason. N.Y.: Norton, 1988.

заставить его преодолевать трудности для получения еды? Логичным здесь выглядит только одно объяснение: *счастье — это специальное вознаграждающее чувство за успешное поведение в нематериальной, смысловой сфере, которая порождается обществом*. Существование человека в обществе представляет собой систематическое решение определенных нематериальных задач (приобретение знаний, общение, создание связей, получение признания и т. п.). Поскольку вознаграждение за достижение этих задач не может быть прямым физиологическим следствием достижения цели как при удовлетворении голода или жажды, в культуре создается понятие «успешности», а достижение этого состояния вызывает ощущение «счастья». При этом чувство счастья имеет физиологическую природу (выделение особых гормонов), но механизм запуска данного процесса — культурная программа.

Вероятно, этот механизм относится к принципиальным отличиям человека от животных, которые сделали возможным развитие человеческого общества. В обществе, ориентированном на материальное благосостояние, «успешностью» будет считаться достижение сравнительно высокого уровня богатства. Соответственно люди «счастливы», когда им удастся получить доход или приобрести богатство большее, чем у других. Логично предположить, что такое общество будет развиваться быстрее и эффективнее в материальном смысле, чем общество, в котором понятие успешности связано с внутренним миром человека или какими-то другими смыслами.

При этом у эволюционно эффективного человека программа счастья должна предполагать систематическое повышение уровня устремлений. Человек не должен испытывать счастье бесконечно долго после достигнутого результата. Ощущение счастья должно быть кратким, чтобы выполнить функцию вознаграждения человека за стремление к успеху, но при этом не закрыть ему дорогу для дальнейшего развития.

Другой любопытный вывод, который можно отсюда сделать: если в рыночном обществе наблюдается дифференциация доходов, то счастливой себя будет ощущать только определенная доля людей (скажем, 30—40%), считающих себя относительно богаче (то есть успешнее) других. При этом абсолютный уровень богатства общества (например, ВВП на душу населения) может быть разным, но пока наблюдается дифференциация доходов, средний уровень «счастья» в обществе будет постоянным. Эту закономерность обнаружил Р. Истерлин в 1970-х годах³² в ходе эксперимента, где людей из разных стран просили отметить уровень своего «счастья». Выяснилось, что уровень богатства страны не влияет на долю людей, которые считали себя счастливыми. Это наблюдение получило название «парадокс Истерлина» и вскоре стало популярной темой для обсуждения в различных социальных науках, породив в экономической теории целое направление — «экономику счастья». Правда, вместо слова «счастье» (happiness) для устранения ненужных ассоциаций зарубежные экономисты и социологи приме-

³² Easterlin R. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence // P. A. David, M. Reder (eds.). Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz. N. Y.; L.: Academic Press, 1974.

няют термин *subjective well-being* (SWB), под которым понимается «общее удовлетворение жизнью». Позже было обнаружено, что при межстрановых сравнениях за конкретный год парадокс Истерлина не подтверждается. Это означает, что население богатых стран счастливее, чем население бедных. Но при межвременных сравнениях в отдельной стране ВВП действительно очень слабо влияет на показатель счастья. Например, за XX в. доходы на душу населения в США возросли в десятки раз, а счастье увеличилось лишь немного: с 6,5–7 до 7,5 баллов по 10-балльной шкале³³. Получается, что технический и экономический прогресс почти не делают людей счастливее, если при этом не меняется статус страны по сравнению с другими странами.

Чувство долга

Во многих случаях, если человек не выполняет какие-либо формальные или неформальные правила, он начинает испытывать отрицательные эмоции от того, что должен был что-то сделать и не сделал. Такие эмоции называются *совестью*, *чувством вины* или *чувством долга*.

Почему человек запрограммирован на такие эмоции? Если у человека нет опыта длительного взаимодействия в системе правил (например, если он молод), он может не понимать всех минусов их нарушения. В этой ситуации отрицательные эмоции создают ему дополнительные «затраты», которые заставляют его принять более правильное решение и в будущем получить все выгоды от этого поведения, не осознаваемые или не предвиденные им в прошлом. Очевидно, что способность испытывать чувство вины — это один из фундаментальных инстинктов человека (программа высшего порядка), который делает в принципе возможным существование любой системы морали вне зависимости от конкретных норм. Если человек способен испытывать чувство вины, он способен соблюдать правила любой этической системы (религиозной, коммунистической, либертарианской и т. д.), в противном же случае никакая этика не будет для него значимой в принципе.

Религиозное чувство

Любую религию упрощенно можно представить как два базовых элемента: идея Бога и этический кодекс поведения. Конечно, религии содержат и другие компоненты, например историю происхождения мира, но принципиальное значение имеют только два элемента, указанных выше. Почему? Этический кодекс обычно включает все основные правила поведения, эффективность которых была показана выше (честность, прощение/возмездие, помощь ближним, укрепление брака и т. д.).

А для чего нужна идея Бога? Эволюционное объяснение распространности этой идеи как успешного *мема* дал Р. Докинз³⁴. Идея Бога находит чрезвычайно питательную почву в сознании человека,

³³ Hagerty M. R., Veenhoven R. Happiness Revisited: Growing Wealth of Nations Does Go with Greater Happiness // Social Indicators Research. 2003. Vol. 64, No 1. P. 1–27.

³⁴ Докинз Р. Эгоистичный ген. М.: Мир, 1993.

быстро распространяется среди людей и устойчиво воспроизводится. Но *почему* эта идея находит такую питательную почву в сознании человека? Одно из объяснений заключается в том, что она дает простые и приятные ответы на вопросы, отсутствие ответа на которые приносит человеку огромные страдания. Человек думает о том, о чем ему приятно думать, — при этом размножаются и успешно воспроизводятся соответствующие мемы. На это верующие люди обычно возражают, что в основе их веры лежат личные переживания, выходящие за рамки обычного сознания, которые непосредственно указывают им на наличие всевышней силы. Люди способны *чувствовать* Бога, и этот опыт, эти ощущения они считают бесспорным доказательством его существования. Но наличие особого *религиозного чувства* вполне укладывается в новую модель человека. Как и другие чувства (эмоции), религиозное чувство способствует выживанию человека как в индивидуальном, так и групповом отборе. Религиозное чувство порождает уникальный *механизм принуждения* к следованию нормам — Божья кара за нарушение божественных заповедей — и помогает принять эволюционно эффективный моральный кодекс на ранних стадиях развития человека, когда интеллект не в состоянии оценить долгосрочные преимущества данного кодекса. С этой точки зрения нет ничего удивительного в том, что в эволюционной борьбе победили люди с хорошо развитым религиозным чувством, которое выполнило роль фундаментальной точки опоры для хорошо прописанной системы морали.

* * *

Основной задачей данной работы было показать, что социальная наука созрела для выработки новой модели человека, где все «неэкономическое» или «нерациональное» (что ранее не укладывалось в рамки экономического анализа, казалось досадным искажающим фактором и отбрасывалось) может быть частью единой целостной модели человеческого поведения. При этом существует несколько методологических трудностей в интерпретации новой модели человека, которые пока еще требуют дополнительного эмпирического или концептуального исследования.

Первый вопрос: *на каком именно уровне — генетическом или культурном — запрограммирована та или иная норма?* В английском языке эта дилемма традиционно обозначается через игру слов: «Nature or nurture?» («природа или воспитание»). Дело в том, что с начала формирования человеческого сообщества прошло достаточно долгое время (около 50 тыс. лет), чтобы естественный отбор создал какие-либо специальные генетические программы поведения в обществе. Однако подавляющая часть этого периода времени приходится на примитивное человеческое общество охотников и собирателей. Означает ли это, что мы должны оценивать эволюционную эффективность тех или иных программ по отношению к этому периоду? И значит ли это, что в современном рыночном обществе большинство этих генетических программ оказываются неоптимальными и должны быть модифицированы культурой?

Второй вопрос: *что считать единицей естественного отбора?* Общая логика естественного отбора понятна — выживает наиболее приспособленный, но *кто* этот самый приспособленный? Здесь может идти речь об *индивидуальном отборе*, где за ресурсы конкурируют различные индивиды, или о *групповом отборе*, где за ресурсы конкурируют сообщества. Кроме того, Р. Докинз предложил еще одну концепцию — *генного отбора*. Согласно этой концепции, единицей выживания и отбора выступают отдельные гены, потому что именно они передаются из поколения в поколения в неизменном виде. Индивид (особь) как уникальное сочетание генов — это неповторимое «произведение» природы, которое не будет в точности воспроизведено в его потомстве и, следовательно, не может быть единицей отбора. Какой же из трех типов естественного отбора мы должны учитывать при проверке гипотез новой модели человека?

Вероятно, можно говорить о действии сразу трех механизмов: генного, индивидуального и группового. Например, только групповой отбор может объяснить ряд генетических и культурных программ, но он не может быть единственным (и даже главным). В противном случае человеческое общество должно быть похожим на муравейник или улей, где у отдельной особи нет никаких собственных интересов. Такое общество может эволюционировать только целиком (всех особей должна производить одна матка, мутации которой будут распространяться на весь муравейник или рой). Человеческое общество устроено иначе — для эффективного развития обязательно необходима индивидуальная мутация и индивидуальный отбор, внутривидовая конкуренция на брачных, продуктовых, ресурсных и прочих рынках.

Наконец, третий вопрос: *с помощью каких целевых переменных нужно проверять рациональность выбора?* В неоклассической теории критерием рациональности была полезность или прибыль. В новой модели человека главным критерием стало выживание, но здесь возникает несколько методологических трудностей. Во-первых, существует неоднозначность причинно-следственных связей. Даже если человек выживает, неизвестна точная роль всех программ. Во-вторых, человек может выживать с различным благосостоянием. Не будет ли выживание слишком затратным? В-третьих, строго говоря, эксперимент по выживанию еще не закончился. Внешняя среда постоянно меняется, и качество, которое кажется устаревшим и неэффективным сегодня, может оказаться ключевым завтра. Можно сказать с уверенностью только то, что в условиях меняющейся внешней среды необходима вариация (постоянная мутация) всех качеств человека и постоянная отбраковка менее эффективных вариантов. В-четвертых, современное общество неоднородно, в нем множество различных профессиональных ниш, в которых могут выживать разные типы людей. Психопаты эффективны в роли топ-менеджеров, а лгуны — в роли политиков. В-пятых, в современном обществе естественный отбор сильно замедлился благодаря социальной защите людей и развитию медицины, но при этом человечество оказалось на грани открытия возможности сознательно модифицировать генетические программы. В рамках будущего развития модели человека мы должны будем ответить на все эти вопросы.

Ю. ОЛЬСЕВИЧ,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ИЭ РАН,
профессор экономического факультета
МГУ имени М. В. Ломоносова

ПСИХОЛОГИЯ РЫНКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ

(о психологическом подходе А. Гринспена
к анализу экономических проблем)

Вопрос королевы

Глобальный кризис, обрушившийся на мир в 2008 г., дискредитировал экономическую идеологию, которой руководствовалась правящая элита развитых стран три предшествовавших десятилетия, — идеологию либертарианства, или ультралиберализма. На вопрос английской королевы Елизаветы II, почему экономическая наука не смогла предвидеть последний кризис, лауреат Нобелевской премии по экономике П. Кругман ответил, что в этой науке до сих пор господствовал подход, согласно которому глубокий и общий кризис в рыночной системе вообще исключен, поэтому поиски его возможных причин, а тем более прогнозирование бесполезны¹.

В ответе Британской академии королеве отмечается, что подобная позиция экономической науки утвердилась на длинной волне мощной эйфории, охватившей государство и бизнес, все слои общества за три десятилетия почти непрерывного роста мирового хозяйства и успехов политики либерализации. Британская академия признала необходимость глубокой перестройки экономической науки, реорганизации экономических служб государства с ориентацией на выявление факторов макроэкономического риска². Американский конгресс предпринимает попытки антикризисного реформирования всей системы финансово-экономических институтов.

В этих условиях особый интерес представляет книга самого знаменитого финансового деятеля конца XX — начала XXI в. А. Гринспена «Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы»³, которая была издана в 2007 г., за год до обвала рынка.

Гринспен возглавлял ФРС США 18 лет — с июня 1987 по февраль 2006 г. В 2002 г. Елизавета II возвела его в рыцарское достоинство, в 2006 г. Эдинбургский университет (где некогда преподавал Адам Смит) присвоил ему почетную ученую степень. Казалось бы, он ушел в отставку в зените славы, в апогее успешной реализации идеологии либертарианства.

¹ Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. Sept. 2.

² The Global Financial Crisis — Why Didn't Anybody Notice? // British Academy Review. 2009. Issue 14, Nov.

³ Greenspan A. The Age of Turbulence. Adventures in a New World. N. Y.: Penguin Press, 2007 (рус. пер.: Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. М.: Сколково, 2010. Далее в тексте ссылки на страницы книги даны в скобках по рус. изд.).

Но уже осенью 2008 г. Гринспен был вынужден давать объяснения в конгрессе США, где обсуждался вопрос, почему ФРС и другие государственные органы попустительствовали созданию предпосылок глобального кризиса. И Гринспен признал, что его «экономическая идеология оказалась ущербной». Это признание можно рассматривать как ответ американского финансового рыцаря на вопрос английской королевы.

Дело, однако, в том, что «ущербная идеология» Гринспена с середины 1970-х годов была идеологией самого конгресса США! А с 1980-х годов — «элиты» не только США, но и других развитых стран. В России ее до сих пор разделяют большинство сторонников «шоковых» реформ 1990-х годов, один из которых, А. Илларионов, будучи советником президента РФ, в 2004 г. встретился с Гринспеном в МВФ и предложил ему во время визита в Москву провести в кругу единомышленников беседу о либертарианстве (с. 313).

В апологетическом предисловии к русскому изданию А. Кудрин пишет: «Книгу „Эпоха потрясений“ в определенной мере можно считать учебником истории глобализации». И заключает: «Ее изучение должно стать обязательным элементом экономического образования» (с. 8).

Действительно, в книге Гринспена подробно изложена экономическая философия либертарианства и дана развернутая — во времени и пространстве — картина ее практического внедрения в США и во всемирном масштабе сквозь призму личного опыта автора. При этом главный акцент сделан на исследовании природы человека — субъекта хозяйства, его психологии, наклонностей и созидательных способностей. Вот этот центральный — психологический — ракурс книги и будет предметом нашего внимания. Именно здесь следует, на наш взгляд, искать ответ на вопрос королевы.

Природа человека в меняющемся мире

Гринспен пишет: «В книге сделана попытка проанализировать коллизии, связанные с быстрым изменением глобализированной экономики и неизменностью природы человека. Борьба этих противоположных начал обусловила, с одной стороны, экономические успехи последней четверти прошлого века, а, с другой стороны, стала причиной тревог и озабоченности» (с. 26).

Итак, он противопоставляет быстрые изменения глобализированной экономики и неизменность природы человека. Изменения порождаются свободной конкуренцией, «созидательным разрушением». А в чем состоит неизменная природа человека? «К сожалению, мы редко задумываемся о существовании основного субъекта экономической деятельности — человека. Кто мы? Какие качества, заложенные в нас от природы, не меняются ни при каких обстоятельствах? Насколько мы свободны в выборе образа действий и путей познания мира? Я пытаюсь найти ответы на эти вопросы с тех самых пор, как впервые сформулировал их» (с. 26). А сформулировал их Гринспен шесть десятилетий назад. К каким же выводам он пришел? «За 60 лет я объехал весь мир и не раз убеждался в том, что люди во многом схожи друг с другом. Это сходство невозможно объяснить ни культурными, историческими или языковыми причинами, ни простой случайностью» (с. 26).

На первое место Гринспен ставит такое общее врожденное свойство человеческой природы, как стремление «заслужить уважение к себе, то есть заслужить одобрение окружающих. Именно это стремление определяет, на что мы тратим наши деньги. Именно оно побуждает людей работать на заводах и в офисах бок о бок друг с другом, хотя уже не за горами времена, когда технические возможности позволят трудиться индивидуально в киберпространстве» (с. 26). Иными словами, главное и неизменное в человеке — его социальность. Стремление заслужить одобрение — врожденное, но само «уважение формируется на основе благоприобретенных или осознанно выбранных ценностей» (с. 26). И далее: «Если потребность в ценностях дана нам с рождения, то их содержание — нет. Эта потребность вытекает из присущего каждому человеку чувства морали, которое побуждало массы искать жизненные ориентиры в многочисленных религиозных учениях на протяжении тысячелетней истории человечества» (с. 27).

Таким образом, нам от рождения дана лишь бессодержательная потребность в ценностях. Однако Гринспен тут же вступает в явное противоречие с собственным утверждением, будто к содержанию «ценностей» наследственность не имеет отношения: *«Частью врожденного морального кодекса являются понятия справедливости и порядочности»* (курсив мой. — Ю. О.). Каждый человек вкладывает в понятие справедливости свой смысл, но людей, лишенных внутренней потребности в ее оценке, не существует. Именно эта внутренняя потребность является основой для создания законов, которые регулируют жизнь общества. Именно на ее основе мы судим об ответственности человека за свои поступки» (с. 27).

Автора следовало бы спросить: если каждый вкладывает в понятие справедливости и порядочности «свой смысл», то как люди могут удовлетворить общую природную потребность в уважении и одобрении? И какова тогда моральная основа законов?

Генетически обусловленное общечеловеческое содержание императива справедливости — в уважении к жизненным потребностям других людей и к самой человеческой жизни. Оно отражено в религиозных заповедях и законодательстве. Однако генетически обусловлены и существенные различия в жизненных приоритетах людей с разным типом врожденной психики, в частности эгоистов и альтруистов, новаторов и консерваторов, любителей риска и избегающих его и т. д. Воспитание и культура способны усиливать или ослаблять эти различия, но «унифицировать» типы человеческой психики в принципе невозможно.

Провозглашение политически прогрессивного лозунга равенства прав в эпоху Просвещения сопровождалось его «естественно-научным» обоснованием, состоявшим в том, что по своим потребностям и наклонностям люди одинаковы от рождения (либо представляют собой «табула раса», чистую доску). Позднее эта ничем не доказанная «одинаковость» послужила основой для теоретического понятия «представительный субъект хозяйства», который способен выступать в разных ипостасях: представительный собственник, наемный работник, предприниматель (фирма), инвестор, потребитель, сберегатель.

В каждой ипостаси субъекты хозяйства, согласно теории, ведут себя единообразно.

Гринспен рассуждает в духе «одинаковости» и «человека вообще», допуская, что абстрактному человеку присущи и отклонения от «нормы» поведения. «Экономисты должны хорошо понимать человеческую природу, особенно такие ее проявления, как стремление к богатству и страх. Стремление к богатству — это торжество жизни. Жизнь должна быть приятной, иначе она теряет смысл» (с. 27). Итак, у кого нет богатства, у того жизнь лишена смысла. А у богатых жизнь имеет смысл, поскольку она приятная. Оказывается, наш автор — гедонист, один из когорты тех, кто видит смысл жизни в стремлении к богатству и удовольствиям. Красиво жить не запретишь, и нет ничего плохого в том, что сам Гринспен, музыкант и поклонник интересных женщин, всю жизнь стремился разбогатеть. Просто он таков от рождения. Плохо только, что собственный тип психики автор превращает в эталон понимания человеческой психики вообще.

Гринспен продолжает в том же духе абстрактных обобщений: «К сожалению, стремление к богатству иногда заставляет людей выходить за пределы допустимого. Когда реальность оказывается слишком жестокой, стремление к богатству сменяется страхом. Страх — это реакция человека на угрозу для самого глубинного из наших внутренних чувств: нашего желания жить. Страх лежит в основе многих наших экономических действий, например, в основе неприятия риска, которое ограничивает готовность вкладывать средства и вести коммерческую деятельность вдали от дома. В своем крайнем проявлении страх заставляет нас уходить с рынков, что становится причиной падения экономической активности» (с. 27).

Стремление к богатству и страх его потерять выступают «врожденными» движущими факторами поведения значительной части участников рынка. Однако большинство людей обладают от природы иной, уравновешенной психикой, они стараются сохранить и улучшить свой образ жизни, реализовать свои способности, создать условия для развития молодого поколения. Но Гринспена можно понять: с начала 1980-х годов вплоть до кризиса 2008 г. США и большую часть мира охватила финансовая лихорадка — безоглядная жажда обогащения. Так что действительно можно было заподозрить, что все люди — прирожденные капиталисты.

Модель Гринспена

В ФРС, которой Гринспен руководил почти два десятилетия, для анализа и прогнозирования экономики США использовалась мощная система эконометрических моделей. На протяжении всей книги автор неоднократно указывает на недостаточность этих моделей и теорий, на которых они основаны, на необходимость включить переменные, отражающие действие психологических факторов. Очевидно, это те самые факторы, которые он перечисляет во введении (социальность, справедливость, порядочность, стремление к богатству, страх).

Все последующее изложение позволяет считать, что психологические факторы экономического поведения взаимосвязаны и сами образуют психологическую модель циклического движения рыночно-капиталистической системы. Гринспен не формулирует в явном виде такую психолого-экономическую модель; вероятно, он хотел, чтобы читатель на основе приводимых «аргументов и фактов» сам сделал нужный вывод. Излагаемая ниже модель — это, по нашему мнению, модель Гринспена. Но он имеет полное право от такого авторства отказаться, заявив, что связи между его постулатами истолкованы неточно.

Итак, стремясь к росту своего богатства и уровня потребления, люди осуществляют инвестиции и повышают производительность труда. При этом движущая ими «жизненная сила» способна порождать «неоправданную эйфорию», в силу чего субъекты хозяйства переступают границу возможного. Эта граница определяется общим интеллектуальным уровнем населения — важной характеристикой психики. В современную эпоху уровень интеллекта допускает долговременный темп роста часовой производительности труда не более 3% в год (с. 27). Когда стремление накапливать богатство и повышать уровень потребления превышает этот барьер, рыночный механизм роста сталкивается с угрозой срыва. Таким образом, психологическая сила роста периодически вступает в конфликт с ограниченной психологической силой творчества⁴.

Стремление субъектов хозяйства к богатству тесно связано с другим качеством человеческой психики — стремлением соревноваться, конкурировать. Конкуренция ведет к тому, что рост богатства и потребления достигается через «созидательное разрушение» (с. 56). Этому тезису Й. Шумпетера Гринспен придает ключевое значение, поскольку благодаря разрушению старого и созиданию нового стремление к богатству означает постоянное обновление техники и организации производства и обмена, продукции и самого образа жизни людей. Однако разрушительная сторона конкуренции проявляется в банкротстве многих фирм, перераспределении собственности, утрате частью наемных работников рабочих мест, глубоком расслоении на рынке труда по уровню доходов. Выигрыш от созидательной стороны конкуренции далеко не полностью компенсирует потери проигравших. Если конкуренция становится чрезмерно жесткой и ее негативные последствия усиливаются, то она наталкивается на психологическую преграду в виде «врожденного морального кодекса» людей, прежде всего инстинкта справедливости.

Психологический конфликт между «неоправданной эйфорией» в погоне за богатством и ограниченным интеллектуальным потенциалом — первый эндогенный источник напряженности в рыночно-капиталистической модели роста; психологический конфликт между чрезмерно жесткой конкуренцией и инстинктом справедливости — второй. При этом инстинкт самосохранения проявляется в страхе перед возможными потерями от сжатия спроса, значительных колебаний цен, утраты сбережений, сокращения рабочих мест, в стремлении избегать всякого риска. При наличии какого-либо экономического или внешнеэкономического «толчка» этот потенциальный страх перерастает в панику и вызывает кризис (с. 115). Следовательно, стремление к обогащению и желание конкурировать, с одной стороны, неуверенность и страх — с другой, делают неизбежным постепенный переход от «спокойного» роста к эйфории и буму, за которым следуют паническое свертывание активности и кризис.

Таким образом, Гринспен — в нашем понимании — рассматривает циклический характер экономического роста как проявление неизменной природы человека, совокупности взаимодействующих психологических характеристик, присущих всем людям. Подобное истолкование кризиса разительно отличается от кейнсианского, которое тоже было

⁴ Здесь очевидно частичное сближение с некейнсианской теорией роста Харрода—Домара.

психологическим. Однако Дж. М. Кейнс полагал, что неуверенность и страх побуждают сдерживать рост потребления и сберегать возрастающую долю дохода, что при ограниченных инвестиционных возможностях порождает хроническую депрессию. В эпоху Гринспена наблюдалось нечто противоположное: сбережение в США снизилось практически до нуля, а суммарное потребление возрастало быстрее доходов за счет кредита (в итоге — за счет превышения импорта над экспортом и увеличения внешних обязательств).

Следовательно, соотношение склонностей к потреблению и сбережению нельзя считать некоей константой, отражающей базовую психологическую склонность (как полагали и Кейнс, и его критик М. Фридмен), но его нельзя и игнорировать, как это делает Гринспен, что выявил кризис 2008 г. Регулирование макропропорций — соотношения потребления, сбережения, инвестирования — должно лежать в основе государственной политики, направленной на предотвращение глубоких кризисов.

Каким должно быть, по Гринспену, отношение государства к циклическим колебаниям? Главный принцип, которого придерживается автор, — «не навреди», то есть нельзя мешать действию механизма «созидательного разрушения», свободе конкуренции, которая обеспечивает рост и обновление хозяйства. В то же время он считает, что государство должно, в меру своих возможностей, охлаждать накал «неоправданной эйфории» в период бума и предотвращать появление и распространение паники в условиях спада деловой активности. Правда, в обоих случаях меры государства должны сводиться к использованию косвенных средств финансового воздействия.

В целом же следует полагаться на спонтанное действие психологических факторов: инстинкт самосохранения у субъектов хозяйства предотвратит чрезмерное повышение риска, к чему ведет «неоправданная эйфория», а при наступлении фазы экономического спада стремление к росту богатства и потребления выведет экономику из состояния стагнации. Этот последний момент Гринспен подчеркивает особо: способность людей адаптироваться и в условиях рыночной свободы находить непредсказуемые пути возобновления угасшей было деловой активности есть главный урок для тех, кто проводит экономическую политику: рынку надо помогать, но не нарушать его свободу как на микро-, так и на макроуровне.

Означает ли сказанное, что Гринспен — сторонник философии безбрежного индивидуализма и рыночного эгоизма? В том-то и состоит его загадка, что нет. Индивид у него весьма противоречив. Как отмечалось выше, во врожденной психике человека Гринспен на первое место ставит тягу к труду в обществе, в коллективе, считая природное доверие людей друг к другу основой рыночных отношений (с. 147). Важную роль в механизме рынка он отводит «врожденному моральному кодексу», чувству справедливости.

Эти социозатарные, а не эгоистические, врожденные черты психики составляют фундамент, на котором действует стремление к богатству и конкуренции. Именно эти общие основы создают у Гринспена уверенность в долговременных перспективах экономического и социального прогресса.

Исходя из своей психологической модели роста, автор видит главную опасность для экономики и всего общества США в том, что стремление людей к обогащению и конкуренции увеличивает неравенство между ними, а это вступает в конфликт с инстинктом справедливости. Создавая неравенство в доходах, конкуренция затрудняет доступ значительной массы населения к высококачественному образованию, возникает дефицит специалистов, соответствующих требованиям передовой науки и техники; интеллектуальный потенциал населения используется все хуже, в итоге темп роста производительности замедляется. В перспективе это создает угрозу экономическому росту в США и положению страны как мирового лидера. Выход автор видит не в ограничении конкуренции, а в мерах по резкому повышению уровня образования в США и в немедленном расширении иммиграции специалистов из Европы и других стран (с. 478).

Но, к великому смущению Гринспена, удар пришелся совсем с другой стороны. Очевидно, в его модели не оказалось деталей, необходимых для правильного отражения реальных процессов. Мы считаем ее главным изъяном то, что она построена на известном неоклассическом постулате об «одинаковости» всех субъектов рынка. Поскольку автор с молодых лет сам активный участник рынка, то, естественно, он вложил в понимание этого «представительного субъекта» черты своей собственной психики.

Гринспен о себе и своей деятельности

Гринспен, как и многие из нас, уверен, что во всей его деятельности проявлялись принципы идеологии, которую он проводил в жизнь, гибко сообразуясь с обстоятельствами. Однако мы полагаем (вслед за В. Парето и Дж. М. Кейнсом), что поведение человека определяется прежде всего основами его психики, врожденными наклонностями и способностями, а идеология призвана объяснить и оправдать его действия с учетом конкретной среды. О чем говорят основные факты биографии Гринспена, приводимые в рассматриваемой книге?

Разносторонность талантов Гринспена (он родился в 1926 г.), столь важная для успешного государственного деятеля, проявилась рано: в юности он увлекся математикой, бейсболом и музыкой, а в более зрелом возрасте, в бурные для США 1950-е годы, став уже профессиональным экономистом, углубился в книги по ядерной физике, астрономии, философии науки (с. 47).

Что касается его духовных наклонностей, то он сначала встал на позиции логического позитивизма, отрицавшего существование абсолютных норм морали, считавшего нравственные ценности и поведенческие стереотипы лишь атрибутом культуры. «Сидевший во мне математик с энтузиазмом воспринял эту апологию непогрешимости аналитического метода. Данная концепция казалась максимально соответствующей требованиям эпохи» (с. 48). Но с 1952 г. он стал последователем А. Рэнда (ее доктрина позже получила наименование «либертарианство»), которая исповедовала принципы рационального мышления, индивидуализма и неограниченной свободы личности (с. 49, 59–61).

Рано добившись материального благосостояния, в 1952 г. Гринспен женился, но через год развелся (с. 48). И затем он в течение 45 лет общался (успешно) с разными

дамами, но женился только в возрасте 70 лет, так и оставшись бездетным. Можно сделать вывод о ярко выраженной эгоистичной сущности психики Гринспена.

Многие годы, владея консультационной фирмой, Гринспен экономил на расходах за счет привлечения специалистов-женщин, которым можно было платить меньше, чем мужчинам. В качестве клиентов старался выбирать только крупные фирмы, которые могли выплачивать максимально высокий гонорар за консультационные услуги. Именно банки Уолл-стрит выдвинули кандидатуру Гринспена на пост председателя Совета экономических консультантов в администрации Дж. Форда, а затем ряд крупных корпораций и банков включили его в состав своих советов директоров (с. 85–86).

Будучи твердым республиканцем либертарианского толка, на посту председателя ФРС Гринспен тесно сотрудничал как с республиканскими, так и с демократическими правительствами, причем с демократом Клинтоном намного успешнее, чем с обоими Бушами-республиканцами (с. 208–209). Своими друзьями он считал некоторых профсоюзных деятелей, лидера английских лейбористов Г. Брауна и даже премьер-министра КНР Чжу Жунцзы, то есть близких ему по духу сторонников либерализации и глобализации.

Гринспен успешно реализовал двойственную нацеленность на государственную карьеру и личное обогащение: опираясь на связи в крупном бизнесе, поднимался по ступеням карьеры, а отталкиваясь от публичных позиций, продвигался в сфере бизнеса.

Можно считать, что Гринспен был оппортунистом, но особого рода. Его оппортунизм в том, что он органически не способен видеть не только социальную, но и экономическую опасность нарушения границ между государственными интересами и интересами крупного бизнеса, между свободой предпринимательства и моральной вседозволенностью.

В середине 1970-х годов, вопреки мнению подавляющего большинства экономистов, Гринспен занимал резко антикейнсианскую позицию, что было не случайным. Еще совсем юным, учась в 1950-е годы в Нью-Йоркской школе коммерции, он оставался равнодушен к теории макрорегулирования Кейнса, которой тогда увлекались многие преподаватели и студенты (с. 39). Зато студента Гринспена очаровала идея «невидимой руки» рыночного саморегулирования А. Смита. Этот факт, а также вся последующая личная и общественная жизнь Гринспена говорят о врожденной психологической антипатии этого сына еврейских иммигрантов из Румынии и Венгрии к любым формам прямого регулирования человеческого поведения, любого «давления сверху».

Процесс постепенного демонтажа системы кейнсианского макрорегулирования и микроэкономической регламентации начался в США в 1974 г. (когда президентом стал Дж. Форд) и затем распространился на другие развитые страны. Он способствовал росту благосостояния большинства населения этих стран.

«Историю последней четверти века можно считать историей возвращения могущества рыночного капитализма» (с. 24). Это «возвращение» не произошло само собой, и даже в США у идеи рыночного саморегулирования имелись могущественные противники. «В середине 1970-х гг. на заседаниях Комитета по экономической политике ОЭСР (в него входили представители 24 стран) только Ханс Титмайер из Западной Германии и я настаивали на проведении рыночной экономической политики... Кейнсианская идея необходимости вмешательства государства в экономическую деятельность безраздельно господствовала среди специалистов в середине 1970-х годов. Комитет по экономической политике практически единодушно считал, что рыночный механизм формирования зарплат и цен сам по себе неэффективен и ненадежен, поэтому должен дополняться „политикой регулирования доходов“».

Гринспен поясняет, что эта политика предусматривала правила ведения переговоров об уровне зарплаты между руководством предприятий и профсоюзами. Хотя правила считались добровольными, они подкреплялись мерами государственного воздействия на нарушителей. «Если политика проваливалась, вводился официальный контроль цен и зарплат. Именно так поступил президент Никсон в 1971 году» (с. 25).

После Форда все президенты США — более или менее последовательно — проводили политику дерегулирования рынка, но различалось отношение республиканцев и демократов к социальным программам (пенсионным, медицинским, пособиям по безработице и др.), и здесь Гринспен занимал компромиссную позицию. Это ярко проявилось, когда он возглавлял объединенную комиссию конгресса США по пенсионной реформе, куда входили и республиканцы, и демократы. Принципиальная позиция Гринспена состояла в том, что выгоды, которые получают граждане, фирмы и государство от свободного функционирования рынка, должны быть частично использованы для уменьшения социальной несправедливости, которую он порождает.

Теоретизируя по поводу психологических основ экономического поведения, Гринспен, как и положено либертарианцу, говорит о «человеке вообще», как будто врожденная психика людей однородна. Но когда он переходит к характеристике конкретных президентов, выясняется, сколь глубоко она различается и как сильно это различие влияет на проводимую ими экономическую политику.

Будучи членом предвыборного штаба Р. Никсона, Гринспен способствовал его победе на выборах, но категорически отказался войти в администрацию этого агрессивного и неуравновешенного «парапсихика», «человеконенавистника и циника» (с. 67). Зато после досрочной отставки Никсона Гринспен согласился возглавить Совет экономических консультантов при президенте Форде, которого характеризует как человека уравновешенного и доброжелательного, даже «светлого», макроэкономическая политика которого была нацелена на стабильность и устойчивый рост.

«Следовало избегать как агрессивного интервенционизма, начавшегося во времена Кеннеди, так и политики непредсказуемых ответных мер, которая породила в нации чувство смятения и неуверенности при президенте Никсоне. Форд хотел умерить политическую активность, добиться постепенного снижения бюджетного дефицита, инфляции и безработицы, чтобы в конечном итоге обеспечить стабильность, сбалансированность и устойчивый рост экономики». И далее: «Я полностью разделял такую политику» (с. 81).

Контраст в экономической политике между Никсоном и Фордом непонятен для тех, кто полагает, что они опирались на разные силы и интересы, ибо опора у них была одинаковая. Причина в другом: это были люди с внешне разными типами психики — прямолинейный экстремально-агрессивный у Никсона и формально уравновешенный, но, по сути, также агрессивный — у Форда.

Различия в экономических программах последующих президентов Гринспен связывает не столько с их политической принадлежностью, сколько с типом психики. Картер, Рейган и Клинтон оказываются в зоне уравновешенности, а оба Буша — за ее пределами. Хотя разница лишь в том, что первые три стремились к большей гибкости, чем вторые два, но степень психологической агрессивности тех и других в принципе одинаковая. Чего стоит, например, заявление «симпатяги» Клинтона о том, что он расстрелял бы американский конгресс из

танков, если бы оказался в такой же ситуации, как Б. Ельцин осенью 1993 г. У Гринспена в те годы были самые дружеские отношения с Клинтоном. Как говорится, скажи мне, кто твой друг...

Либертарианская перестройка

Имея психику рационального эгоиста, ориентированного на использование своих выдающихся способностей для целей карьеры и обогащения, Гринспен не мог не поддерживать новое поколение предпринимателей, которое в условиях дерегулирования прорвалось в высший эшелон корпоративного управления во второй половине 1970-х годов. (Напомним: с конца 1970-х годов он сам стал занимать кресла в советах директоров ряда крупнейших ТНК.)

Как отмечалось выше, принципиальный изъян подхода Гринспена в том, что он не учитывает существенные различия между разными типами психики субъектов рынка. При таком подходе нельзя понять, что в условиях дерегулирования на ключевые позиции в экономике приходят предприниматели с новым типом психики, которые внедряют свои неформальные, а затем — и формальные нормы и правила (институты), структурно меняющие психологию рынка в целом, характер его функционирования. Психологические особенности нового поколения менеджеров, захвативших контроль над крупнейшими финансовыми (и не только) организациями, Дж. Волкер, председатель ФРС в 1979—1986 гг., определил как «жадность, страх и высокомерие». Есть основания считать, что из-за попыток притормозить их бурную деятельность президент Рейган заменил Волкера на Гринспена (в 1986 г.).

Нобелевский лауреат в области экономики (1990 г.), известный теоретик финансов М. Миллер, который, как и Гринспен, одобрял и поддерживал «молодых энергичных менеджеров», считал, что они осуществили кардинальную «перестройку» финансовых рынков (он ссылается на термин М. С. Горбачева), аналогичную той, которую в начале XX в. инициировал Дж. П. Морган⁵. В чем же состояла эта «перестройка», проведенная при активной поддержке государства?

Во-первых, с помощью массовой эмиссии «бросовых» облигаций, поддержанной крупными банками, новые менеджеры обеспечили централизацию контроля в финансовых корпорациях над огромными ресурсами, измеряемыми триллионами долларов. Попытки обвинить банки в противозаконности подобных операций не были успешными, банки оказались вовлечены в масштабные биржевые спекуляции, что поддерживал сам Гринспен (см. с. 359).

Во-вторых, «перестройка» состояла в универсализации функций разнородных организаций финансового и реального секторов. В результате все банки и фирмы занялись (в той или иной мере) эмиссией ценных бумаг, операциями на бирже, кратко- и долгосрочным кредитованием, финансовым посредничеством.

⁵ Миллер М. Эмиссия облигаций для увеличения капитала // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5-ти т. / Под ред. Г. Г. Фетисова, А. Г. Худокормова и др. М.: Мысль, 2004. Т. 5, кн. 1. С. 636.

В-третьих, была осуществлена деривативизация финансовых рынков: рост массы производных ценных бумаг (деривативов, то есть опционов, фьючерсов, свопов, депозитарных расписок и др.) многократно превысил увеличение базовых активов (акций, облигаций, валюты). Непонятность и непрозрачность стихийно возникших пирамидальных структур Гринспен приветствует и рассматривает как веский аргумент в пользу сокращения государственного контроля, который становится неэффективным.

Между тем нобелевский лауреат П. Самуэльсон назвал деривативизацию «дьявольским» конструированием «карточного домика». В интервью, данном в январе 2009 г. газете «Ди вельт», он сказал: «Отличие современного разрушения финансовой основы состоит в том, что по дьявольским финансовым проектам „блестящих“ выпускников Массачусетского технологического института и Уортонской школы мы построили такой „искусственный“ карточный домик, что потребуются очень много времени, чтобы разобраться в этом беспорядке и восстановить доверие к финансовой системе. Они создали такие сложные инструменты, которые не понятны ни одному председателю правления. Эти финансовые инструменты были настолько непрозрачны, что разрушение основы системы началось совершенно неожиданно»⁶.

В-четвертых, с деривативизацией тесно связана секьюритизация, то есть создание густой сети взаимных страховочных сделок и соглашений, призванных выровнять риски по разным сделкам и на разных рынках.

В-пятых, была осуществлена финансиализация экономики. Это означает, что материальные и финансовые ресурсы физических лиц (домохозяйств), организаций (муниципалитетов, профсоюзов и др.) и фирм, которые рассматривались как ресурсы производства, накопительные и страховые фонды стали фигурировать прежде всего как непосредственные источники финансового дохода. Для этого они получили отраженное существование в виде ценных бумаг (эмиссия облигаций, приобретение акций «совместных фондов» и т. д.).

Во всех этих институциональных преобразованиях, породивших «новую экономику», проявилась хищная психология «молодых энергичных менеджеров», стремившихся максимально расширить поле своей свободной деятельности и сферу своего контроля над экономикой. В упомянутом интервью Самуэльсон указывает на «компании, входящие в 500 фирм из списка журнала „Fortune“», которыми руководят «бесстыдно высокооплачиваемые менеджеры». Сложилась «система корпоративного управления, позволяющая председателю правления получать в 400 раз больше, чем в среднем получал работник (20 лет назад он получал в 40 раз больше)».

Сдвиг, который произошел за эти два десятилетия, по мнению Самуэльсона, «подрывает производительность». Участники «высшего менеджмента» крупных корпораций теперь получают «вознаграждение, которое зависит не от обеспечения развития компаний в течение длительного времени, а от ежеквартальной прибыли в сочетании с „золотыми парашютами“, даже если менеджмент работает неэффективно»⁷.

⁶ Мир перемен. 2009. № 1. С. 10.

⁷ Там же. С. 11.

Что видел и чего не видел председатель ФРС Гринспен? Он видел происходящие процессы, точнее, активно содействовал расширению финансовых рынков и их либерализации, дерегулированию международного движения товаров и капитала. Но он не видел, точнее, не хотел видеть, что одновременно наблюдаются опасная концентрация контроля над финансовыми рынками в руках индивидов с психологией хищников и эрозия институциональных основ рыночных отношений, возрастают фундаментальная неопределенность и макрориск, хозяйство свернуло на траекторию, ведущую к катастрофе.

Гринспен знал о мошеннических операциях руководства некоторых гигантских корпораций, но считал, что это не верхушка огромного айсберга, а некие криминальные эксцессы. Он видел, что резко ослабла реакция на возрастание риска, но хотел думать, что это результат конъюнктурной эйфории от роста производства и доходности инвестиций, и не связывал данное ослабление со структурной перестройкой финансовых рынков под контролем «молодых энергичных менеджеров» (с. 479).

Гринспен не только был прекрасно осведомлен о многолетней гипертрофии инвестиционной деятельности в сфере жилищного строительства, но и сам входил в совет Трастовой антикризисной корпорации, созданной в 1989 г. для ликвидации последствий колоссального краха ипотечных банков (с. 123). При этом он настаивал, что рынок сам способен исправлять свои ошибки.

Гринспен четко отслеживал спад в области НТП, общее ослабление роста эффективности американской экономики (при росте потребления), с одной стороны, и нарастание у США глубокого дисбаланса в области международной торговли и движения капитала, ведущего к росту задолженности, то есть к угрозе национального дефолта, — с другой. Однако он считал ее отдаленной перспективой, не требующей прямого и немедленного вмешательства государства (с. 370, 478).

В общем, психологический настрой Гринспена был абсолютно аналогичен настрою Рейгана, который тот выразил формулой: нам нужно не регулирование, а решения. Добавим: решения, принимаемые *post factum* (вроде решения о создании в 1989 г. ликвидационной комиссии после краха ипотечных банков).

Сущность институционального макрориска

Итак, вследствие финансиализации экономики финансовые фонды, которые были призваны служить прежде всего страховым резервом для разных групп общества и корпораций, сбережения населения в банках были законодательно и де-факто переведены в ряд коммерческих активов, источников коммерческих доходов, стали объектами биржевых спекуляций. Это означает, что финансиализация резко ослабила «якоря», «амортизаторы» и «спасательные пояса» экономики и расширила потенциальную амплитуду конъюнктурных взлетов и падений, то есть уровень и глубину риска на микро-, мезо- и макроуровнях. Как указанные сдвиги повлияли на уровень риска

в экономике США и глобальной экономике в целом? Могло ли развитие универсального хеджирования нивелировать возрастание макрориска?

Чтобы ответить на эти вопросы, следует учесть психологию риска, с одной стороны, и структуру рисков — с другой. Известно, что степень допустимого риска (при данном уровне ожидаемой доходности) для разных инвесторов различна; при этом при изменении уровня ожидаемой доходности степень допустимого риска для каждого из них также изменяется по-разному.

Высокая концентрация контроля над финансовыми ресурсами в руках крупных корпораций ставит общий уровень риска в экономике в зависимость от того, какие люди возглавляют эти корпорации, каков допустимый для них уровень риска. Если масса вкладчиков с низкой степенью допустимого риска доверяет свои средства крупным посредникам с высокой степенью, то именно вторые диктуют допустимую степень риска в инвестиционной деятельности.

По масштабам риски можно разделить на микро-, мезо- и макро-, а по источникам — на эндогенные и экзогенные. К последним относятся события социального, правового, политического и военно-стратегического характера, природные катаклизмы и прежде всего крупные сдвиги в научно-технической сфере. К эндогенным источникам риска относятся колебания спроса, сдвиги в конкурентоспособности и др. Масштабы этих рисков можно оценить на базе данных за предыдущие периоды.

Однако имеются эндогенные риски, которые экономическая наука не исследует и в макромасштабах не оценивает. Это риски, обусловленные открытой и скрытой эрозией формальных и неформальных институтов, и связанные с ними риски скрытого накопления макроэкономических разрывов (между сбережениями и инвестициями, доходами и потреблением, экспортом и импортом). В конечном счете эти риски порождаются тем, что ключевые позиции в экономике захватывают индивиды с хищной либо оппортунистической психологией. В условиях глобализации серьезным источником рисков выступает неравномерность международного экономического развития.

Повышается или снижается уровень риска в экономике вследствие экспансии деривативов, стало ясно на примере краха транснационального гиганта — американского хедж-фонда LTCM. Как отмечает Гринспен, фонд управлял инвестиционным портфелем в размере 125 млрд долл. и имел позиции порядка 1,25 трлн долл. в финансовых деривативах. В числе партнеров фонда состояли нобелевские лауреаты М. Шоулз и Р. Мертон, «чьи ультрасовременные математические модели являлись основой финансовой деятельности фонда» (с. 196).

То, что пишет Гринспен о событиях 1998 г., позволяет понять, что произошло через десять лет, в 2008 г. «Российский дефолт оказался тем айсбергом, который потопил этот финансовый „Титаник“. События в России настолько изменили ситуацию на рынках, что даже нобелевские лауреаты оказались бессильны. Доходы LTCM сократились так внезапно, что его хитроумная защита просто не успела сработать. Практически за день на глазах у ошеломленных учредителей LTCM в трубу вылетели почти 5 млрд» (с. 196).

Иными словами, стихийно сложившиеся в условиях дерегулирования и при явном попустительстве ФРС финансовые институты, основанные на деривативах, оказались неустойчивыми и создавали лишь иллюзию защиты от высокого риска.

Наступил неожиданно глубокий кризис 2008—2009 гг., поразивший прежде всего США, а затем распространившийся на весь мир. В эпилоге, написанном позднее (но до этого кризиса), Гринспен дает понять, что видит назревание кризиса, более того, считает, что кризис начался уже в 2007 г. Почему же он не бил в набат, не требовал принять широкомасштабные превентивные меры? Гринспен был глубоко убежден, что в психике каждого нормального субъекта хозяйства существуют силы, заставляющие его воздерживаться от чрезмерного риска, к тому же рыночные субъекты, преследующие собственные интересы, гораздо лучше, чем любые регулирующие органы, информированы об источниках риска и о его соотношении с имеющимися резервами. Из «модели» Гринспена вытекает, что кризисы не могут быть глубокими и разрушительными (таких не было в 1975—2006 гг.), а некоторая очередная «встряска» устойчивой и гибкой экономике США не повредит.

Сказанное, по сути, подтвердил сам Гринспен, когда 26 октября 2008 г. был вынужден отвечать на вопросы на слушаниях в конгрессе США. Он признал, что его «идеология оказалась ущербной»: эта «ущербность» состояла в том, что эгоистические интересы менеджеров крупных финансовых корпораций, как выяснилось, не смогли защитить их акционеров от потери вложений⁸.

Эта обтекаемая, типично «гринспеновская» формулировка поддается различной интерпретации. Можно считать, что менеджеры «ошибались» или не были достаточно заинтересованы в исполнении своих прямых обязанностей. А можно понять и так, что они отпетые мошенники и их пора сажать за решетку.

«Модель» Гринспена исходит из того, что субъекту рынка от природы присущи рационализм, эгоизм и доверие к контрагентам. При этом добропорядочность, честность («гудвил») — главный капитал любой фирмы, которым она особенно дорожит. Что касается мошенников, то их деятельность — не предмет заботы экономических регуляторов, ими должны заниматься правоохранительные органы. Но вот вопрос: должна ли «заниматься» проблемой криминалитета в хозяйстве идеология вообще и экономическая теория в частности? Видимо, до ноября 2008 г. доктор философии Гринспен так не считал; не в этом ли проявилась ущербность его идеологии? Ведь если рассматривать оппортунизм как существенную черту экономического поведения, то придется пересматривать сами основы идеологии и экономической политики.

В связи с этим вспоминается спор на заседании редколлегии коллективного труда Института экономики АН СССР «Экономический строй социализма» в конце 1970-х годов. Тогда в советской печати публиковались разоблачительные материалы о масштабных махинациях, хищениях, подлоге, коррупции в ряде отраслей хозяйства (в частности, в рыбной, лесной, текстильной, пищевой промышленности, в хлопководстве и др.); я предложил включить в книгу главу о проблеме криминализации экономики. Против резко выступил авторитетный экономист С. А. Хейман (который 13 лет был узником сталинского ГУЛАГа). По его мнению, проблема криминального

⁸ См.: *Palley T. After the Bust: The Outlook for Macroeconomics and Macroeconomic Policy // The Real-world Economics Review. 2009. No 49. 12 March. P. 28.*

поведения — не предмет для экономиста; пусть ее решают юристы и карательные органы. Мои ссылки на то, что К. Маркс начинал свои исследования со статей о краже леса в «Новой рейнской газете», не помогли — предложение было отвергнуто. Хозяйствующая (и не только!) элита страны все глубже погружалась в болото коррупции, но граммофон теории продолжал играть «Все хорошо, прекрасная маркиза!».

В упомянутом споре проявилось общее противоречие между двумя пониманиями предмета экономической науки: согласно одному, экономист должен изучать только узкоэкономические отношения, но в любой сфере деятельности (включая не только хозяйство, но и политику, идеологию, искусство и т. д.); согласно другому, экономист изучает хозяйство во всей совокупности его связей и отношений. Оба подхода имеют право на существование, но первый более удобен для абстрактной теории, поскольку предмет по своему составу прост и однороден. Второй подход неизмеримо важнее для практики, ибо призван учесть всю совокупность факторов, от которых зависят состояние и развитие хозяйства. Но здесь сложнее строить теоретические модели и заниматься прогнозами, поскольку экономисту приходится вступать в область смежных наук — психологии, социологии, технологии, политологии, демографии и др.

На протяжении всей своей книги Гринспен колеблется между этими подходами. Когда нужно объяснить конкретные сдвиги в экономике, изменения в экономической политике, строить прогнозы, он прибегает ко второму подходу. Но когда нужно отвечать на фундаментальные вопросы — способен ли рынок к саморегулированию, возможны ли глубокие кризисы и длительные депрессии, какой должна быть роль государственного регулирования, — он решительно придерживается первого подхода. В соответствии с ним субъект хозяйства не только эгоистичен, но и рационален (а потому предусмотрителен, честен и законопослушен). Решения таких субъектов, направленные — в условиях конкуренции — на производство товаров и услуг, всегда одновременно порождают адекватный по объему и структуре платежеспособный спрос. «Невидимая рука» рынка, таким образом, обеспечивает не только рост и обновление производства, повышение его эффективности, но и общее рыночное равновесие. Эту третью функцию «невидимой руки», четко сформулированную Ж.-Б. Сэем, отвергал Кейнс, но затем ее «реабилитировал» Фридмен. Перед последним и преклоняется Гринспен, называя его «легендарным» (с. 93).

Однако если исходить не из условной и однобокой психики абстрактного «гомо экономикус», а из противоречивой и сложной психики реальных субъектов хозяйства, то рынок предстанет конфликтной системой, где сталкиваются конкуренция и монополизм, новаторство и консерватизм, добросовестное предпринимательство и хищничество. В ней силы, действующие в сторону рыночного равновесия, противостоят силам, подрывающим его. И дело не только в том, что психика основной массы субъектов рынка (наемных работников, мелких товаропроизводителей, мелких предпринимателей, пенсионеров и др.) противоречива и неустойчива; от нее существенно отличается психика крупных и средних предпринимателей.

Парето считал, что для психики успешных предпринимателей («элиты») характерны высокий энергетический и интеллектуальный уровень, отсутствие моральных ограничений и доминирующая роль «комбинационного» инстинкта, ориентированного на обогащение. Пользуясь современным языком, можно сказать, что, согласно Парето, предпринимателю свойственна психология оппортуниста. По мнению В. Зомбарта, психика предпринимателя сформировалась в результате генетического слияния «разбойничьей» психики средневековых баронов с торгашеской психикой банкиров и кушцов. Т. Веблен считал, что основу психики предпринимателей составляет хищный инстинкт. По существу, эти экономисты полагали, что все предприниматели «одним миром мажут» (такова же была позиция К. Маркса). Шумпетер впервые выделил две категории предпринимателей и объяснил психологические основы этого разграничения: новаторы (истинные предприниматели) и рутинеры (просто капиталисты). Деятельность первых обеспечивает развитие, качественное обновление хозяйства и всего общества и тем самым оправдывает историческую необходимость капитализма; вторые способны лишь к воспроизведению уже существующего.

Учитывая исторические и современные реалии рынка, при всем разнообразии типов психики крупных предпринимателей их можно разделить на четыре группы. Каждой из них присуща, в качестве доминантной, одна из названных этими учеными черт: оппортунизм, хищничество, новаторство, рутинерство⁹.

Политика либерализации, дерегулирования и глобализации, в проведении которой с середины 1970-х годов активно участвовал Гринспен, открыла широкое поле деятельности для предпринимателей хищнического и новаторского типов. Захватив контроль над крупными финансовыми организациями, они кардинально трансформировали не только технологическую, но и всю институциональную структуру хозяйства, прежде всего финансовую сферу. В своей книге Гринспен говорит об этом весьма скупое; он лишь подчеркивает, что рынки стали неуправляемыми. Такая неуправляемость в его глазах — еще один убедительный аргумент против государственного регулирования.

Антикейнсианская риторика и эрозия институтов

Глубокие изменения, которые произошли во взаимоотношениях экономики и государства в 1980—1990-е годы в США и других развитых странах (и отразились на их экономической политике), были неверно истолкованы экономической теорией. В послевоенные годы экономическая наука была буквально зомбирована поставленным Кейнсом вопросом об органически присущей капитализму тенденции к хроническому дефициту эффективного спроса и стремилась этот тезис опровергнуть и теоретически, и с опорой на статистику. Поэтому экономисты буквально «расшибали лоб», пытаясь добиться структурных изменений там, где они были невозможны, и не замечали судьбоносных изменений в областях, где они действительно происходили.

А невозможны они были в системе институтов, поддерживающих высокий и устойчивый совокупный спрос, или, иными словами, высокий и устойчивый уровень занятости. Вся деятельность Гринспена на го-

⁹ Подробнее см.: Ольшевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения. М.: Инфра-М, 2009. Гл. 5—6.

сударственных постах и в комиссиях, особенно в качестве председателя ФРС, была направлена на регулирование денежной массы и бюджета, поддержание их на устойчиво высоком уровне по отношению к ВВП.

Проводя, по существу, кейнсианский курс макроэкономической политики, Гринспен (вместе со всем право-республиканским крылом американского истеблишмента) расшаркивался перед антикейнсианцем Фридменом. При этом автор на протяжении всей книги демонстрирует глубокий скептицизм в отношении всякой экономической теории, противопоставляя ей эмпирический анализ конкретных ситуаций. Перемены в рамках этого курса (порой существенные) диктовались не теоретическими соображениями, а типом психики очередного президента и его окружения, целями и методами его внутренней и внешней политики. Это четко видно на примере политики в области государственного долга.

Так, республиканцы Рейган (1980–1988 гг.) и Буш-ст. (1988–1992 гг.) проводили явно кейнсианскую политику бюджетного дефицита и эмиссии за счет наращивания государственного долга, а демократ Клинтон (1992–2000 гг.), в полном согласии с Гринспеном, погашал этот долг за счет профицита бюджета и следовал линии на равновесие доходов и расходов. В дальнейшем республиканец Буш-мл. (2000–2008 гг.) вернулся к кейнсианской долговой политике, сочетая ее со снижением налогов (и то и другое — к явному неудовольствию Гринспена, ушедшего при Буше-мл. в отставку в феврале 2006 г.).

Почему же, будучи антикейнсианцами, президенты-республиканцы, а с ними Гринспен и лидеры крупного бизнеса, проводили в принципе кейнсианскую политику макрорегулирования? Очевидно, дело в том, что альтернативы ей не существует. Все согласны, что отказ от такой политики был бы равносителен резкому снижению уровня производства и росту безработицы.

Значит ли это, что антикейнсианская, либертарианская риторика сторонников дерегулирования лишена экономического смысла? Напротив, она была полна им, но он был не столько выражен в макроэкономических моделях монетаризма, сколько глубоко «запятан» в их исходных предпосылках.

Центр тяжести мер по дерегулированию лежал не на макро-, а на микроуровне (частично — на мезоуровне). Отказ от регламентации деятельности корпораций как реального, так и финансового сектора и от вмешательства в отношения между профсоюзами и предпринимателями, прекращение прямого регулирования валютных, финансовых и торговых отношений с другими странами — в этом суть либертарианского курса на «перестройку» институциональной структуры рынка. Задача была не в том, чтобы просто освободить рыночные силы от государственной опеки, а в том, чтобы позволить им создать новую институциональную архитектуру рынка. И тот почти бескризисный рост, который наблюдался в 1975–2006 гг., как и последовавший глобальный разрушительный кризис, были результатом стихийного развития этой архитектуры. «Перестройка» институтов не только направила финансовые потоки в ложном направлении, но и подорвала фундамент рынка — институты доверия.

Книга Гринспена дает некоторое представление об этапах и направлениях указанной «перестройки». «Президент Форд начал кам-

панию по ликвидации уродливых форм государственного регулирования своим выступлением в Чикаго в августе 1975 года. Он пообещал собравшимся в зале предпринимателям „освободить американских бизнесменов от оков“ и „отучить федеральное правительство, насколько это будет в моих силах, влезать в ваш бизнес, в вашу жизнь, в ваши кошельки“» (с. 80).

Другими словами, с самого начала была поставлена задача минимизировать экономические функции государства, прежде всего административный и финансовый контроль за деятельностью корпораций. Дерегулирование, конечно, развязывало инициативу, но при этом обостряло «силовую» конкуренцию, от которой страдали отрасли и слои населения, чьи позиции были исходно слабее. Так, либерализация на транспорте привела к росту тарифов и ухудшению положения наемного персонала, что, естественно, встретило сопротивление. «Кампания по дерегулированию изначально была нацелена на железнодорожный транспорт, грузовые перевозки и авиатранспорт. Несмотря на активное противодействие компаний и профсоюзов, в течение нескольких лет конгресс отменил регулирование во всех трех названных секторах» (с. 80).

«Вершиной» успехов либертарианской политики был запрет конгресса на регулирование доходов. В результате разрыв в доходах между средним персоналом и топ-менеджерами в финансовых корпорациях резко вырос. Аналогичная ситуация в корпорациях реального сектора. Дифференциация на преуспевающее меньшинство и стагнирующее большинство расколола средний класс. Еще хуже то, что сложившаяся система распределения ориентировала менеджеров и персонал не на повышение эффективности в долгосрочном плане, а на реализацию сиюминутной выгоды, что ослабляло фундамент американской экономики.

Но Гринспен, не замечая этих аспектов «перестройки», акцентирует внимание на других, «созидательных» аспектах. «Именно дерегулирование подготовило почву для могучей волны созидательного разрушения в 1980-е годы. Раздробление телекоммуникационной компании AT&T и других мастодонтов, зарождение новых отраслей (компьютерные технологии, экспресс-доставка грузов и т. п.), бум слияний и поглощений на Уолл-стрит, масштабная реструктуризация компаний — все эти события стали отличительными признаками эпохи Рейгана. Наконец, как выяснилось впоследствии, дерегулирование значительно повысило гибкость и устойчивость экономики» (с. 81).

Это, пожалуй, единственное место в книге, где Гринспен сжато излагает свое понимание институционального переворота, который произошел (в ходе дерегулирования) в экономической системе США в 1980-е годы. «Могучая волна созидательного разрушения» означала, с «разрушительной» стороны, принудительное раздробление гигантских корпораций в традиционных отраслях реального сектора, а с «созидательной» — «бум слияний и поглощений на Уолл-стрит», то есть колоссальную концентрацию в сфере финансов. Соотношение сил между реальным и финансовым секторами резко изменилось. Экономика освободилась от институционального регулирования со стороны государственных органов, но попала под контроль гигантских финансовых корпораций, что сопровождалось «масштабной реструктуризацией компаний».

В «перестройке» экономики США в 1980—1990-е годы можно выделить ряд взаимосвязанных процессов:

- выход на авансцену политических деятелей с агрессивно-либертарианской психологией, идеологией и политикой дерегулирования;
- приход в руководство корпораций лиц с внутренней ориентацией на быстрое обогащение, низкой чувствительностью к риску и невысокими моральными барьерами;
- осуществление этими лицами (при официальной поддержке государства и экономической науки) трансформации институтов, организаций и рынков с ориентацией на тотальную финансиализацию;
- усиление активности (молчаливо поддерживаемой государством), направленной на эрозию неформальных и формальных институтов рынка и перерастающей в полукриминальные и криминальные махинации;
- фактическое поощрение государством разрастания финансово-инвестиционного пузыря за счет привлечения иностранных средств при хронически отрицательном торговом балансе.

Что касается «повышения гибкости и устойчивости» экономики, то первая переросла в деформации, а вторая оказалась недостижимой. Это вполне выявилось именно «впоследствии» (то есть в 2008 г.).

Как показали дальнейшие события, процесс дерегулирования в США зашел слишком далеко. Грех либертарианства (ультралиберализма) в том, что, исходя из ложного представления о некоей «унифицированной» психике рационального человека — эгоиста, оно настаивает на минимизации (а не на оптимизации) государственного контроля в экономике и обществе в целом. Тем самым оно открывает путь массовой коррупции, мошенничеству и прямому бандитизму, ведет к экономическим и техногенным катастрофам, ограничивает способность противостоять экологическим бедствиям. Либертарианство столь же ущербно, как и этатизм, подавляющий свободы и права личности, и столь же в итоге неэффективно. Это вполне подтверждается опытом России.

Осознавал ли Гринспен, какие процессы происходят в глубинах экономики, что политика институциональной либерализации запустила цепные реакции в недрах вулкана, на вершине которого он находился в качестве председателя ФРС США? Судя по проблемам, предостережениям и прогнозам, которые он формулирует в эпилоге своей книги, написанном летом 2007 г., не осознавал. Он видел эти процессы, анализировал их, но не придавал им должного значения, более того, истолковывал их превратно. Как могло случиться, что высокоинтеллектуальный, разносторонне образованный человек, имеющий за плечами полувековой опыт экономического прогнозирования, располагающий всей необходимой информацией, возглавлявший (до 2006 г.) организацию с сотнями высококвалифицированных специалистов, не увидел глубину и масштабы глобального кризиса даже тогда, когда он фактически уже начался (то есть летом 2007 г.)? Не претендуя на исчерпывающий ответ, попытаемся представить ход его рассуждений.

В психике Гринспена доминируют начала индивидуализма, поэтому он разделял взгляды тех, кто считает, что преследование субъектами рынка эгоистических интересов и их инстинкт самосохранения ведут к созданию сети рыночных отношений, которая гибко учитывает все

локальные возможности повысить эффективность и увеличить выпуск и одновременно защищает этих субъектов от возможных рисков. Никто лучше самих субъектов рынка не может знать, как обеспечить эффективный рост и защититься от риска.

В то же время развитие рынка неотделимо от конкуренции, которая есть созидательное разрушение. Неизбежны банкротства, очищающие рынок от неэффективных фирм, и кризисы отдельных отраслей, восстанавливающие нарушенный межотраслевой баланс.

Гринспен понимает, что крупные банкротства и отраслевые кризисы способны порождать цепные реакции, но считает, что в таких случаях достаточно мер по их локализации. В книге приводятся примеры успешности таких мер. В целом саморегулируемый рынок сам решает порождаемые им проблемы. Более того, Гринспен отмечает опасность мошеннических действий, но, видимо, полагает, что они не могут принять угрожающие масштабы, поскольку субъекты рынка сами контролируют друг друга.

Будучи убежденным в самодостаточности (всезнании, предусмотрительности, предприимчивости, оптимизме) рыночного индивида, Гринспен с олимпийским спокойствием взирал с высоты своего положения на нарастающие в США и во всем мире волны банкротств, мошенничества, региональных и отраслевых кризисов, ограничиваясь мерами, которые его друг Г. Браун (министр финансов, а затем премьер-министр Англии) назвал политикой мягкого касания (*soft touch*). Но идеология — лишь производное от психики (Парето).

Из опыта СССР до 1991 г. можно сделать вывод, что руководители страны, психологически ориентированные на ценности коллективизма, были не в состоянии объективно оценить кризисные процессы в планово-централизованном хозяйстве. Глобальный кризис 2007—2009 гг. убеждает в том, что люди с доминантно-индивидуалистическим типом психики не способны непредвзято, объективно анализировать и прогнозировать рыночные процессы (не важно, идет речь о США, Англии или России). В итоге психология и идеология либертарианцев нанесли США и всему миру гораздо больший экономический ущерб, чем «параноик и человеконенавистник» Никсон.

* * *

Нам остается только присоединиться к призыву А. Кудрина: книгу Гринспена необходимо изучать. Но только с целью понять: деятели с доминантно-индивидуалистической психикой чаще всего непоколебимо верят в рыночное саморегулирование. В этом их сила. Но они «в упор не видят» провалов рынка. И в этом их слабость.

Когда правительства, чтобы приостановить сжатие производства и рост безработицы, вынуждены тратить триллионы долларов на поддержку банков, проводить фактически национализацию корпораций-банкротов, осуществлять жесткие реформы в сфере финансов, экономисты индивидуалистского склада продолжают твердить: «не мешайте рыночному саморегулированию». Быть может, у них вообще нет других идей?

*М. ВОЕЙКОВ,
доктор экономических наук,
завсектором политической экономии ИЭ РАН*

ВЕЛИКАЯ РЕФОРМА И СУДЬБЫ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ *(к 150-летию отмены крепостного права)*

В общественном сознании сегодня преобладает мнение о том, что крестьянская реформа 1861 г. дала мощное развитие капитализма в России, поэтому к началу XX в. страна превратилась если не в самое развитое государство Европы, то в достаточно созревшее для пролетарской революции капиталистическое общество. Скажем сразу, что такой стереотип весьма далек от реального положения дел и был сформирован советской историографией в конкретных политических и идеологических целях. Удивительно, что этот идеологический шаблон можно встретить во многих современных исследованиях, даже стремящихся дистанцироваться от советской историографии.

В советский период нужно было научно оправдать социалистический характер Октябрьской революции и дальнейшее строительство социализма. Ведь с научной точки зрения нелепо делать социалистическую революцию в феодальной, по сути, стране, не прошедшей этап капиталистического развития. Вопрос, таким образом, сводился к определению степени развития капитализма в России к 1917 г. Логическое объяснение этого феномена может быть следующим. Февральская буржуазная революция сильно запоздала в силу исключительных особенностей российского капитализма, но высокая степень развития последнего предопределила быстрый переход к социалистической революции. Можно даже говорить о значительной растянутости буржуазной революции, начиная отсчет с крестьянской реформы 1861 г. Революцию 1905 г. можно принимать за кульминацию этого процесса, а февраль 1917 г. считать окончательным утверждением господства буржуазно-капиталистических отношений, обретения ими соответствующей политической оболочки. Конечно, 50–55 лет — довольно большой срок для революции, но по историческим меркам и для условий России его можно принять. Все это, хотя и с трудом, можно объяснить, если исходить из гипотетического предположения, что российский капитализм к 1861 г. был уже достаточно развит, крестьянская реформа лишь юридически оформила зрелые буржу-

азные отношения, а к 1917 г. капитализм не просто занимал господствующее положение, но был даже «перезрелым». В общем, как писал В. И. Ленин, следствием крестьянской реформы стала «смена одной формы общества другой — замена крепостничества капитализмом»¹.

Отечественные историки советского периода, которые довольно много занимались вопросами генезиса капитализма в России и перехода от феодализма к капитализму, все свои дискуссии и изыскания проводили в рамках ленинской формулы — о среднем уровне развития капитализма в России. Было даже такое мнение: «Начальный и конечный моменты капиталистической формации на территории нашей страны точно определены классиками марксизма». Это мнение академик Н. М. Дружинин высказал в 1949 г. в журнале «Вопросы истории», сославшись при этом на «Краткий курс истории ВКП(б)»².

В работе «Аграрная программа социал-демократии в первой русской революции 1905—1907 гг.» Ленин писал о «сравнительно развитом капитализме в промышленности», правда, тут же отмечая «чудовищную отсталость деревни»³. И в 1920 г. он продолжал придерживаться этого определения российского капитализма: «Без известной высоты капитализма у нас бы ничего не вышло», — писал Ленин в замечаниях на книгу Н. Бухарина «Экономика переходного периода»⁴. Эти положения просуществовали в отечественной исторической литературе и до сего дня. Хотя встречались и очень редкие исключения, когда тезис о среднеразвитом капитализме ставился под сомнение. Однако эти исключения нужно выискивать, что называется, между строк, и на них будет указано ниже.

Ничего принципиально нового в постсоветское время по данному вопросу официальная историческая наука не предложила⁵. (При этом оставим в стороне фантастический тезис, что Россия в начале XX в. представляла собой мощно развивающуюся экономическую систему, которая входила в число 5—7 ведущих стран капиталистического мира, — его активно пропагандировали в начале 1990-х годов в основном в публицистике, но к науке он никакого отношения не имеет⁶. Эта точка зрения была вызвана конъюнктурным желанием подвести научную базу, найти хоть какое-нибудь серьезное обоснование в защиту идеологической позиции о ненужности, искусственности революции 1917 г. — Россия, дескать, и так прекрасно развивалась.) Но вызывает основательные сомнения и тезис о среднем развитии капитализма в России. Рассмотрим эти сомнения по порядку.

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 71.

² Дружинин Н. М. Избранные труды. Социально-экономическая история России. М.: Наука, 1987. С. 149.

³ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 16. С. 301.

⁴ Ленинский сборник. XL. М.: Политиздат, 1985. С. 425.

⁵ В. И. Бовыкин в книге «Финансовый капитал в России накануне первой мировой войны» (М.: РОССПЭН, 2001) пишет, что признание России начала XX в. страной «среднего уровня капиталистического развития» до последнего времени повторялось в различных изданиях «как нечто, не вызывающее сомнений» (С. 14).

⁶ В мировой специальной литературе прочно утвердилось мнение, что Россия в 1913 г. была «беднейшим из цивилизованных государств» (Эктон Э., Гэтрелл П. Глазами британцев: современная английская историография России и Советского Союза // Россия XIX—XX вв. Взгляд зарубежных историков. М.: Наука, 1996. С. 34).

Проблема генезиса капитализма

Отечественные историки далеко не едины в определении основных моментов генезиса капитализма в России: развитие товарного производства и обмена, капитализм в аграрном секторе, промышленный переворот, первоначальное накопление капитала, начало и завершение индустриализации, переход от мануфактуры к фабрике и т. д. Так, Дружинин считал, что «реформа 1861 г. завершила собой процесс первоначального накопления»⁷. Однако после этой крестьянской реформы крупная машинная промышленность в стране не была создана, даже не появились отдельные «гиганты индустрии». Более того, М. И. Туган-Барановский писал, что результатом этой реформы «явилось значительное сокращение производства. Многие заводы долгое время не могли оправиться от удара, нанесенного им реформой, а некоторые совсем прекратили действия»⁸.

Конечно, крестьянская реформа содержала импульсы для развития капитализма, но все случилось не сразу, и развитие было довольно противоречивым. После реформы 1861 г. можно говорить лишь о начале процесса накопления капитала, и то с большой степенью условности. Ибо к началу первого этапа индустриализации в последней четверти XIX в. собственного капитала в стране было мало. Авторитетный историк Б. Б. Кафенгауз процесс первоначального накопления растягивает до начала XX в.: «Методами „первоначального накопления“ в России являлись частичная „экспроприация земледельцев“, рост государственного долга, субсидии и привилегии буржуазии, они приходится на вторую половину XIX и начало XX в.»⁹. Действительно, это более реалистичная точка зрения. Однако ее стоило бы дополнить тем, что на этот период приходится лишь начало «первоначального накопления», которое было прервано Первой мировой войной. После войны, в 1920-е годы вопрос о средствах для экономического развития страны опять стал актуальным. Вспомним дискуссии тех лет в советской литературе о «законе первоначального накопления», которое осуществлялось в основном за счет аграрного сектора. И только индустриализацию 1930-х годов можно считать формой реализации процесса накопления капитала для экономической модернизации производственного потенциала страны. В пользу тезиса о том, что к началу XX в. первоначальное накопление капитала не было завершено или не было достаточным (что то же самое), свидетельствует интенсивное проникновение в страну иностранного капитала¹⁰.

Можно опровергнуть широко распространенный среди историков тезис о том, что 1861 г. стал как бы границей между феодализмом и капитализмом в России. В коллективном докладе группы сотрудников Института истории СССР АН СССР «Переход России от феодализма к капитализму», представленном на Всесоюзной дискуссии истори-

⁷ Дружинин Н. М. Генезис капитализма в России. М.: Изд-во АН СССР, 1955. С. 36.

⁸ Туган-Барановский М. И. Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. М.: Наука, 1997. С. 316.

⁹ Кафенгауз Б. Б. К вопросу о первоначальном накоплении в России // Вопросы экономики, планирования и статистики. М.: Изд-во АН СССР, 1957. С. 224.

¹⁰ Бовыкин В. И. Финансовый капитал в России накануне первой мировой войны. С. 34.

ков в 1965 г., на этот счет сказано: «Реформа 1861 г., как известно, провела пограничную черту между феодальной и капиталистической формациями, после реформы изменился удельный вес старого и нового в социально-экономической жизни страны: в дореформенную пору капитализм пробивал себе путь в окружении господствовавшей феодально-крепостнической системы, теперь он занял господствующее положение»¹¹. Утверждая, что капитализм в России стал доминирующим уже сразу после крестьянской реформы 1861 г., авторы настаивают на значительно более сильной, а значит, и более ошибочной формуле, чем даже ленинское положение о среднем развитии капитализме.

Одним из немногих или даже единственным, кто на той дискуссии достаточно четко выступил против таких утверждений, был М. Я. Гефтер. Он, в частности, назвал большим упрощением идею, что «капитализм полностью созревает в недрах феодального общества еще до начала буржуазных революций». И тем более эту схему нельзя применить к России, «в общественном и прежде всего в аграрном строе которой доминировало крепостничество — притом не только в дореформенное время, но в определенной мере и в первые пореформенные десятилетия»¹². По мнению Гефтера, крепостничество в аграрном секторе доминировало до самого конца XIX в. В принципе эту позицию можно увидеть и в выступлении старого и очень опытного (гибкого¹³) историка С. М. Дубровского, который, с одной стороны, отмежевывается от мнения, «что до 1917 г. в России господствовали феодально-крепостнические отношения, потому что это не соответствует фактам и... ленинскому учению». А с другой стороны, он говорил следующее: «Конечно, полного торжества капитализма в нашей стране не получилось даже в области надстройки. Буржуазия господствовала в промышленности, торговле и экономической жизни, но политическая власть на 99% находилась в руках помещиков-полукрепостников. В феврале 1917 г. свергли Николая II, но остатки феодально-крепостных отношений в виде помещичьего землевладения, неравноправия крестьян и всякой кабалы сохранились до октября 1917 г.»¹⁴. Если политическая власть до 1917 г. находилась в руках феодальной аристократии, то, следовательно, ни о каком господствующем положении капитализма после реформы 1861 г. говорить не приходится. Этого требует элементарная логика. Да и вообще, формации за один год не образуются, это длительный процесс, занимающий столетия. Более того, капитализм после реформы 1861 г. далеко не занял господствующего положения даже в промышленном секторе страны. По данным К. А. Пажитнова, к 1861 г. из общего числа рабочих крупной промышленности, включая горнозаводскую и винокуренные заводы, 44% были крепостными¹⁵. Если почти полови-

¹¹ Переход от феодализма к капитализму в России. Материалы Всесоюзной дискуссии. М.: Наука, 1969. С. 38. Некоторые участники той дискуссии «известную зрелость буржуазных отношений» в России обнаружили уже в последней четверти XVII в., где она «отчетливо выявилась» (Там же. С. 137). Такой взгляд, по меньшей мере, можно расценивать как анекдот.

¹² Там же. С. 224—225.

¹³ Он был замечен еще в дискуссиях 1920-х годов, где довольно часто менял свои позиции.

¹⁴ Переход от феодализма к капитализму в России. С. 147.

¹⁵ Пажитнов К. А. К вопросу о роли крепостного труда в дореформенной промышленности // Исторические записки. Вып. 7. М.: Изд-во АН СССР, 1940. С. 244.

на рабочих крупной промышленности в канун крестьянской реформы фактически были крепостными, то их освобождение от крепостной зависимости не могло не сказаться на снижении промышленного производства. Как писал Туган-Барановский, такой рабочий «совершенно отвык от свободной деятельности и первое время после освобождения совсем потерял голову»¹⁶. Можно утверждать, что всю вторую половину XIX в. экономические отношения даже в промышленности были полукрепостническими. Причем «полукрепостнические отношения не следует понимать как равнозначные „полубуржуазным“. Это те же крепостнические отношения, правда, модифицированные капитализмом»¹⁷. Значит, период после Великой реформы 1861 г. ушел на то, чтобы сделать рабочих из крепостных действительными рабочими, продающими свою рабочую силу. Более прав в этом вопросе Дружинин, когда утверждает, что «незавершенность капиталистического переустройства в 60-х годах XIX в. породила буржуазно-демократическую революцию 1905 г.»¹⁸. Однако вспомним, что эта революция вырвала лишь некоторые уступки у феодальной системы, царизма, то есть «незавершенность капиталистического переустройства» растянулась и до 1917 г.

Некоторые советские историки, правда очень немногие, показали, что даже на промышленных предприятиях Урала к началу XX в. сохранялись некапиталистические уклады. Так, В. В. Адамов, утверждавший, что в этот период вся российская промышленность была многоукладной, приводит мнение комиссии Д. И. Менделеева, посетившей Урал в 1898 г.: «Почти повсеместное господство старого дореформенного принципа „иметь“ все свое от рабочего до последнего гвоздя»¹⁹. Адамов также отмечал, что лишь в конце XIX — начале XX вв. в прессе и литературе был поднят вопрос «о путях и средствах ликвидации крепостнических порядков и реорганизации промышленности Урала на капиталистических началах»²⁰. А надо сказать, что в начале XX в. на Урале по-прежнему находилась значительная доля национального промышленного производства. Так, в 1910 г. из 173 действующих железоделательных предприятий страны 94 (или 54%) размещались на Урале²¹. Таким образом, более половины промышленных предприятий основного индустриального ядра (металлургия) даже в начале XX в. не были капиталистическими в точном смысле этого слова.

Гефтер, анализируя дискуссию 1929 г. о финансовом капитале в России, отмечал, что в ней выяснялась внутренняя почва для появления «перезрелого капитализма» в стране, где «еще не сложились окончательно или даже отсутствовали многие из основных условий для капитализма свободной конкуренции»²². В предисловии к этой книге Адамов также отмечал, что «крупный капитал в России обладал массой привилегий, но все же не сложился в силу, способную преоб-

¹⁶ Туган-Барановский М. И. Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. С. 315.

¹⁷ Анфимов А. М. К вопросу о характере аграрного строя Европейской России в начале XX в. // Исторические записки. 1959. Т. 65. С. 121.

¹⁸ Дружинин Н. М. Генезис капитализма в России. С. 36.

¹⁹ Адамов В. В. Об оригинальном строе и некоторых особенностях развития горнозаводской промышленности Урала // Вопросы истории капиталистической России. Проблема многоукладности. Свердловск: Уральский гос. ун-т им. А. М. Горького, 1972. С. 250.

²⁰ Там же. С. 252.

²¹ Статистический ежегодник на 1912 год / Под ред. В. И. Шараго. СПб., 1912. С. 158.

²² Гефтер М. Я. Многоукладность — характеристика целого // Вопросы истории капиталистической России. Проблема многоукладности. С. 85.

разовать весь ее строй. Экономика страны до самой революции носила переходный характер»²³. Однако такая позиция была очень редким исключением, к тому же глубоко запятанным в гущу общепринятых стандартных положений и фраз. Во всей этой свердловской книге можно найти лишь эти два реалистических мнения, которые тонут в море повторений официальной советской позиции о среднеразвитом и даже высокоразвитом российском капитализме.

Например, К. Н. Тарповский пишет, что статьи и монографии, опубликованные в начале 1960-х годов, «привели к преодолению тезиса о слабости, недоразвитости капиталистического империализма в России. Вывод о том, что российский монополистический капитализм не имел принципиальных отличий от империализма более развитых экономически государств Западной Европы и Америки, стал прочным достоянием науки»²⁴.

Французский историк Н. Верт пишет так: «Часто, вопреки собственным исследованиям, советские историки настойчиво утверждают, что отмена крепостного права, которую они называют „буржуазной реформой“, вызвала ускоренное развитие капитализма в деревне. Тем самым они лишь повторяют тезис Ленина, выдвинутый им в 1900 г. в работе „Развитие капитализма в России“. В действительности же, если принять во внимание те условия, при которых было уничтожено крепостное право, его отмена вовсе не способствовала развитию капитализма, а скорее укрепляла архаичные, можно сказать феодальные, экономические структуры»²⁵. Однако последнее утверждение французского историка, что отмена крепостного права укрепляла архаичные феодальные структуры, думается, малообоснованно. Все-таки, она их расшатывала. Но суть дела автор уловил верно: 1861 год еще не сделал и не мог сделать капитализм господствующей формой производства в стране, хотя и открыл возможность такого развития.

В последнее время и среди отечественных исследователей начинают появляться реалистичные взгляды на процесс генезиса капитализма в России. Так, Е. Г. Плимак и И. К. Пантин совершенно справедливо пишут, что хотя после реформы 1861 г. «была приоткрыта дверь буржуазному прогрессу», но царизму так и «не удалось превратить процесс внедрения и роста „верхушек“ капитализма в фактор, преобразующий всю систему общественных отношений». И даже в результате реформ Витте—Столыпина, как верно полагают эти авторы, капиталистические отношения «оказались неспособными охватить все народное хозяйство»²⁶.

Таким образом, следует признать совершенно несостоятельным распространенное среди историков (и, конечно, не только среди них) утверждение, зафиксированное в Советской исторической энциклопедии, что господство капиталистического строя в России приходится на период 1861—1917 гг. и что этот период «делится на две стадии:

²³ Гефтер М. Я. Указ. соч. С. 11.

²⁴ Там же. С. 16

²⁵ Верт Н. История советского государства. 1900—1991. М.: Прогресс, 1992. С. 13.

²⁶ Плимак Е. Г., Пантин И. К. Драма российских реформ и революций (сравнительно-политический анализ). М.: Весь мир, 2000. С. 19, 20.

прогрессивного, восходящего развития (1861 — конец 19 в.) и стадию империализма, гибели капиталистической системы эксплуатации (начало 20 в. — 1917)»²⁷. Нелепость этого положения просто вопиющая. Что же это был за «капитализм» без индустрии, без крупной машинной промышленности, без рабочего класса и сильной буржуазии? Далее, на зрелую стадию капитализма авторы отводят 17 лет, когда капитализм не только стал зрелым, но «перезрел» и ликвидировался. И это в России, которая позже других стран вступила на капиталистический путь развития и буквально тут же его закрыла, хотя все остальные страны спокойно до сих пор развиваются в рамках капиталистического способа производства, хотя многие из них начали свой путь к капитализму на несколько сотен лет раньше России. Таким образом, можно говорить, что развитие капитализма в России после отмены крепостного права должно было усилиться. Но это произошло не сразу и не просто. До господства капитализма было еще очень далеко.

Развитие капитализма в аграрном секторе

Говоря о капиталистических отношениях в сельском хозяйстве, заметим, что нельзя распространять господство (подчеркнем: не развитие, а именно господство) капиталистического строя в России на период второй половины и конца XIX в., не объяснив, куда «девалась» община. Ведь более 80% населения страны в начале XX в. составляло сельское население, и все или почти все это население жило в условиях общинных и натуральных производственных отношений. По имеющимся данным, 83,2% крестьянской земли в Европейской России в 1905 г. было в общинном пользовании²⁸. И, как считают современные историки, «хотя община в 20-е годы формально не представляла, как до революции, административную единицу [она] фактически оставалась в системе государственного устройства»²⁹.

В этих условиях не было свободного товарного оборота земли и свободного рынка труда. Ведь согласно положению реформы 1861 г. крестьянин в течение первых девяти лет вообще не имел права оставить свой надел, а выкупные платежи растянулись на 50 лет. Более того, как отмечают специалисты по аграрному вопросу России в конце XIX в., несмотря на усиление процесса замены отработочной ренты на денежную, что могло бы свидетельствовать о проникновении товарных отношений в сельскохозяйственное производство, эта замена была лишь номинальной. Помещики и владельцы земли поняли, что сдавать землю в аренду выгоднее не за натуральные отработки на

²⁷ Советская историческая энциклопедия. Т. 6. М.: Советская энциклопедия, 1965. Ст. 988.

²⁸ Анфилов А. М., П. А. Столыпин и российское крестьянство. М.: Институт российской истории РАН, 2002. С. 100.

²⁹ Кабанов В. В. Крестьянская община и кооперация в России XX в. // Кооперация. Страницы истории. Вып. 6. М.: ИЭ РАН, 1997. С. 86—87. Современный японский историк Ю. Таниуги отмечает, что русская община пережила октябрьскую революцию и стала «преобладающей формой землепользования у крестьян» весь период нэпа. (Таниуги Ю. К истории коллективизации сельского хозяйства в СССР: государство и община // Россия в XX веке. Судьбы исторической науки. М.: Наука, 1996. С. 368).

земле владельца, а за деньги. Но так как денег на селе было мало, а рабочих рук много, то деньги ценились выше труда. У крестьян денег не было, и расплачиваться приходилось трудом, то есть теми же натуральными отработками, но уже в большем размере. На это впервые обратил внимание известный историк аграрных отношений в России А. М. Анфимов: «Началась своеобразная мимикрия отработочной системы: по учету — денежная, а по сути — отработочная. Это вконец запутало статистиков, и статистическое отражение арендных цен превратилось в фикцию». И далее: «Денежные расчеты были лишь оболочкой, денежной оберткой той же отработочной системы»³⁰. Значит, даже там, где натуральные экономические отношения в аграрном секторе заменялись как бы денежными, все это было не глубинной, а лишь внешней трансформацией. Конечно, какие-то моменты капитализации аграрного строя имели место (отрицать это невозможно), но и они были или незначительными, или локальными. «Если капиталистические элементы русской деревни были относительно локализованы, — писал Гефтер, — то крепостнический уклад является фактически всероссийским»³¹. Дружинин специально отмечал: «Аграрный вопрос и ликвидация сословной неравноправности крестьян оставались в центре внимания не только революционных социалистических партий, но и либерально-реформистских течений вплоть до социального переворота 1917 г.»³². Тем самым признается, что 80% населения страны до 1917 г. находилось в «сословной неравноправности», то есть не освободилось еще от пут феодализма.

Столыпинские реформы начали процесс капитализации деревни, но и он не был ни последовательным, ни законченным. По общему мнению специалистов, эти реформы потерпели поражение. Анфимов на основе тщательного и детального анализа делает такой вывод: «Официальные государственные акты позволяют высказать утверждение, что столыпинский вариант земельной реформы в России потерпел крушение еще при жизни Столыпина»³³. Другой крупный отечественный историк И. Д. Ковальченко (который по вопросу капитализации аграрной сферы придерживался иной позиции, чем Анфимов) после скрупулезного анализа всех современных «мифов и реальностей» столыпинской реформы делает такой же вывод: «Столыпинская аграрная реформа, по сути, провалилась еще до Первой мировой войны»³⁴. В связи с этим следует признать ничем не обоснованным и крайне устаревшим мнение некоторых историков (как старых, так и новых), что «на основе столыпинской реформы ликвидируется поземельная

³⁰ Анфимов А. М. П. А. Столыпин и российское крестьянство. С. 17, 20. Надо сказать, что этой статистической ловушки не избежал и В. И. Ленин в книге «Развитие капитализма в России», где приведены многочисленные данные о росте денежной ренты как показателе разложения феодальных отношений в деревне. На самом деле все было значительно сложнее.

³¹ Гефтер М. Я. Многоукладность — характеристика целого // Вопросы истории капиталистической России. С. 91.

³² Дружинин Н. М. Избранные труды. Воспоминания, мысли, опыт историка. М.: Наука, 1990. С. 366.

³³ Анфимов А. М. П. А. Столыпин и российское крестьянство. С. 133.

³⁴ Ковальченко И. Д. Аграрный строй России второй половины XIX — начала XX в. М.: РОССИЭН, 2004. С. 485.

община», высказанное еще в 1951 г. Дружининым³⁵. Этот тезис, как и многие другие такого же рода, выдвигался лишь с одной целью — показать или провозгласить (ибо доказать это было невозможно) высокую степень развития капиталистических отношений в России в начале XX в. Но даже революция 1917 г. (и Февраль, и Октябрь) не разрушила общину в деревне, хотя и расшатала. Некоторые современные исследователи даже полагают, что революция 1917 г. укрепила общину, что в деревне «была именно общинная революция»³⁶. С формальной точки зрения это верно, но по существу — нет. Ибо антифеодальная революция в деревне, направленная в первую очередь против помещичьего землевладения, по смыслу не может укреплять другой элемент феодального общества, то есть общину. Хотя на какое-то время после революции общинные настроения в деревне действительно укрепились. По-настоящему обезземеливание крестьянства провел деспотическими методами Сталин в начале 1930-х годов. Однако остатки общинного уклада в деревне (и не только там) в определенном смысле просуществовали в России весь XX век.

Итак, основное население страны жило в деревне и занималось сельским хозяйством, несмотря на бурное развитие промышленности. Некоторые историки утверждают, что и в аграрной сфере происходило интенсивное развитие капиталистических отношений. Действительно, такое развитие имело место. Однако показатели товарности крестьянского сельскохозяйственного производства свидетельствуют о преобладании натуральной формы производства.

Так, Н. Д. Кондратьев и П. И. Ляшенко дают примерно равный процент товарности сельскохозяйственной продукции в первом десятилетии XX в.: 33,3% (Кондратьев)³⁷ и 26% (Ляшенко). Причем последний отмечает, что фактически более 85% производства подавляющего большинства населения страны было натуральным³⁸. Это резко контрастирует с бездоказательными утверждениями многих советских историков, что к середине XIX в. у нас существовало крестьянское хозяйство, «которое уже в значительной мере втянулось в товарное производство»³⁹.

С данными о низкой доле товарности сельскохозяйственного производства почти полностью совпадает и другое статистическое наблюдение. Академик В. С. Немчинов, разрабатывая вопрос о социально-экономических группировках крестьянских хозяйств в конце 1920-х годов, приводит группировку Г. И. Баскина за 1913 г. по Ставропольскому уезду⁴⁰. Согласно этой группировке, крестьянских хозяйств, которые использовали капиталистические методы (то есть земледельческие хозяйства предпринимательского типа и торгово-промышленные хо-

³⁵ Дружинин Н. М. Избранные труды. Социально-экономическая история России. С. 165.

³⁶ Беспалов С. В. Социально-экономическое развитие России в конце XIX — начале XX века и проблема предпосылок революции 1917 года // 1917 год. Россия революционная: Сборник обзоров и рефератов. М.: ИНИОН РАН, 2009. С. 69.

³⁷ Кондратьев Н. Д. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М.: Наука, 1991. С. 101.

³⁸ Ляшенко П. И. История народного хозяйства СССР. Т. II. М.: Госполитиздат, 1956. С. 279.

³⁹ См.: Переход от феодализма к капитализму в России. С. 338.

⁴⁰ Немчинов В. С. Избранные произведения. Т. 1: Теория и практика статистики. М.: Наука, 1967. С. 71–72.

зяйства), было всего 2,6%. Чисто трудовых земледельческих хозяйств и бедняцких хозяйств было 65,3%. Если сюда добавить половину от числа хозяйств с временными наемными работниками (которых было 31,5% и далеко не все эти хозяйства были товарными в существенной своей части), то получаем итоговую цифру 80%. Это поразительно близко к доле натуральности сельскохозяйственного производства (85%), полученной на основе данных Лященко. Из другой работы Немчинова можно заключить, что даже в предколхозный период (1928—1929 гг.) в СССР в целом до 60% крестьянских хозяйств он относил к докапиталистическим формам производства⁴¹.

Таким образом, дореволюционная русская деревня, объединявшая абсолютное большинство населения страны и тем самым доминировавшая во всех сферах русской жизни, была опутана не капиталистическими, а еще феодальными отношениями. И сегодня совершенно справедлив вывод Лященко, сделанный им более полувека назад: «Гвоздем аграрных отношений и через 40 лет после реформы, так же как и в 1861 г., оставалась борьба крестьянства против помещичьих латифундий»⁴².

Выводы серьезных отечественных ученых подтверждаются и работами зарубежных исследователей. Так, немецкий историк К. Функен пишет, что вплоть до октября 1917 г. «отношения в деревне остаются в переходной стадии, где чисто феодальная и полуфеодальная эксплуатация смешивается с мелкобуржуазным и капиталистическим аграрным производством, а сама Россия после пятидесяти лет „политики реформ“ все еще была системой, смешанной из феодальных и капиталистических элементов»⁴³.

Говорить о сильном проникновении капитализма в аграрный сектор дореволюционной России просто не приходится. Главная проблема в аграрной сфере состояла в малоземелье подавляющего числа крестьянских семей. Количество земли, которым владели крестьяне, не могло обеспечить их выживаемость. По имеющимся данным, в центральных губерниях России на крестьянский двор приходилось в среднем 7—8 десятин земли (1 десятина = 1,09 га)⁴⁴, а для нормального воспроизводства крестьянского хозяйства нужно было в два раза больше, то есть 14—15 десятин. Необходимость перераспределения земли, в первую очередь помещичьей, составляла основную материальную предпосылку русской революции.

Степень развития капитализма

Многие историки и экономисты, когда рассуждают о развитии капитализма в России, не различают собственно капиталистическое развитие и экономический рост или экономическое развитие.

⁴¹ Немчинов В. С. Указ. соч. Т. 4: Размещение производительных сил. М.: Наука, 1967. С. 374.

⁴² Лященко П. И. История народного хозяйства СССР. Т. II. С. 88.

⁴³ См.: Россия XIX—XX вв. Взгляд зарубежных историков. М.: Наука, 1996. С. 179.

⁴⁴ См.: Бухарев В. М., Люшин Д. И. Крестьяне России в 1917 году. Пиррова победа «общинной революции» // 1917 год в судьбах России и мира. Октябрьская революция: от новых источников к новому осмыслению. М.: Институт российской истории РАН, 1998. С. 132.

Так, в обобщающем многотомном труде по истории экономики СССР читаем: «Об уровне развития капиталистической экономики России можно судить по следующим показателям: в 1913 г. по уровню промышленного производства Россия занимала пятое место в мире, по добыче нефти, вывозу древесины, производству пиломатериалов — второе, по выработке хлопчатобумажных тканей (суровых) — третье, по продукции машиностроения, по производству кокса и сахарного песка (из отечественного сырья) — четвертое, по производству чугуна, железной руды, цемента, выплавке стали — пятое, по добыче угля — шестое». И из всего этого делается такой вывод: «Развитие капитализма в России подготовило необходимые материальные предпосылки для социалистической революции и строительства нового общества»⁴⁵. Из более свежих сочинений можно привести такое мнение: «Рост промышленного производства, отвечавший в России почти исключительно потребностям внутреннего спроса, отражал степень капиталистической эволюции всего народного хозяйства. При этом абсолютные его размеры характеризовали масштаб передовой капиталистической сферы экономики страны, а показатели промышленного производства на душу населения указывали на глубину проникновения капитализма в толщу производственных отношений, степень подчинения им всего народного хозяйства и распространения его на территорию страны»⁴⁶. Очень странная логика — ведь показатели на душу населения в России были значительно ниже европейских стандартов.

Развитие экономики России в рассматриваемый период действительно было значительным, но это не выводило страну в ряд высокоразвитых капиталистических. По среднему годовому доходу страна оставалась в разряде отсталых. Так, по данным американского исследователя П. Грегори, в России в 1913 г. доход на душу населения составлял 50% немецкого и французского, 20% английского и 15% американского. К 1913 г. относительная позиция Российской империи ухудшилась из-за быстрого роста населения и сравнительно низких темпов роста объема производства в 1860—1880-е годы. Вывод: «Относительная отсталость экономики России очевидна»⁴⁷. Имеющиеся данные свидетельствуют даже об отставании России от стран Запада. Так, если в 1830 г. российский ВВП на душу населения составлял 70% средневропейского, то в 1913 г. он составил даже 60%⁴⁸. Д. И. Менделеев также приводит расчеты, согласно которым в 1905 г. «сумма ценности нашего фабрично-заводского производства едва ли превосходит» 25 руб. в год в среднем на жителя, тогда как в США тот же показатель составляет 330 руб. «До зарплат испанских или итальянских, потом до немецких, французских и английских, а тем паче до американских нам очень далеко», — делает вывод Менделеев⁴⁹. Экономическую отсталость России отмечали и некоторые советские историки. Так, И. Ф. Гиндин писал: «С 1861 по 1890 г. по темпам роста фабрично-заводской и горной промышленности Россия опережала Францию и Англию, а в 1890—1913 гг. — Германию и даже США. Однако в 1913 г. повысившийся удельный вес российской промышлен-

⁴⁵ История социалистической экономики СССР. Т. 1. Советская экономика в 1917—1920 гг. М.: Наука, 1976. С. 17.

⁴⁶ Бовыкин В. И. Финансовый капитал в России накануне первой мировой войны. С. 45.

⁴⁷ Грегори П. Экономический рост Российской империи (конец XIX — начало XX в.). Новые подсчеты и оценки. М.: РОССПЭН, 2003. С. 21.

⁴⁸ Экономическая история России XIX—XX вв.: современный взгляд. М.: РОССПЭН, 2000. С. 209.

⁴⁹ Менделеев Д. И. К познанию России. М.: Айрис-пресс, 2002. С. 346.

ности в совокупной промышленной продукции пяти указанных стран оставался незначительным»⁵⁰. И хотя автор по традиции того времени пишет о «капиталистической» России, но тут же оговаривается, что российский капитализм «не мог совершить скачок в своем развитии и преодолеть вековую отсталость», что «тяжелое наследие крепостничества и азиатчины по рукам и ногам сковывало развитие страны»⁵¹.

Есть и более обобщенные данные. А. Г. Вишневский приводит темпы прироста ВВП на душу населения за 1870—1913 гг. по основным странам. Так, среднегодовые темпы прироста были (в процентах): Россия — 1,0; США — 2,2; Великобритания — 1,1; Германия — 1,6; Франция — 1,4; Италия — 0,7; Япония — 1,7. Россия, хотя и развивалась почти как западные страны, но по темпам прироста опережала только Италию. Поэтому вывод Вишневского о том, что «в целом, несмотря на ускоренное промышленное развитие, преодолеть отрыв от западных стран не удавалось, возможно, он даже увеличивался»⁵², следует признать вполне убедительным. И в финансовом отношении, несмотря на знаменитую реформу С. Ю. Витте, Россия ничем похвастаться не могла. Имеющиеся данные говорят, что доля России в мировом экспорте даже снизилась с 5,2% в 1885 г. до 4,5% в 1913 г., а по объему в стоимостном выражении была меньше английской в 3,3 раза, США — 3,1 раза, Германии — 3 раза, Франции — 1,7 раза. Рубль, даже став золотым, «на международную валютную арену практически не вышел... Имевшийся на этот счет потенциал золотой валюты так никогда и не был реализован»⁵³.

Современный историк российских моделей индустриализации делает такой обоснованный вывод: «Если сравнить темпы индустриализации СССР и дореволюционной России, то последняя, по сути дела, топталась на месте... Нет никаких оснований утверждать, что при сохранении дореволюционного экономического устройства Россия достигла бы большего экономического развития, чем при большевиках»⁵⁴. Таким образом, сделаем вывод, что «российский капитализм» не смог преодолеть «наследие крепостничества и азиатчины» и не смог провести индустриализацию и создать крупное машинное производство. Значит, господствовали не капиталистические отношения, хотя их доля была изрядной, а отношения «крепостничества и азиатчины».

Однако главное: нельзя путать экономический рост и социальную форму этого роста, то есть нельзя путать развитие производительных сил и развитие производственных отношений. Конечно, одно должно соответствовать другому, и история это подтверждает. Но такое соответствие не возникает автоматически с каждым пунктом развития техники и технологии производства. Естественным образом производственные отношения более или менее отстают от своего материального базиса

⁵⁰ Гиндин И. Ф. В. И. Ленин об общественно-экономической структуре и политическом строе капиталистической России // В. И. Ленин о социальной структуре и политическом строе капиталистической России. М.: Наука, 1970. С. 265.

⁵¹ Там же. С. 266.

⁵² Вишневский А. Г. Серп и рубль. Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 1998. С. 12—13.

⁵³ Борисов С. М. Рубль — валюта России. М.: Консалтбанк, 2004. С. 28—29.

⁵⁴ Бокарев Ю. И. Две модели индустриализации // История российской промышленности в XX веке. М.: ИЭ РАН, 2004. С. 30—31.

и соответствуют ему лишь в итоге. Поэтому следует признать грубой методологической ошибкой, когда по показателю промышленного производства на душу населения определяют степень развития капитализма.

При этом необходимо иметь в виду, что значительную долю национального дохода России в начале XX в. давало именно сельское хозяйство. По обобщенным данным А. Л. Вайнштейна, в 1913 г. на долю сельского хозяйства, лесоводства, рыболовства и охоты приходилось 52—54% национального дохода страны, а на промышленность, строительство и транспорт — 34—36%.⁵⁵ Иными словами, индустриальный сектор отнюдь не доминировал в дореволюционной России, а темпы его развития, даже временами значительные, не создавали в стране даже «среднеразвитого» капитализма.

Капиталистические производственные отношения как таковые характеризуются наемным трудом прежде всего в отраслях, где производится прибавочная стоимость, то есть для них характерна эксплуатация чужого труда. А это должно означать для условий России массовый переход рабочей силы из деревни в город, в промышленность. Еще К. Маркс замечал относительно России: «Если Россия имеет тенденцию стать капиталистической нацией по образцу наций Западной Европы, — а за последние годы она немало потрудились в этом направлении, — она не достигнет этого, не превратив предварительно значительную часть своих крестьян в пролетариев; а после этого, уже очутившись в лоне капиталистического строя, она будет подчинена его неумолимым законам, как и прочие нечестивые народы. Вот и все»⁵⁶. Но к 1917 г. крестьянское население в России существенно преобладало, численность пролетариата была ничтожна. В Германии уже к 1910 г. большая часть населения проживала в городах, и рабочие составляли более 60% населения страны⁵⁷.

Наемный труд и численность пролетариата

Если капитализм в стране был достаточно развит, то, видимо, преобладающим классом уже были рабочие. Выяснять их численность на период крестьянской реформы 1861 г. вообще не имеет смысла, ибо всем очевидна их незначительная доля. Таким образом, важным представляется выяснение вопроса о численности пролетариата в начале XX в.

На этот счет имеются разные, порой фантастические представления. Официальный советский историограф «Великой Октябрьской социалистической революции» академик И. И. Минц в своем фундаментальном творении «История Великого Октября» писал, что «пролетариат и полупролетариат вместе составляли в 1913 г. 64,4% населения страны»⁵⁸. Количество пролетариата вроде бы вполне доста-

⁵⁵ Вайнштейн А. Л. Народный доход России и СССР. История, методология исчисления, динамика. М.: Наука, 1969. С. 68, 71.

⁵⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 120.

⁵⁷ Экономическая история капиталистических стран: Курс лекций / Под ред. Ю. К. Авдакова, Ф. Я. Полянского. М.: Соцэкгиз, 1962. С. 367.

⁵⁸ Минц И. И. История Великого Октября. Т. 1. М.: Наука, 1977. С. 15.

точное для господства капитализма. Но что такое «полупролетариат»? Оказывается, это прислуга (лакеи), кустари, мелкие торговцы и прочие категории, которые всегда в специальной литературе относились к мелкой буржуазии или ее разновидности. Более реальную структуру трудящегося населения России в предреволюционную пору дает А. Г. Рашин⁵⁹. По его данным получается, что в 1913 г. все трудящиеся массы (кроме предпринимателей, хозяев и крестьян в том числе) составляли немногим более 11% населения страны.

В этих расчетах Рашина, которые, можно сказать, стали классическими и широко воспроизводятся многими исследователями, есть серьезные изъяны. Так, в пункте «фабрично-заводские и горнозаводские рабочие и служащие» объединяются собственно рабочие и служащие. Последние в тогдашних условиях России составляли достаточно привилегированный класс и никак не относились к пролетариату. В другом месте Рашин указывает, что только рабочих промышленных предприятий страны в 1913 г. насчитывалось 2120,8 тыс. человек⁶⁰, что составляло примерно 1,3% общей численности населения страны. Но это, по Рашину, касается только численности рабочих промышленности. Далее, весьма сомнительно относить к пролетариату разнообразную прислугу в количестве 2100 тыс. Сельскохозяйственные же рабочие (4500 тыс.) все-таки больше крестьяне. В российских условиях это, по сути дела, те же крестьяне, которые по разным причинам временно вынуждены работать по найму. Однако и у них есть свой крестьянский дом, свое хозяйство, крестьянская, а не пролетарская идеология и психология. Таким образом, если даже очень грубо очистить данные Рашина от явных натяжек (вычесть прислугу; рабочих, учеников и служащих в торговле, гостиницах, ресторанах; сельскохозяйственных рабочих), но оставить в его перечне «служащих» во всех остальных разрядах, ибо не представляется возможным их статистически вычленивать, то получаем общий итог 10 350 тыс. человек, или 6,5% всего населения.

Советский официальный статистический справочник на 1913 г. дает более высокую цифру рабочих — 14,6%⁶¹. П. В. Волобуев оценивает численность пролетариата в общей массе населения в 1917 г. на уровне 10%⁶². Однако в любом случае все это не минцевские 64,4% пролетариата и полупролетариата.

Таким образом, если брать только пролетариат в узком его значении, которое наиболее точное, то есть рабочих фабрично-заводской промышленности, то мы должны остановиться для 1917 г. на цифре примерно 3 млн человек. Именно на эту цифру указывают многие другие авторы. Так, статистик трудовых ресурсов Л. Е. Минц приводит таблицу, в которой на 1917 г. дана цифра 2,9 млн человек фабрично-заводских

⁵⁹ Рашин А. Г. Формирование рабочего класса России. Историко-экономические очерки. М.: Соцэкгиз, 1958. С. 171.

⁶⁰ Там же. С. 42.

⁶¹ Народное хозяйство СССР за 60 лет. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Статистика, 1977. С. 8.

⁶² Волобуев П. В. Выбор путей общественного развития: теория, история, современность. М.: Политиздат, 1987. С. 127.

рабочих⁶³. Если к этой цифре добавить работников железнодорожного транспорта (то есть рабочих и служащих вместе, ибо мы не располагаем отдельной статистикой по данному разряду) в размере 520 тыс. человек постоянно занятых или даже 905 тыс. вместе с временными и поденными⁶⁴, то получим около 4 млн человек. Специалист в области экономической истории П. А. Хромов приводит близкие данные: в 1913 г. в крупной фабрично-заводской промышленности России было занято 3,1 млн рабочих. Некоторые советские статистические сборники дают примерно такую же цифру рабочих промышленности в 1913 г. — 3,5 млн или 3,9 млн человек⁶⁵. Если же учитывать численность «работников водного транспорта, рабочих коммунальных предприятий, предприятий военного ведомства и других», то Хромов дает общую численность пролетариата России в 1913 г. приблизительно на уровне 4,5 млн человек⁶⁶. Другие авторы приводят примерно такие же данные⁶⁷.

К этому следует добавить, что значительная часть рабочих была в двух-трех промышленных центрах: Санкт-Петербург, Московская и Владимирская губернии. В 1910 г. на эти центры приходилось 683 тыс. рабочих (42% всех промышленных рабочих страны)⁶⁸. Можно предположить, что и в последующие годы при абсолютном увеличении численности рабочих пропорции в распределении их между промышленными центрами и всей остальной Россией существенно не изменились.

Итак, к пролетариату, собственно, можно отнести 3—5 млн человек из почти 160 млн населения страны в 1917 г. Можно сказать, что пролетариат в точном смысле этого слова (те, кому, с одной стороны, действительно нечего терять, кроме «своих цепей», а с другой стороны, не люмпены, не деклассированные элементы) перед революцией 1917 г. в России составлял примерно 2—3 % всего населения. Здесь, правда, можно возразить, что в данном подсчете не учитываются члены семьи, что увеличило бы приводимую цифру как минимум в 2—3 раза. Однако нам представляется, что членов семьи иждивенцев нельзя включать в общее число пролетариата (или шире — рабочего класса), ибо домашняя хозяйка, и тем более дети и старики, не выступают носителями конституирующих признаков данного класса. Но даже

⁶³ Минц Л. Е. Трудоресурсы СССР. М.: Наука, 1975. С. 39.

⁶⁴ Там же. С. 103.

⁶⁵ В 1913 г. на территории СССР в границах до 17 сентября 1939 г. среднегодовая численность наемных рабочих составляла «около 3,5 млн человек» (Промышленность СССР: Стат. сб. М.: Статистика, 1957, С. 23). См. также: Народное хозяйство СССР в 1959 году. М.: Статистика, 1960. С. 139; Страна Советов за 50 лет: Сборник стат. материалов. М.: Статистика, 1967. С. 52.

⁶⁶ Хромов П. А. Экономическая история СССР. Период промышленного и монополистического капитализма в России. М.: Высшая школа, 1982. С. 152.

⁶⁷ П. Лященко пишет о 2,5 млн рабочих на 1 января 1915 г. (Лященко Н. И. История народного хозяйства СССР. С. 650). В. Булдаков приводит данные, согласно которым в начале 1917 г. промышленных рабочих в России было 4,8 млн человек (См.: Октябрь 1917: величайшее событие века или социальная катастрофа? М.: Политиздат, 1991. С. 25). Американский историк М. Левин также считает, что пролетариат перед революцией насчитывал не более 3 млн промышленных рабочих (Lewin M. Lenin's Last Struggle. N.Y.: Vintage Books, 1970. P. 5). Цифру 3 млн рабочих «в строгом смысле слова» приводит Н. Верт (Верт Н. История советского государства. 1900—1991. С. 17).

⁶⁸ Статистический ежегодник на 1912 год / Под ред. В. И. Шарого. СПб., 1912. Ч. 1. С. 202.

если увеличить численность рабочих за счет взрослых членов семьи, то общий процент этого класса в любом случае не превысит 5—6% населения страны.

Даже этот ничтожный процент в большинстве своем составляли рабочие, которые имели давние корни в деревне, не оборвали свои связи с сельскохозяйственным производством, психологически были близки к мелкобуржуазной стратегии поведения, в целом разделяя мелкобуржуазные идеологические стереотипы. В старой статистической и в новейшей исторической литературе этот вопрос, думается, прояснен уже основательно.

В этом отношении показательны материалы выборочной переписи в главных промышленных центрах страны в 1929 г. по рабочим профессиям металлистов, горнорабочих и текстильщиков, обобщение которых опубликовал Я. Б. Кваша совместно с Ф. Шофманом в 1930 г.⁶⁹ По данным Кваши, выходцев из крестьян (по социальному положению отца) среди металлистов Ленинграда и Московской области было 38%, среди текстильщиков Московской области — 34,7%, Ивановской области — 43,6%, Ленинграда — 35,5%. В каменноугольной промышленности Донбасса таких рабочих было 63,0%, среди металлургов Украины — 53,7%, металлургов Урала — 26,4%. Последняя цифра может характеризовать уже сложившиеся промышленные традиции Урала. Но при этом надо иметь в виду особый характер уральской промышленности. Это обнаруживается, если рассмотреть вопрос о владении рабочими землей и занятии сельскохозяйственным производством. Так, из данных Кваши следует, что в 1914—1917 гг. землей владели среди рабочих петроградской металлопромышленности 12,3%, московской металлопромышленности — 30,9%, уральской — 30,1%, московской текстильной промышленности — 24,7%, ивановской — 15%. Обращает на себя внимание факт, что среди уральских металлургов владели землей более 30% рабочих, но крестьянские корни имели лишь 26,4%. Можно сказать, что рабочие Урала, с одной стороны, среди всех рабочих России были, так сказать, «самыми рабочими», но, с другой — оказались в числе самых больших «землевладельцев», кто не порывал с сельскохозяйственным производством. Это объясняется в целом отсталым характером индустриальных отношений Урала, о чем уже шла речь. В статье Кваши и Шофмана цитируется одна примечательная резолюция Уральской областной конференции марксистов-аграрников (ноябрь 1929 г.): «Особенностью Урала является то, что рабочие в старых заводских районах Урала в то же время являются сельскими хозяевами, что накладывает своеобразный отпечаток и на промышленность, и на сельское хозяйство Урала»⁷⁰. При этом многие советские историки 1960-х годов продолжали упорно твердить о господстве капиталистических отношений, не видя архаичного (полукрепостнического) характера даже промышленности Урала, который хорошо разглядели «марксисты-аграрники» уже в 1929 г.

⁶⁹ Кваша Я., Шофман Ф. К характеристике социального состава фабрично-заводских рабочих СССР // Пути индустриализации. 1930. № 1. Перепечатано в: Кваша Я. Б. Избранные труды. Т. 1: Методологические основы статистического анализа. М.: Наука, 2003. С. 191—215.

⁷⁰ Цит. по: Кваша Я. Б. Избранные труды. Т. 1. С. 212.

Таким образом, можно сделать вывод, что почти половина рабочих России в первой четверти XX в. стали таковыми лишь в первом поколении. Да и среди всех рабочих от 12 до 30% и более держали землю в целях сельскохозяйственного производства. Здесь уместно привести мнение Л. В. Милова о силе инерции крестьянского хозяйства в среде промышленных рабочих: «Если участие в промышленном труде позволяет непосредственному производителю не отрываться от ведения крестьянского хозяйства, то он остается владельцем жизненных средств в их изначальной форме и отрабатывает в форме промышленного труда лишь свои феодальные повинности. Это классическая форма крепостного промышленного труда»⁷¹. Иными словами, до 30% промышленных рабочих в начале XX в. все еще жили в условиях феодальных отношений.

Современные исторические работы в целом подтверждают эти положения. Так, Д. Чураков приводит данные, согласно которым от 10 до 20% фабрично-заводских рабочих Московской губернии в начале XX в. уходило на летние работы в село. И согласно данным статистики большинство рабочих все еще принадлежало к крестьянству «по социальному положению»⁷². Экономист начала века Н. А. Каблуков писал: «Тогда как на Западе труд на фабриках составляет для рабочего единственный источник существования, у нас, за сравнительно небольшим исключением, рабочий считает труд на фабрике побочным занятием, его более тянет к земле»⁷³. Р. Пайпс в обычной для него эксцентричной манере пишет так: «В начале XX в. промышленные рабочие в России представляли собой, за небольшим исключением, не столько определенно выраженную социальную группу, сколько разновидность крестьянства»⁷⁴. Это, конечно, верно лишь отчасти, но высказывание весьма характерное.

Таким образом, можно заключить, что в России к 1917 г. пролетариат был незначительным по численности, в большинстве своем это были или вчерашние крестьяне, или те, кто имел тесные связи с аграрным сектором экономики.

* * *

Россия, пытаясь стать равноправной европейской державой, нуждалась в серьезной и глубокой модернизации. После реформы 1861 г. капитализм в стране не занял доминирующего положения. Главными причинами этого были непоследовательность и противоречивость самой реформы, сохранение феодальных и крепостнических отношений, невозможность осуществить индустриализацию. «С уничтожением крепостного права, — писал Г. З. Елисеев в 1874 г., — мы очутились в том же положении, в каком были до его начала»⁷⁵.

⁷¹ Милов Л. В. По следам ушедших эпох. Статьи и заметки. М.: Наука, 2006. С. 570.

⁷² Чураков Д. О. Русская революция и рабочее самоуправление. 1917. М.: АИРО-XX, 1998. С. 29, 30.

⁷³ Цит по: Чураков Д. О. Указ. соч. С. 29–30.

⁷⁴ Пайпс Р. Русская революция. Ч. 1. М.: РОССПЭН, 1994. С. 120.

⁷⁵ Елисеев Г. З. Крестьянская реформа // Народническая экономическая литература. Избранные произведения. М.: Соцэкгиз, 1958. С. 180.

В стране не было развитой промышленности, не было индустриальной инфраструктуры. А для их создания необходимы были огромные капитальные вложения, которые в стране отсутствовали. Витте начал индустриализацию с развития железнодорожного строительства, которое стало бы импульсом для развития отраслей металлургии и в целом всей промышленности. Однако железнодорожное строительство после 1900 г. захлебнулось из-за острой нехватки средств. Если в 1896—1900 гг. в России строилось в среднем за год по 3100 верст железных дорог, то в 1901—1903 гг. по 1902 версты, а в 1908—1913 гг. уже по 719 верст. Комментируя эти данные, Гиндин пишет: «Цикличность железнодорожного строительства в России объясняется прежде всего тем, что оно почти целиком зависело от привлечения капиталов извне, которое практически могло осуществляться лишь путем государственных и гарантированных правительством займов»⁷⁶. Таким образом, русская революция не прервала индустриализацию, начатую еще при Витте, а стала объективно неизбежным моментом самой индустриализации, которая была закончена уже в 1930-х годах. Феодалные социально-экономические отношения не позволяли национальному капиталу создать необходимые накопления. Потому и был так силен иностранный капитал.

История ставила перед страной вопрос: или развиваться по пути европейской модернизации, то есть проводить индустриализацию, или скатываться на периферию мировой экономики. Царское правительство не смогло найти собственных накоплений для индустриализации. Весь талант Витте, прекрасно понимавшего историческую необходимость индустриального развития для страны, ничего не смог сделать в условиях, по существу, феодальных отношений.

Конечно, крестьянская реформа 1861 г. — это великая реформа по своему замыслу и охвату, по своему потенциалу, а главное — по шуму, который она произвела. Но результат ее оказался очень скромным, несмотря на все старания марксистских исследователей представить его грандиозным. И думается, более правы были народнические писатели, когда называли последствия реформы скорее игрой в капитализм, нежели проявлением его действительных отношений. И почему-то очень актуально и сегодня звучат слова В. П. Воронцова, сказанные им еще в 1882 г.: «Мы переняли с Запада все атрибуты и орудия капиталистического производства и меньше всего само производство»⁷⁷.

⁷⁶ Витте С. Ю. Собрание сочинений и документальных материалов. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. М.: Наука, 2006. Кн. 2, ч. 2. С. 591, 592.

⁷⁷ Воронцов В. Судьбы капитализма в России // Народническая экономическая литература. Избранные произведения. С. 420—421.

УНИЖЕННЫЙ КЛАСС: О СОЦИАЛЬНОМ СТАТУСЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОЛОЖЕНИИ РОССИЙСКОГО КРЕСТЬЯНСТВА*

У людей из привилегированных или «передовых» классов и слоев общества, многих горожан, особенно «коренных», исторически сложилась привычка свысока, даже пренебрежительно, смотреть на сельского жителя как на второсортного члена общества, да и сам крестьянин во многом привык ощущать себя таковым. Между тем крестьянское сословие было и остается «корневой системой» человеческого рода. Все представители привилегированных классов, так называемой элиты общества, в конечном счете — потомки первобытных охотников и рыболовов, земледельцев и скотоводов. Поэтому вопиющей социальной несправедливостью представляется наблюдавшееся на протяжении многих веков, особенно в эпоху феодализма, крепостного права, включая государственное советское, социальное унижение крестьянина, этого «сеятеля и хранителя» государства, производителя «самого первого условия» человеческой жизнедеятельности.

На этом фоне показателен опыт стран, власти которых исходили из определяющей роли крестьянства в повышении уровня социально-экономического развития сельского хозяйства, укрепляя его социальный статус и создавая необходимые условия для жизнедеятельности и высокопроизводительного труда. Ф.М. Достоевский писал: «И порядок, и законы, и нравственность, и даже сам ум нации, и, наконец, всякое правильное отправление национального организма организуется тогда, когда в стране утвердится прочное земледелие... Каков характер земледелия, таков характер нации»¹. Для российской истории особенно показательно, что национальный организм государства почти постоянно находился в подрывавшем порядок и нравственность расстройстве, обусловленном беспрецедентным нарушением социальных условий жизнедеятельности крестьянства. Вследствие этого сельское хозяйство России оставалось и во многом остается «гиблым местом» экономики и общества, а страна в целом отстает по многим важным показателям общественного развития.

Исторические и идеологические корни социального унижения крестьянства

В эволюционном процессе развития общества, деления населения на сельское и городское можно усматривать «объективно» обуслов-

* Статья подготовлена в рамках проектов РГНФ № 10-02-00243а и РФФИ № 10-06-00081а.

¹ Достоевский Ф. М. Дневник писателя. М., 1989. С. 435.

ленную второсортность крестьянского сословия, что нашло выражение в теории якобы закономерных «существенных различий между городом и деревней». Действительно, концентрация определяющих условий жизнедеятельности в городских поселениях давала преимущества их жителям в культурном развитии, образовании, умственном труде и т. д., а пространственная рассредоточенность сельского населения, его занятие преимущественно физическим трудом, наоборот, сдерживали это развитие. Поскольку правящая верхушка оседала в городских сообществах, последние получали преимущества в применении фискальных притеснений или явно насильственных, заведомо социально несправедливых действий в отношении села и сельского населения, тем самым доводя его до состояния «забитости и одичалости». Эта несправедливость, несовместимая с общечеловеческими идеалами и ценностями, и была положена в основу указанной теории.

Со временем вместо устранения социально порочных переко-сов под них стали подводить другие абстрактные теории и анти-крестьянские идеологические догмы и схемы. В их числе: умозритель-ные построения физиократов; теории первоначального накопления, включая пресловутое «социалистическое»; разного рода псевдонаучные положения, в частности о правомерности волюнтаристских методов перекачки созданного тяжелым крестьянским трудом национального дохода, разрушительные последствия которой для села были под-робно рассмотрены нами². Все они соответствовали представлениям о «второсортности», чуть ли не врожденной генетической и социальной неполноценности крестьянства.

Так, М. Горький в написанной им в эмиграции книге о русском крестьянстве изображал его как сообщество «полудиких, почти страшных людей», обреченных «на вымирание»³, подтверждая домысел марксистской теории о том, что крестьянство — «самый жалкий класс» в истории человечества. А раз так, то его законное место — на ее задворках, он обязан обслуживать и кормить город, привилегированные классы общества, довольствуясь остатками произведенного им богатства, побеждать или умирать за Отечество па полях сражений, буквально спасая страну вместе с элитой, безропотно выполнять другие «повинности».

Подобные воззрения, а точнее, заблуждения на практике не толь-ко вели к губительным последствиям для сельского хозяйства и самого крестьянства, но и сдерживали или подрывали весь процесс обществен-ного развития, что наглядно показали большевистские эксперименты по осуществлению в стране «социалистических» преобразований. Наоборот, отношение к крестьянству как равноправному социально-му сословию общества, его приоритетная государственная поддержка с учетом функционирования в условиях повышенного риска и обеспе-

² См.: Буздалов И. Перекачка как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики // Вопросы экономики. 2009. № 10.

³ Горький М. О русском крестьянстве. Берлин: Изд-во И. П. Лодыжникова, 1922. С. 43—44. Такая уничижительная характеристика крестьянства вызвала резкую критику многих лучших умов как в России, так и в эмиграции в адрес писателя (кстати, вышедшего из среды этих «страш-ных» людей). А глубокий исследователь аграрного вопроса, экономист К. А. Кочаровский вообще назвал Горького «врагом русского народа» (См.: Костаков В. Не будем проклинать изгнание. Пути и судьбы русской эмиграции. М.: Международные отношения, 1990. С. 161).

чения населения жизненно важной продукцией в решающей степени способствовали процветанию самого сельского хозяйства и общему прогрессу во многих странах.

В частности, власти Германии в последние два столетия традиционно поддерживали такое отношение, содействуя улучшению социально-экономического положения крестьянства. Поэтому при малоземелье и низком естественном плодородии почв социально обустроенное и динамично развивающееся немецкое сельское хозяйство сейчас производит свыше 90% необходимого стране продовольствия, а трудоемкая продукция животноводства даже экспортируется.

Иная картина в России. Анализируя ситуацию уже после отмены крепостного права и сопоставляя результаты развития сельского хозяйства во взаимосвязи с условиями жизнедеятельности российского и немецкого крестьянства, М. Е. Салтыков-Щедрин в своем произведении «За рубежом» с горечью писал о впечатляющих различиях этих результатов.

Ему стало обидно и «нестерпимо скучно», когда сразу за Вержбаловом на пути в Кенигсберг «на тех же песках и болотах увидел буйные поля, каких не было даже на чембарских черпоземах. Но мало, что у немца на песках хлеба растут буйные, у него коровам не житье, а рай»⁴. Если же хорошо домашним животным, то хорошо и сельскому хозяину, а его благополучие в итоге определяет общее благосостояние и мощь государства, что Германия убедительно демонстрирует до сих пор.

Благодаря освобождению российских крестьян в результате половинчатой и непоследовательной реформы 1861 г. их социальный статус был повышен, но селянин, по образному выражению С. Ю. Витте, оставался «полуперсоной». Много сделавший для подготовки основ столыпинской аграрной реформы, Витте надеялся, что со вступлением на престол Николая II «наступит пора более справедливому и заботливому отношению к русскому крестьянству»⁵. Но эти надежды не оправдались. Крестьянство было освобождено от «рабовладельцев», но оставалось в рабстве произвола, незаконности и невежества, а при таком положении крестьянства государство не может мощно идти вперед, не может в будущем иметь то мировое значение, которое предуказано ему природой вещей, а может быть, судьбою»⁶, или, говоря научным языком, объективными закономерностями общественного развития.

Столыпинская реформа несколько укрепила социальный статус крестьянина, но она столкнулась с сопротивлением тех же «старьевщиков», затянулась и к 1917 г. была свернута. Начались большевистские эксперименты над российским крестьянином, социальный статус, а вместе с тем и экономическое положение которого были приведены в соответствие с марксистским «научным» определением этого сословия как неполноценного, «жалкого». Временная, облегчающая тяготы сельской жизни корректировка псевдосоциалистических преобразований произошла в короткий период нэпа. Однако затем крестьянство погрузилось в пучину советского крепостного права, а точнее — бесправия

⁴ Салтыков-Щедрин М. Е. Соч.: В 10 т. М., 1988. Т. 7. С. 13.

⁵ Витте С. Ю. Избранные воспоминания. М.: Мысль, 1990. С. 521.

⁶ Там же. С. 531.

и беспощадной эксплуатации деревни с почти бесплатным рабским трудом ее обитателей. Лишь с началом хрущевской «оттепели» государство стало робко и непоследовательно поворачиваться лицом к крестьянину, но, несмотря на определенное улучшение материального положения, по своему социальному статусу он так и не стал настоящей «персоной».

Необходимо было радикально реформировать всю систему аграрных отношений, действительно решить «крестьянский вопрос», прежде всего утвердить принцип социальной справедливости в отношении государства и всего общества к деревне. Для этого в стратегии аграрной политики должны соблюдаться два важнейших условия: 1) постепенное возмещение части астрономических сумм перекачки результатов крестьянского труда; 2) системное и целенаправленное проведение реформ в соответствии с базовыми принципами социального рыночного хозяйства — личной свободы, экономической дееспособности, социальной справедливости.

Социально-экономическое положение крестьянства в условиях современных рыночных реформ

С началом рыночных реформ многим, а прежде всего самим реформаторам, казалось, что, заменив присущие административно-командной системе методы принуждения экономическими методами хозяйствования и управления, автоматически удастся реализовать указанные принципы: крестьяне получали свободу выбора организационно-правовых форм хозяйства; отменялась монополия государства на землю, которая, правда, лишь в форме эфемерных земельных долей передавалась в собственность работников бывших колхозов и совхозов; от плановых заданий по закупкам сельскохозяйственной продукции перешли к ее реализации на свободном рынке и т. д. Рыночные преобразования должны были повысить социальный статус крестьянина и резко улучшить его общее социально-экономическое положение.

Но в процессе рыночных реформ важно было выбрать такие методы государственного регулирования жизнедеятельности на селе, которые способствовали бы этому улучшению. На деле выбор этих методов, в том числе с построением нынешней вертикали власти с ее «административным ресурсом», во многом оказался неудачным или непродуманным, а нередко — тем же советским. Стиль работы глав регионов и районов часто почти не отличается от стиля работы прежних секретарей райкомов, обкомов и т. д. В сочетании со стихийными и монополистскими проявлениями на рынке это негативно сказалось на социально-экономическом положении крестьянства, условиях его жизнедеятельности, породив масштабный провал в самом производстве, разрушение его материально-технической базы, криминальные сделки с землей и т. д. Страна, по сути, потеряла продовольственную независимость.

Конечно, беспрецедентное падение отечественного сельскохозяйственного производства, сопоставимое с последствиями насильственной коллективизации, можно восполнить такими же беспрецедентными за всю российскую историю закупками продовольствия за рубежом. Но наращивание продовольственного импорта, объем которого за 2000 —

2009 г. вырос почти в пять раз, превысив объем реализации всей продукции сельского хозяйства в закупочных ценах, стало одним из существенных изъянов проводимой агропродовольственной политики. С одной стороны, масштабный импорт выступает прямой поддержкой зарубежных фермеров, а с другой — душит отечественного производителя и подрывает престиж России в глазах мирового сообщества, в том числе стран — членов ВТО.

Но если, не считаясь с риском ухудшения продовольственной безопасности страны, можно компенсировать провал в отечественном производстве продукции сельского хозяйства с помощью зарубежных фермеров, то исправлять удручающее положение в социальной сфере села, сельской демографии придется самим. На повестке дня стоит модернизация страны, а без возрождения социальной сферы и всего сельского хозяйства системно реализовать эту стратегию не удастся. Требуется переориентировать аграрную политику на приоритетное осуществление комплекса законодательно закрепленных мер по радикальному преобразованию социальных условий жизнедеятельности на селе, выделив для этого необходимые ресурсы.

Пока в практике государственного управления и регулирования сельского хозяйства такой переориентации не наблюдается, а в проводимой аграрной политике преобладают полумеры, декларации или общие пожелания. В статье президента РФ Д. А. Медведева «Россия, вперед!» говорится, что село (и его социальная сфера) является и «всегда будет оставаться нашим приоритетом». Наоборот, министр финансов А. Л. Кудрин, в принципе придерживаясь догмы о сельском хозяйстве как о «черной дыре», при подготовке и обсуждении бюджета страны на 2010 г. отметил, что социальные проблемы села для нас вообще «менее важные». В соответствии с этим и без того символическая социальная составляющая в целом небольшого аграрного бюджета была заметно сокращена. В итоге по своему социально-экономическому положению российский крестьянин остался «полуперсоной».

Уровень жизни сельского населения за годы рыночных реформ существенно снизился. Возросло отставание от города и в общих социальных условиях жизни в сельской местности, хотя в многочисленных правительственных документах (Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2012 года» (2002 г.), приоритетный национальный проект «Развитие АПК» (2006 г.), «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг.» (2007 г.) и др.), а также в других законах и нормативных актах декларировались решительные и масштабные сдвиги в этом важном направлении аграрной политики. Таких сдвигов не произошло.

Если среднедушевые располагаемые доходы на члена сельских домохозяйств в 1990 г. достигали почти $\frac{8}{10}$ городского уровня, то в 2000 г. они снизились до 69 и в 2009 г. — до 62% (8,4 тыс. руб. в месяц). Среднемесячная оплата труда за этот период с 95% средней по экономике упала до 51,6%, оставаясь самой низкой по сравнению с другими отраслями. После повышения с января 2009 г. МРОТ до 4330 руб. в месяц удельный вес работников сельского хозяйства с заработной платой ниже этой отметки составил $\frac{1}{3}$ при значительной задолженности по оплате труда.

Бедность все больше разрушает трудовой и генетический потенциал села. За ее порогом по денежным доходам находится более половины сельского населения. Сейчас бедность концентрируется в сельской местности, где проживает 40,4% всего малоимущего (по располагаемым доходам) населения России, хотя на долю села приходится 27% общей численности населения страны.

В газификации села, жилищном и других видах строительства в сельской местности наблюдаются определенные позитивные изменения, но в целом ситуация в социальной сфере села, в общих условиях жизнедеятельности в деревне остается крайне неблагоприятной. Гигантские агрохолдинги, деятельность которых далеко не безупречна, особенно в плане эффективности, не спасают положения: как советские «маяки», они часто служат больше для укрепления престижа местных властей, демонстрации высокому начальству достигнутых успехов в развитии сельского хозяйства. Курс на распространение сверхкрупных предприятий высокзатратный, что наряду с организационно-экономическими изъятиями функционирования делает их массовое распространение бесперспективным.

В основной массе сельскохозяйственных организаций (СХО) отсутствует удовлетворительная система оказания медицинских, культурных и торгово-сбытовых услуг, нет современных образовательных учреждений. Село все сильнее отстает от города по вводу жилой площади. По данным социологических обследований, 58% сельских жителей, в том числе 70% молодежи до 30 лет, нуждаются в серьезном улучшении жилищных условий.

Имеющийся сельский жилой фонд характеризуется низким качеством, отсутствием внутреннего благоустройства. Он во многом лишен элементарных коммунальных удобств: водопроводом оборудовано 42% площади сельских жилых помещений, центральным отоплением — 44, канализацией — 32, горячим водоснабжением — 20%.

В 2009 г. по сравнению с 1990 г. сеть участковых больниц сократилась на 1994 ед. (41%), фельдшерско-акушерских пунктов — на 3408 ед. (7%). На 10 тыс. человек в сельской местности приходится 55 больничных коек (в городской — 133), обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями в расчете на 10 тыс. жителей на селе в 2,3 раза ниже, чем в городе. Обеспеченность сельского населения врачами по сравнению с городским меньше в 4,7 раза, а средним медицинским персоналом — в 1,9 раза.

Число школ сократилось на 12 тыс. (25%), детских садов — на 21,5 тыс. (53%), клубов — на 19 тыс. (30%), а физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений — на $\frac{2}{3}$. Библиотечный фонд села уменьшился на 71 млн экземпляров (17%).

Из-за недостаточных объемов строительства и курса на концентрацию объектов образования, здравоохранения, культуры при неразвитости дорожной сети, мобильных и дистанционных форм обслуживания снижается территориальная доступность образовательных, медицинских, культурных, торговых и бытовых услуг для сельского населения. Треть сельских населенных пунктов с численностью населения до 100 человек не охвачена ни стационарной, ни мобильной формой торгового обслуживания, бытовой сервис почти полностью отсутствует. Остро стоит проблема обеспечения жителей села питьевой водой.

Основная масса сельского населения живет в условиях ограниченного информационного поля или вообще находится в информационной изоляции. В $\frac{1}{3}$ сельских поселений отсутствует телефонная связь, не говоря уже о доступе к Интернету. Телефон в доме имеют только 27% сельских семей (среди горожан — 70%). Не телефонизированы почти половина организаций социальной сферы и торгово-бытового обслуживания.

Из-за бездорожья и пехватки автобусного парка 64,3 тыс. сельских поселений остаются без автобусного сообщения. Около $\frac{2}{3}$ сельских поселений не имеют подъездов по дорогам с твердым покрытием. Несмотря на это, ввод местных, ведомственных и частных автомобильных дорог с твердым покрытием сократился за 2000—2007 гг. в три раза — с 5953,3 до 1960,7 км и продолжает сокращаться.

Угрожающие размеры приняла алкоголизация сельского населения, ставшая во многом следствием безработицы, бедности и состояния безысходности. В 2000—2007 гг. потребление алкоголя, преимущественно суррогатного, на 1 члена сельского домохозяйства выросло вдвое и в целом значительно превышает городские показатели, что выступает прямой причиной высокой смертности сельского населения.

Наиболее высокий уровень потребления алкоголя (более 20 промилле) в субъектах Центрального федерального округа, а также в Республике Карелия (22), Ленинградской (20,4), Нижегородской (23), Новгородской (26,3) и Псковской (28,2) областях. Село устойчиво опережает город по случаям суицида на 1000 человек населения, в том числе в фермерских хозяйствах из-за барьеров в сбыте их продукции, диспаритета цен, невозможности расплачиваться по кредитам.

Ухудшается половозрастная структура сельского населения. На начало 2009 г. на 1000 мужчин приходилось 1109 женщин против 1098 в 2000 г. Снижается удельный вес населения моложе трудоспособного возраста: если в 2000 г. он составлял 22,9%, то на начало 2009 г. — 18,1%.

Интенсивность выбытия населения из сельской местности, в том числе молодежи, в последние годы несколько уменьшилась, однако его масштабы остаются значительными. В 2007 г. из села выбыло 747,9 тыс. человек, на долю молодежи приходилось 45,9%, в 2009 г. — соответственно 721,4 тыс. и 47,6%.

В период между двумя последними переписями населения российское село утратило 10,7 тыс. населенных пунктов. Растет число поселений, не имеющих постоянных жителей: оно возросло на 40%, достигая в ряде регионов 40—50%. В структуре сельского расселения увеличилось число мельчайших (с числом жителей до 10 человек, в основном стариков, нетрудоспособных) и крупных поселений (свыше 2 тыс. человек) при сокращении во всех остальных группах людности. Количество первых возросло на 13 тыс. (63%), их удельный вес повысился с 15 до 24%, а крупных — на 230 (8,6%), их удельный вес увеличился с 1,9 до 2,0%.

Приведенные факты свидетельствуют о системной деградации сельской социальной сферы, а вместе с ней — трудового потенциала деревни. Это определяет общую отсталость, низкую эффективность и конкурентоспособность сельского хозяйства, его фактическую неспособность обеспечить продовольственную безопасность страны за счет отечественного производства.

О социальных обязательствах государства перед российским крестьянством: объективные требования и фактическое обеспечение

Судя по выступлениям официальных лиц, можно заключить, что в последние годы государство приняло высокие обязательства по социальному развитию села, и они в целом успешно выполняются и даже перевыполняются. В качестве доказательства обычно приводят данные о результатах реализации различных программ и проектов, в частности «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы».

Действительно, в Национальном докладе о ходе реализации этой программы отмечается значительное (на 43,1%) перевыполнение финансового обеспечения социальной и инженерной инфраструктуры села. На 43,3% перевыполнено задание по капитальным вложениям в развитие социальной сферы. Превышены отдельные целевые индикаторы по конкретным направлениям социального развития села: газификации жилья — на 4,4%, обеспечению сельского населения питьевой водой — на 3,3%, вводу и приобретению жилья для селян — на 18,2%. Достигнуты, а по отдельным направлениям социального развития села превышены, правда, скорректированные⁷ в сторону *снижения*, некоторые целевые индикаторы, а по ряду других, в том числе по строительству жилья, из-за свертывания финансирования удалось добиться частичного прогресса.

Несмотря на резкое сокращение ресурсного обеспечения социального развития села в последние годы, эйфория по поводу выполнения масштабных «плановых» обязательств государства в этой области не утихает. Раздаются лишь отдельные призывы «восстановить» финансирование в соответствии с запланированными показателями Госпрограммы⁸.

Научный подход к социальным обязательствам государства, которому следуют развитые страны, подменяется здесь оценками использования того, что государство «дает» сельскому хозяйству в форме консолидированного аграрного бюджета, фактически по тому же «остаточному» принципу, какой применялся в советских колхозах. Отсутствует учет *вклада* крестьянства в создание национального дохода страны.

Подлинно научный анализ содержания и параметров социальных обязательств государства перед крестьянством надо начинать не с того, что ему *дают*, а с того, что оно создает и сколько у него *забирают* дающие, возвращая лишь жалкие остатки от добытого крестьянским трудом. Как показывают расчеты по структуре стоимости товарной продукции сельского хозяйства в розничных ценах за 2007—2009 гг., ежегодно в пользу государства и подотчетных ему субъектов монопольного

⁷ Корректировка целевых индикаторов Госпрограммы по социальному развитию села в сторону снижения на 53% произведена в соответствии с приведенным выше высказыванием о «менее важном» значении этой сферы по сравнению, например, с Олимпиадой-2014, другими грандиозными проектами, далекими от нужд села.

⁸ В частности, к этому призывает академик РАСХН И. Г. Ушачев при анализе выполнения указанной программы в 2009 г. (см.: АПК: экономика, управление. 2010. № 5. С. 15—17), обходя вопрос о мизерности общего ресурсного обеспечения социальной сферы села и всего сельского развития.

окружения сельского хозяйства (переработчиков, торговцев, посредников, перекупщиков и т. д.) через «ножницы цен», другие фискальные изъятия из отрасли перекачивается 1,2–1,3 трлн руб. созданного в ней валового дохода. В 2010 г. эта цифра меньше, примерно 1 трлн руб., а возвращено через аграрный бюджет $\frac{1}{10}$ этой суммы — 107 млрд руб., в том числе непосредственным производителям — менее 30 млрд руб.⁹ На социальное развитие села выделено около 20 млрд руб. (примерно по 500 руб. на сельского жителя). В 2008 г. в связи с перевыполнением обещанных (а не общественно необходимых) обязательств государства по развитию сельской социальной и инженерной инфраструктуры ее общее финансирование составило 43 млрд руб., или около 1 тыс. руб. на сельского жителя. Причем в финансировании объектов социальной сферы доля федерального бюджета едва превысила 18,5% (примерно 200 руб. на сельского жителя).

Сокращение и без того символической, «остаточной» доли аграрного бюджета России в последние два года примерно до 3 тыс. руб., или 100 долл. на сельского жителя (для сравнения: в развитых странах Запада этот показатель достигает 3–5 тыс. долл. и больше, например, в Норвегии господдержка составляет 30 тыс. долл. на сельского жителя) в правительстве объясняют условиями кризиса, дефицитом бюджета. Но экономическим кризисом были охвачены и другие страны, в том числе США. Однако американское правительство не пошло на сокращение аграрного бюджета, а, наоборот, увеличило его (за 2008–2010 гг. его сумма возросла с 92,9 млрд до 134,2 млрд долл.¹⁰). У нас при почти сопоставимой численности сельского населения бюджетные назначения на развитие аграрного сектора снизились с 5 млрд до 3,5 млрд долл. Отсюда прямо противоположные изменения как в социально-экономическом положении занятых в сельском хозяйстве, так и в технологии и уровне сельскохозяйственного производства. Возможна ли модернизация аграрного сектора при такой бюджетной политике в отношении села?

В оправдание изъятий этой политики могут сказать, что «экономика» на бюджетных назначениях для сельского развития как бы «компенсируется» действующей системой кредитования сельхозпроизводителей. В 2009 г., например, помимо средств прямой бюджетной поддержки сельскому хозяйству были предоставлены кредиты на сумму 875,6 млрд руб. (около 30 млрд долл.) с субсидированием процентной ставки на 80%, а по инвестиционным кредитам для животноводства — на 100%. При этом в Национальных докладах о ходе выполнения Госпрограммы развития сельского хозяйства на

⁹ Доля аграрной составляющей всего бюджета страны за последние годы — меньше 1,5% на 27% сельского населения, что характеризует мизерность нынешних реальных социальных обязательств государства перед российским крестьянством. Если учесть, что непосредственному производителю достается лишь $\frac{1}{4}$ аграрного бюджета (остальное идет на содержание управленцев, обслуживающих структур, поддержку Россельхозбанка, Росагролизинга и т. д.), то возникает вопрос: существуют ли вообще эти обязательства или все ограничивается общими разговорами о них?

¹⁰ Эта сумма не включает 5 млрд долл., выделенных Администрацией малого бизнеса США для развития сельского предпринимательства, и 10 млрд долл., израсходованных Министерством транспорта на строительство сельских дорог.

2008—2012 гг., в выступлениях ответственных работников аграрного ведомства, Россельхозбанка и Росагролизинга ничего не говорится об эффективности и финансово-экономических последствиях действующей системы кредитования сельского хозяйства.

На самом деле основную выгоду от этой системы получают банки, которым государство компенсирует затраты на субсидирование процентной ставки. Не случайно в условиях глобального кризиса Россельхозбанк, другие российские банки оказались лидерами по бонусам, выплаченным своим сотрудникам (19% против 3—7% в ряде других стран).

Но ведь и субсидированные кредиты с процентами надо возвращать, а значит, в итоге реальной господдержкой сельского хозяйства выступают лишь урезанные до предела суммы аграрного бюджета (в среднем за последние годы около 4,3 млрд долл. в год при сумме перекачки около 40 млрд долл.). Возможностей вернуть кредиты у большинства СХО нет, и многие из них берут заемные средства, заранее рассчитывая их не возвращать.

В результате сельское хозяйство оказалось в глубокой и безвылазной долговой яме, по сути, вся отрасль стала фактическим банкротом. Кредиторская задолженность сельских товаропроизводителей в 2009 г. достигла почти 1,3 трлн руб., а выручка от реализации сельскохозяйственной продукции составила 950 млрд руб. При этом вся прибыль как главный источник погашения кредитов (к тому же в издержки производства включалась вдвое заниженная оплата труда работников сельского хозяйства) едва превысила 83 млрд руб.

При общественно необходимом уровне оплаты труда отрасль фактически убыточна, причем само занижение оплаты, как прямое следствие перекачки, подрывает мотивацию к производительному труду, снижает трудовую активность, ведет к оттоку трудоспособного населения, особенно молодежи. Приводимая официальной статистикой рентабельность сельскохозяйственного производства с учетом субсидий и компенсаций (в 2009 г. — 9,7%) при широком народнохозяйственном подходе оказывается фикцией, своего рода «обманом зрения».

Главное — придать аграрной политике активную социальную направленность

Сформулируем основные направления социальной переориентации и соответствующих общих функциональных и структурных изменений аграрной политики.

1. Перейти от полумер и деклараций в реализации принципа приоритетности сельского развития к полномасштабным общегосударственным решениям по его ресурсному обеспечению с акцентом на радикальное преобразование социальной и инженерной инфраструктуры, дорожно-транспортной сети, системы связи и информационного обслуживания села с соответствующим законодательным обеспечением.

2. Принять последовательные меры по необходимому финансовому наполнению аграрного бюджета и его социальной составляющей,

используя для этого перераспределительные механизмы и реальные источники: а) сокращение масштабов (или компенсация суммы) перекачки по меньшей мере на 50%, то есть до 500—600 млрд руб. с увеличением бюджетных назначений, прежде всего федерального уровня, до 600—700 млрд руб. в год; б) введение налога на роскошь и прогрессивной шкалы подоходного налога¹¹; в) часть природной ренты, полностью присваиваемую государством и предпринимателями в добывающих отраслях¹²; г) доходы от продажи земель сельскохозяйственного назначения; д) выручку от продовольственного экспорта и др.

3. Решительно упорядочить методы и механизмы использования ценовой, кредитной и налоговой составляющих аграрной политики и соответствующих подсистем государственного регулирования сельского хозяйства, что позволит существенно повысить эффективность задействованных в них финансовых ресурсов.

В странах с развитым сельским хозяйством ценовая составляющая достигает 80% общих сумм господдержки сельского хозяйства, что и при низких процентных ставках позволяет фермерам до минимума сократить использование заемных средств даже на сезонные нужды и избавиться от задолженности и санкций по кредитам. У нас, наоборот, примерно те же 80% финансовой поддержки приходится на ресурсорасточительные для государства, выгодные не столько СХО, сколько банкирам, заемные средства.

Приоритет прямой бюджетной поддержки аграрных цен станет действенным рычагом нормализации финансового положения СХО, условием повышения оплаты и, следовательно, стимулирования производительности труда в сельском хозяйстве, принципиально изменит ситуацию в самой системе кредитования, сократит потребность в кредитах. Нужно списать кредиторскую задолженность СХО, как возникшую вследствие непрофессионализма органов государственного управления, запредельного диспаритета цен в АПК, а также освободить от уплаты подоходного налога хозяйства, рентабельность производства в которых ниже 15%.

4. Необходимо перестроить весь экономический механизм регулирования сельского хозяйства, включая его внутривладельческую составляющую прежде всего в крупных СХО, особенно в гигантских агрохолдингах, в соответствии с принципами социального рыночного хозяйства. Применяемые в настоящее время рычаги и инструменты экономического механизма АПК не образуют единую, слаженно функционирующую систему, функции государственного регулирования и управления выполняются неэффективно, а скудные ресурсы аграрного бюджета не дают должной отдачи.

¹¹ Популярным аргументом сторонников плоской (13%) шкалы налогообложения стало утверждение, что при ее введении возросла собираемость налогов. Но этот аргумент подтверждает нежелание (или неспособность) соответствующих властных структур жестко проводить налоговую политику в соответствии с принципом социальной справедливости, гарантируя повышение собираемости налогов. В практике действительно правовых государств этот принцип успешно реализуется.

¹² Напомним, что сейчас из сельского хозяйства изымаются и перераспределяются в пользу государства и субъектов монопольного окружения отрасли почти весь чистый доход, вся земельная рента и около половины общественно необходимого фонда оплаты труда работников сельского хозяйства.

5. В серьезных изменениях нуждается аграрное законодательство, которому присущи несогласованность, противоречивость и запутанность многих важных правовых норм. Это относится к законам о сельскохозяйственной кооперации, об обороте земель сельскохозяйственного назначения, многим другим правовым и нормативным актам, в том числе к базовому закону «О сельском хозяйстве» с его декларативным, тезисным, во многом беспредметным содержанием. Необходимо, опираясь на опыт стран с высокоразвитым аграрным сектором, разработать единый полноценный Федеральный закон «О сельском хозяйстве Российской Федерации» прямого действия. Он должен определять и детализировать как основные направления аграрной политики (с принятием соответствующих государственных целевых программ и проектов), так и формы, методы, размеры и механизмы активной протекционистской поддержки сельского хозяйства, лоббирования интересов села, меры ответственности и другие условия, обеспечивающие динамичное развитие аграрного производства и радикальные изменения в условиях труда и жизни сельских производителей.

6. Особое внимание следует уделить устранению изъянов и перекосов в системе земельных отношений. Основная масса крестьянства так и не стала собственником земли, как было определено стратегией рыночных преобразований. Более того, миллионы селян, прежде всего наемные работники у владельцев агрохолдингов, крупных агрофирм и руководителей сельских производственных кооперативов, лишились даже бумажных земельных долей. Земельные собственники — владельцы крестьянских (фермерских) хозяйств, как и члены приусадебных семейных хозяйств, которые производят почти половину сельскохозяйственной продукции, не сумели полноценно включиться в рыночные отношения. Владельцы дачных и садовых участков так и не дождались заметных послаблений от «дачной амнистии».

* * *

В связи с существенным подорожанием продуктов питания в мире и в нашей стране органы государственной власти России должны изменить аграрную политику с целью радикально улучшить социально-экономическое положение российского крестьянства. Без активизации трудовой деятельности и повышения профессионализма работников, системного обновления самого аграрного производства мы неизбежно столкнемся с угрозой продовольственной и общей национальной безопасности страны. При этом вряд ли можно полагаться на принятую Доктрину продовольственной безопасности России, в которой, к сожалению, преобладают декларативность и общие места. Модернизация аграрного сектора должна стать важной составной частью стратегии модернизации страны — одним «Сколково» сыт не будешь!

Ф. СЕЛЕЗНЕВ,
доктор исторических наук,
завкафедрой истории России и краеведения
Нижегородского государственного университета
им. Н. И. Лобачевского

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РОССИИ

Должно ли современное государство проводить активную политику в отношении промышленности? В 1990-е годы ответ на этот вопрос, как правило, был отрицательным. Однако резкое падение производства, замедлившееся в начале XXI в., но вновь усилившееся в связи с экономическим кризисом, заставило взглянуть на проблему промышленной политики государства по-иному. И в последние годы в России приняты эффективные «точечные» меры по поддержке отдельных стратегически важных и социально значимых отраслей и предприятий промышленности.

Однако государственная поддержка отечественных товаропроизводителей (например, в области автомобилестроения) зачастую встречает настороженное отношение экспертов и средств массовой информации. Журналисты, а вслед за ними и общественное мнение, нередко отождествляют проведение государством активной промышленной политики с возвращением к советской экономической модели, которая вызывает у значительной части общества отторжение. Между тем считать активную роль государства в развитии промышленности исключительной принадлежностью советского периода нашей истории было бы заблуждением. Если обратиться к рассмотрению дореволюционной истории России, то мы увидим, что политика государственного покровительства отечественной промышленности вполне может сочетаться с частным предпринимательством и рыночной экономикой.

Уже в XVII в., когда только появились частные мануфактуры и начал складываться всероссийский рынок, царь Алексей Михайлович защищал русских купцов от внешней конкуренции. Его Торговый устав (1653) обложил предпринимательскую деятельность иностранцев более высокой пошлиной, чем та, которая взималась с россиян. В 1667 г. по челобитью «Московского государства торговых людей», жаловавшихся на обиды от «приезжих иноземцев», издан Новоторговый устав, который позволял иностранцам торговать не везде, не во всякое время и не всеми видами товаров.

Эту политику продолжил Петр I. Принятый им *таможенный тариф* 1724 г. существенно ограничивал импорт. Наиболее высокие пошлины были установлены на ввоз товаров, которые производились (или могли произво-

даться) в России. Фактическая пошлина на них достигала 75% от цены. Зато обложение продуктов, которые в России не изготавливались, составляло всего 3%¹. А необходимые инструменты и материалы русские фабриканты могли привозить из-за границы вообще беспошлинно.

Преемники Петра действовали в том же духе. Если какой-то правитель ослаблял покровительство предпринимателям и снижал пошлины на ввоз чужеземных товаров, то жизнь рано или поздно заставляла его изменить политику. Либо он оставлял по себе недобрую память у потомков, как, например, Анна Иоанновна, чей таможенный тариф 1731 г. значительно смягчил условия импорта иностранных изделий.

Елизаветинский тариф 1757 г. был одним из самых высоких в истории России. Например, после его введения пошлина на ввоз железа и изделий из него равнялась цене самого товара. Иными словами, таможенное обложение составляло 100%. А по тарифу 1766 г. обложение иностранного железа и железных изделий составило уже 200%. Эти меры укрепили позиции отечественных товаропроизводителей, что позволило правительству в тарифе 1782 г. снизить ввозные пошлины: максимум обложения теперь не превышал 40%. Но в 1796 г. Екатерина II снова увеличила пошлины на отдельные виды готовых изделий, а сменивший ее на троне Павел I в 1797 г. ввел новый тариф, в котором 208 видов товаров вообще не разрешалось ввозить в Россию.

Схожую политику проводил Александр I. В 1807 г. по условиям Тильзитского мира с Францией он должен был присоединиться к континентальной блокаде Англии (которая тогда играла роль мировой фабрики, сегодня принадлежащую Китаю). Британские товары, то есть львиная доля импорта, вообще перестали поступать в Россию. Это дало гигантский толчок развитию русской промышленности, особенно легкой. Законодательное оформление эти протекционистские меры нашли в разработанном М. М. Сперанским таможенным тарифе 1810 г., который справедливо называли «запретительным». Он не разрешал ввозить в Россию 500 наименований товаров². Естественно, Великобританию, ставшую в 1812 г. союзницей России, такое положение не устраивало. Английское правительство обещало России льготные кредиты, если она откажется от протекционистской системы. Александр I согласился на эти условия, поскольку после многолетних войн с Наполеоном страна испытывала большие финансовые затруднения. В результате был принят либеральный таможенный тариф 1816 г. Он допускал беспошлинный ввоз товаров 30 наименований, включая машины. На другие продукты пошлины были существенно снижены. Но даже этот тариф запрещал ввозить в Россию некоторые товары, например обувь.

Пожелания западных партнеров России были учтены и в тарифе 1819 г. Он разрешал беспошлинный ввоз уже 92 видов товаров. Однако вскоре (1822) Александр должен был по объективным причинам вернуться к политике протекционизма, пересмотрев в этом даже своих предшественников. Тариф 1822 г. запрещал ввоз 300 видов товаров, а пошлина, например, на чугун составляла 600% его стоимости. Зато станки и оборудование разрешалось ввозить беспошлинно.

Александр II в 1857, а затем в 1868 г. снизил таможенные пошлины, но сделал это избирательно. В эпоху этого царя-реформатора частные компании при ощутимой поддержке государства создали в Европейской части России

¹ Захаров В. Н., Страхова Н. И. Таможенные тарифы // Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.): Энциклопедия: В 2-х т. Т. 2. М.: РОССПЭН, 2009. С. 865.

² Там же. С. 866–867.

густую сеть железных дорог. Масштабы железнодорожного строительства были столь велики, что русская тяжелая промышленность не могла удовлетворить все его потребности. Поэтому в 1868 г. были отменены пошлины на паровозы, подвижной состав, каменный уголь, снижены пошлины на чугун и железо. Но как только основные железные дороги вступили в строй, таможенные пошлины вновь повысили.

Венцом политики покровительства отечественной промышленности стал таможенный тариф 1891 г., в создании которого участвовали И. А. Вышнеградский, С. Ю. Витте и Д. И. Менделеев. Новый тариф устанавливал высокие пошлины на ввоз — от 33 до 100% от цены товара, а на некоторую продукцию и того больше. Результат не заставил себя ждать: в 1890-е годы русская промышленность пережила мощнейший подъем. Кстати, в это же время существенно повысились иностранные инвестиции³, причем тоже благодаря политике протекционизма, которая сделала невыгодным ввоз в страну готовых товаров и заставила зарубежные компании создавать дочерние производства в России или разворачивать их на базе уже существующих российских предприятий.

И в наши дни только высокие ввозные пошлины способны побудить иностранцев вкладывать деньги в производство промышленных товаров в России. В противном случае ни один здравомыслящий зарубежный предприниматель не станет покупать российское предприятие (если только он не хочет его разорить) или строить в России новое производство. Ведь из-за холодной зимы производство в России по определению энергоемкое и затратное. Заводскому корпусу нужен глубокий фундамент, толстые стены, помещения необходимо отапливать. Водопровод, канализация, освещение, электроснабжение — все это в России требует более существенных затрат, чем в других странах. Прибавьте к этому транспортные расходы. Из-за высокой себестоимости наша продукция в открытой борьбе на любом (в том числе внутрироссийском!) рынке будет проигрывать товарам из других стран. Вот и получается, что в условиях русских морозов промышленность может существовать только в «тепличных» условиях. На такую поддержку способно лишь государство, потому что промышленность для него — условие независимости. Цари это хорошо понимали и усердно помогали промышленности, используя для этого разные способы. Повышение ввозных пошлин было лишь одним из них.

Другим важным инструментом поддержки отечественного товаропроизводителя было *регулирование транспортных тарифов*. Особенно преуспел в этом Александр III. При нем в 1884 г. было образовано Особое совещание по вопросам установления контрольно-финансового надзора за деятельностью железных дорог. В 1885 г. утвержден Общий устав российских железных дорог. С 1886 г. государство установило железнодорожные тарифы международного сообщения. Наконец, в 1889 г. была введена государственная монополия на железнодорожные тарифы. Иными словами, цены на провоз грузов не просто контролировались, а устанавливались государством. Министерство финансов сразу после установления монополии ввело льготные тарифы на перевозку зерна. В 1890—1897 гг. по просьбам горнопромышленников Юга России были понижены тарифы на провоз угля, руды, металла⁴.

Еще одним действенным средством покровительства отечественной промышленности была умелая *кредитная политика*.

³ Бовыкин В. И. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. М.: РОССПЭН, 1997. С. 320.

⁴ Соловьева А. М., Слепнев И. Н. Железнодорожные тарифы // Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.). Т. 1. М.: РОССПЭН, 2008. С. 769—770.

Указом императрицы Елизаветы Петровны в 1754 г. был учрежден Купеческий банк, который предоставлял под залог товаров ссуды из 6% годовых российским купцам, торговавшим при Петербургском порте. Срок кредита составлял от 1 до 6 месяцев. При этом его сумма могла в четыре раза превышать цену заложенных товаров⁵. В эпоху Александра I и Николая I предприниматели могли получить краткосрочный кредит под свои товары в Государственном коммерческом банке, созданном в 1817 г. Учетная ставка за все время существования банка (1817–1859) колебалась от 6,5 до 8%⁶. Долгосрочные кредиты (на 22 года) и всего лишь под 4% годовых выдавал Государственный заемный банк. Залогом служили каменные дома и помещения фабрик⁷.

С 1860 по 1917 г. важнейшим инструментом кредитной политики правительства был Государственный банк⁸. По уставу 1894 г. он выдавал ссуды под сельскохозяйственные именные, фабрично-заводскую недвижимость, товары и ценные бумаги. Кредитовал он, разумеется, и коммерческие банки. Сохраняя, как правило, низкую учетную ставку, Государственный банк тем самым обеспечивал доступность кредита в стране. А значит, поощрял промышленную активность.

Однако рост промышленного производства может происходить только до тех пор, пока выпускаемая продукция находит сбыт. И проблема реализации товара для предпринимателя — ключевая. Справляться с ней российскому промышленнику также помогало государство, выступая в качестве оптового покупателя. *Казенные заказы* были одной из самых действенных мер по стимулированию отечественного производства. Еще в 1811 г. Александр I предписал употреблять в присутственных местах только те сургуч и бумагу, которые сделаны в России⁹. И в дальнейшем закупки любой продукции для государственных нужд прежде всего осуществлялись у русских предпринимателей.

Отметим, что и при Александре I, и при Николае I промышленная деятельность была в большом почете. За развитие и совершенствование производства они награждали купцов орденами и медалями. Были введены престижные звания коммерции и мануфактур-советников. С 1829 г. регулярно проводились всероссийские промышленно-художественные выставки. Там были представлены лучшие отечественные товары¹⁰. Николай I лично встречался с участниками этих мероприятий, стараясь учесть их мнение при разработке внутренней и внешней политики.

Особой заботой в императорской России была окружена тяжелая промышленность. Частные предприятия этой отрасли получали от государства щедрые субсидии. Если же владелец завода становился банкротом, казна не позволяла предприятию погибнуть и приобретала его. Так произошло, например, со знаменитым сталелитейным заводом инженера Обухова. Это предприятие производило высококачественную сталь оригинальным способом.

⁵ Купеческий банк существовал до 1782 г. См.: *Левичева И. Н.* Купеческий банк // *Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.)*. Т. 1. С. 1175.

⁶ Подробнее см.: *Боровой С. Я.* Кредит и банки в России (сер. XVII в. — 1861 г.). М.: Госфиниздат, 1958.

⁷ *Ерошкина А. Н.* Государственный заемный банк // *Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.)*. Т. 1. С. 594.

⁸ Подробнее см.: *Гиндин И. Ф.* Государственный банк и экономическая политика царского правительства (1860–1892 г.). М.: Госфиниздат, 1960; *Петушкина С. Н.* Государственный банк дореволюционной России. М.: ИЭ РАН, 1993.

⁹ *Шепелев Л. Е.* Аппарат власти в России: Эпоха Александра I и Николая I. СПб.: Искусство-СПб, 2007. С. 222.

¹⁰ Подробнее см.: *Киняпина Н. С.* Промышленная политика русского самодержавия в годы кризиса феодальной системы // *Вопросы истории*. 1965. № 6.

Владельцы постоянно обновляли оборудование, поощряли исследования собственных инженеров и техников в специально созданных лабораториях. Экономический кризис второй половины 1870-х годов создал для завода серьезные проблемы. Однако государство его спасло: в 1886 г. Обуховский завод был передан Морскому ведомству с выкупом акций у прежних владельцев. В конце XIX в. казна выкупила у акционерных обществ значительную часть железных дорог.

Таким образом, выкуп стратегически важного предприятия в казну (иными словами, его национализация) был в царской России вполне возможен. Случалось и противоположное — передача государственного предприятия в частные руки, иногда казна и строила его с таким прицелом. Чиновники понимали, что нужное стране предприятие тяжелой промышленности частник не будет создавать: слишком большие от него потребуются вложения, а прибыль окажется относительно невелика, да и получить ее удастся только в отдаленном будущем. Поэтому такое предприятие сооружалось государством, а потом передавалось в частные руки, иногда на очень выгодных условиях. Так, в 1702 г. указом Петра I Невьянский чугуноплавильный завод на Урале стал собственностью тульского оружейника Никиты Демидова. Он должен был вернуть государству только стоимость построек, да и то в рассрочку¹¹.

Но нередко, построив предприятие, казна сохраняла его в своих руках. В экономике России с давних времен существовал крупный государственный сектор. Прежде всего, это производство денежных знаков (Денежные и Монетные дворы, Экспедиция заготовления государственных бумаг) и оружия (Оружейная палата, Пушечный двор, Пермские пушечные заводы, Ижевский завод и др.). В XVI в. государство организовало печатание книг. При Петре I на казенных верфях был построен русский флот. На Урале началось строительство чугунолитейных и железоделательных заводов. О роли государства в развитии отечественной металлургии свидетельствуют следующие цифры: в 1750 г. в России действовало 71 предприятие черной и цветной металлургии, из них 27 (38%) принадлежали казне. Создавало государство и предприятия легкой промышленности. При Петре I в Москве началось казенное изготовление парусины (1700 г.) и мундирного сукна (1705 г.), в Петербурге открылась государственная полотняная фабрика (1714 г.). При Екатерине II создан Императорский фарфоровый завод (1765 г.).

Создание кредитных учреждений во второй половине XVIII — первой половине XIX в. было почти исключительно прерогативой государства. Крупным элементом государственного хозяйства были производство и продажа спиртных напитков в период действия винной монополии. В собственности казны находились также рыбные и пушные промыслы, рыболовные заводы, лесные питомники, источники минеральных вод, заводы хирургических инструментов. А Государственная Александровская карточная фабрика в Петербурге имела исключительную привилегию на выпуск игральные карты.

Таким образом, мы видим, что в царской России государство отнюдь не ограничивалось ролью «ночного сторожа». Оно регулировало внешнюю торговлю, следило за хозяйственной жизнью страны и само в ней участвовало, ничуть не страшась в случае необходимости национализировать отдельные предприятия. Что из этого опыта может быть востребовано нынешним Российским государством? Было бы чрезвычайно полезно, если бы этот вопрос обсудили экономисты, историки, представители экспертного сообщества.

¹¹ Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.). Т. 2. С. 54.

Кошанов А. Национальные экономические интересы и отношения собственности

Алматы: Эксклюзив, 2009. — 536 с.

Рассматриваемая монография одного из ведущих ученых экономистов Центральной Азии в области теории рыночной экономики посвящена исследованию актуальных проблем национальных экономических интересов и отношений собственности в новых независимых государствах (ННГ), в том числе и Республике Казахстан.

Актуальна проблема выживания ННГ в условиях усиления неустойчивости в политической и экономической сферах вследствие мирового финансово-экономического кризиса, их органичное включение в международное разделение труда. В связи с этим научное обоснование национальных экономических интересов и отношений собственности, с учетом региональной специфики рыночных реформ и мирового опыта их проведения, важно для экономической науки. Вот почему очередной труд академика А. Кошанова стал заметным событием для экономической науки всего Центральноазиатского региона.

В монографии отмечается, что устойчивая динамика экономического роста последних лет, активное участие Казахстана в интеграционных процессах и межгосударственном сотрудничестве знаменуют собой качественно новый этап развития страны — «системного обеспечения новой парадигмы экономического роста, инновационного преобразования отраслей и сфер общественного производства» (с. 9). Автор показывает роль национальных экономических интересов в системе отношений глобализации. Опыт развитых стран свидетельствует, что общенациональный интерес нигде и никогда не рассматривался как итог частных интересов, а был стержнем, скрепляющим действие личных и частнопредпринимательских инициатив. С этих

позиций в монографии раскрываются приоритеты в реализации национальных экономических интересов Казахстана в условиях экономической регионализации и межгосударственного регулирования интеграционных интересов (гл. 1).

По вопросу интеграции ННГ с различными по уровню и потенциалу экономиками, ее конечных результатов и эффективности существуют разные мнения и ученых, и общественности. Необходимо решить вопросы обеспечения суверенитета и национальной безопасности государств-членов в рамках формирующегося Таможенного союза и в случае расширения состава объединения. Спешка в создании интеграционных союзов при кажущейся политической выгоде может на деле обернуться неразрешимыми проблемами экономической интеграции. Торговую открытость экономики и финансовую либерализацию при интеграции сторонники рыночного фундаментализма и приверженцы государственного регулирования, финансовой либерализации в развивающихся странах оценивают по-разному. Ученым-экономистам и правовикам-институционалистам в странах СНГ еще предстоит выработать общее понимание достоинств и возможных угроз разноразностной интеграции.

Особое внимание в монографии уделено достаточно объективной оценке характера экономического роста в Казахстане с учетом специфики внутренних источников и внешних факторов глобализации. Автор подчеркивает, что темпы экономического роста страны, так высоко оцениваемые мировым сообществом, объясняются в основном благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, а именно высокими ценами на углеводородное и металлургическое сырье, а так-

же электроэнергию (с. 81). Казахстан, по утверждению автора, можно считать примером структурной волатильности макроэкономических показателей экономики. По мнению автора, в условиях острого дефицита инвестиций и неоптимальности рыночного реформирования преимущественное развитие сырьевых отраслей для таких переходных стран, как Казахстан, исторически неизбежный этап (раздел 2.1, 2.2).

Несомненный научный интерес представляет исследование автором эволюции отношений собственности и возникающих в них диспропорций в стратегических сферах экономики Казахстана. Особо подчеркнуто, что конкретные отношения собственности в стратегически важных отраслях формировались в неблагоприятный для экономического суверенитета Казахстана период, и они во многом не учитывали и не обеспечивали национальные экономические интересы.

Высокая подверженность экономики Казахстана кризисным явлениям и деструктивным процессам, по мнению автора, обусловлена несоответствием программ модернизации чрезмерной ориентации на добычу сырья. Диверсификация экономической структуры и инновационное развитие будут происходить по мере роста доли переработки и подготовки высококвалифицированной рабочей силы.

В монографии подчеркивается, что с позиций «догоняющего развития» в странах с богатыми ресурсными возможностями и высоким интеллектуальным потенциалом особая стратегическая роль принадлежит науке: обеспечение относительно самостоятельного инновационного развития в сочетании с трансфертом технологий развитых стран. Это обуславливает необходимость пересмотра организации управления фундаментальной наукой (раздел 2.5).

Модернизация экономики предполагает выработку и реализацию новой политики недропользования в интересах общества. По мнению автора, в силу похожих геолого-природных условий и масштабов добычи ресурсного сырья необходимо сотрудничать с российскими учеными и практиками в деле формирования системы налогообложения рентных платежей (разделы 4.1, 4.2).

Защита национальных экономических интересов и отношений собственности сегодня неразрывно связана

с объективным ростом государственного воздействия на экономику. В условиях глобального экономического кризиса государственная собственность позволила сохранить стабильность финансово-кредитной системы. В рамках антикризисной программы правительства из средств фонда национального благосостояния «Самрук-Казыпа» оказана помощь (в размере 14 млрд долл.) ряду конкретных отраслей, проведена рекапитализация ведущих банков (раздел 7.3).

Экономическая стратегия государства в посткризисный период, по мнению автора, должна быть направлена на восстановление внутренних условий хозяйствования, на организацию современной индустриально-инновационной экономики. Автор отмечает, что в Казахстане накоплен богатый опыт реформирования экономики, но «пришлось преодолеть немало трудностей, исправлять ошибки, устранять недостатки, пересматривать некоторые первоначальные установки» (с. 386). Итогом стали позитивные результаты рыночных преобразований: высокие темпы роста производства и последовательное повышение уровня жизни населения (разделы 7.1, 7.3). В качестве замечания в связи с этим отметим, что автору следовало уделить больше внимания методологии рыночных преобразований в Казахстане, механизмам ее реализации (приватизации, банкротству, формированию класса реальных собственников). Это позволило бы более объемно и рельефно осветить эволюцию отношений собственности в зависимости от этапов рыночной трансформации и преследуемых ими целей.

В заключение еще раз подчеркнем, что работа А. Кошанова вышла в свет в сложный период не только для экономики Казахстана, но и для мировой экономики в целом. Многие перспективные тенденции посткризисного периода еще не достаточно четко прослеживаются. Но это не помешало автору предложить целый комплекс рекомендаций, которые, на его взгляд, позволят национальной экономике успешно преодолеть сложные проблемы и занять достойное место в мировой системе хозяйствования.

*А. Расулев,
доктор экономических наук,
профессор, директор Института
экономики АН Узбекистана*

ФРАНКО-РОССИЙСКИЕ ДИСКУССИИ В «ВЫШКЕ»

(по материалам конференции
НИУ ВШЭ «Экономика, политика,
общество: новые вызовы, новые воз-
можности», 28–29 октября 2010)

В рамках франко-российской конференции, проведенной НИУ ВШЭ совместно с французскими научными центрами и университетами, 19 секций были посвящены анализу демографических, социальных, экономических, политических, правовых, философских, коммуникационных и иных факторов и предпосылок мировых трансформаций. В конференции приняли участие авторитетные российские и французские ученые, представители государственных органов, бизнеса, международного академического и экспертного сообщества.

По словам ректора НИУ ВШЭ **Я. Кузьмина**, эта конференция стала самым масштабным научным мероприятием в истории взаимоотношений Франции и России, в ней участвовали 250 российских и 150 французских профессоров. Заместитель председателя Правительства РФ А. Жуков отметил, что конференция очень важна для развития российско-французских отношений.

Пленарные доклады **Е. Ясина**, научного руководителя НИУ ВШЭ, и **К. де Буассье**, директора Совета по экономическому анализу при премьер-министре Франции, открыли научную часть конференции и послужили почвой для тематических дискуссий в секциях. Особое внимание на конференции было уделено актуальным проблемам экономического развития Франции и России, включая вопросы монетизации, повышения ВВП, финансового и экономического кризиса, актуальных реформ.

Франция является одним из ключевых торговых партнеров России, но входит в еврозону, а значит, зависит от курса и степени «твердости» евро.

Чрезмерное укрепление *европейской валюты* может помешать восстановлению экономики Франции, а значит, и ослабить экономические связи двух стран. Риск существенный, если учесть, что, по данным правительства РФ, объем французских инвестиций в российскую экономику в 2009 г. составил 10 млрд долл., а в России работает 400 крупнейших французских компаний. Более того, на последней межправительственной комиссии Россия и Франция подписали более 30 соглашений о государственном и частном партнерстве. Примерами успешного сотрудничества могут стать совместные проекты в автопроме, самолетостроении, в сфере транспорта. Французские компании первыми откликнулись на участие в проекте «Сколково».

Ученые обеих стран попытались выявить закономерности в развитии европейской валюты, дать свои рекомендации по направлениям государственной политики в этой сфере, включая прогнозы развития валюты. К. де Буассье не стал скрывать, что европейцев особенно тревожит будущее европейской валюты. Все валюты одновременно снижаться не могут. При неустойчивости доллара и низком курсе юаня причиной укрепления евро не было развитие европейской или французской экономики. Дополнительную тревогу европейцам доставляют открытые Китаем дебаты по диверсификации резервных валют. При этом больше всего Старый Свет тревожится из-за возможного перевода Китаем части своих резервов в евро. Европейская валюта в этом случае неизбежно резко пойдет вверх, что станет шоком для французской экономики.

По мнению Е. Ясина, «валютные войны» во многом вызваны противоречиями между США и Китаем, и принимать ответственные решения предстоит этим двум странам. США должны повысить учетную ставку, потому что поддержание ее на низком уровне и накачивание экономики дешевыми долларами создаст проблемы для других стран. Китаю, который в ответ на возможные амери-

канские торговые санкции собирается жаловаться в ВТО, надо отказаться от фиксированного курса. И США, и Китай при этом понесут потери. Но обе стороны не хотят идти на уступки. Европа, желающая восстановить темпы роста и одновременно спизить бюджетный дефицит, придерживается более строгой и консервативной политики, чем США.

Доклад проректора ВШЭ **Г. Канторовича** был посвящен влиянию инвестиций на трансформацию экономики. Докладчик показал, что кризис 1998 г. не оказал влияния на изменение удельных затрат в промышленности. Он особенно подчеркнул важную роль учета проблемы эндогенности, когда размер инвестиций определяет стоимость единицы продукции, а эта стоимость, формируя фактор инвестиционной привлекательности отрасли, влияет, в свою очередь, на размер инвестиций. Профессор Университета Париж-1 **М. Морель** проанализировала динамику переходных экономик и выявила, что после кризиса они возвращаются на долгосрочный возрастающий тренд, тогда как развитые страны — только на тренд более низкого уровня, чем докризисный.

Работой секции «Демография» руководил директор Института демографии ВШЭ **А. Вишневский**. Участники говорили о том, что дисбалансы, структурные демографические проблемы и демографические кризисы выступают важными угрозами для устойчивого развития. К началу XX в. Россия и Франция находились на разных полюсах, однако, как ни удивительно, на протяжении первой половины века наблюдалась конвергенция института брака в этих странах. Сближения «добилась» не Россия, а Франция, поскольку Россия остановилась на месте после того, как в 1926—1936 гг. действовал уникальный большевистский семейный кодекс, который уравнивал все типы семейных союзов — от венчальных до неформальных. 1950-е годы статистики называли «золотым веком» брака, когда и в Европе, и в России существовала модель устойчивой брачности.

Затем наступил новый этап, связанный с отказом от зарегистрированного брака. Во Франции деинституционализация брака нарастала от поколения к поколению. В России наблюдается тот же тренд, но с четким отставанием на 20 лет. В России все больше людей

отказываются от семейной жизни, будь то в браке или в семейном союзе.

Казалось бы, во Франции (и в целом в ЕС) уровень жизни выше, но показатели вступления в неформальные союзы те же, что и в России. А менее индустриализованная Литва, к примеру, оказывается гораздо менее модернизированной, более традиционной по сравнению с Россией.

Определить причины этих процессов трудно, как и прогнозировать, какие социальные законы сработают. Приверженность неформальным союзам распространена в разных социальных группах, то есть портрет участников этого процесса многолик. Ни уровень образования, ни религиозность (а во Франции это одна из причин, почему люди не вступают в неформальный брак), ни ретрансляция опыта предыдущего поколения не перебивают этот мощный тренд и почти не снижают риск краха института брака. Во Франции влияние традиций практически не ощущается, а определить, какие именно социальные слои считают брак устаревшим институтом, пока не могут ни российские, ни французские исследователи.

Франция сегодня входит в число лидеров по рождаемости в Европе. При этом принято считать, что во Франции демографической политики нет в принципе, а есть семейная политика. В зону ответственности последней входит то, что в России принято называть социальной политикой, в части мер по поддержке семей с детьми. Расходы на семейную политику во Франции составляет 4,4% ВВП, 60% этих расходов выделяется на социальную защиту. Источники финансирования программы разные: 20% составляет прямое финансирование из бюджета, 20% — отчисления от налогов на доходы физических лиц, 60% — отчисления работодателей (преимущественно налог на зарплату).

Смертность и ее динамика были второй важной темой дискуссии на секции «Демография». Как считает научный сотрудник Института демографических исследований имени Макса Планка **Е. Андреев**, в России наметился важный перелом в сторону снижения алкогольной смертности. Продолжительность жизни в России с 2005 г. увеличилась примерно на три года. По мнению Вишневского, главной российской проблемой остается высокий уровень преждевременной

смертности в среднем возрасте, который надо снижать в первую очередь. Именно по этому показателю Россия резко проигрывает Франции. Например, показатели смертности от сердечно-сосудистых заболеваний (занимают первое место среди причин смерти во всем мире) в России выше, чем во Франции и Германии. Но в России лучшие картины по болезням органов дыхания и по новообразованиям. Если признать, что для снижения смертности следует бороться с сердечно-сосудистыми заболеваниями, то важно понять, надо ли сосредоточить усилия на борьбе с этими болезнями вообще или особый акцент сделать на решении проблем людей среднего возраста, ведь это две разные задачи.

А. Дюбьен, специалист по России и СНГ Института международных и стратегических отношений Франции, в своем выступлении на секции «Мировые политические процессы» рассмотрел возможные направления сотрудничества России и Евросоюза в СНГ. Он попытался объяснить, что пужно Евросоюзу для выстраивания с Москвой диалога, а не дискуссии. К сожалению, отметил эксперт, хотя позиция Москвы сегодня стала более благосклонно восприниматься в Брюсселе, о переходе на новый уровень отношений говорить пока трудно в силу имеющихся противоречий. Дюбьен выразил надежду, что сотрудничество возникнет, причем необходимость этого обусловлена китайским фактором. И европейские лидеры, и российские эксперты понимают, что без истинного партнерства обе стороны будут «задавлены» Китаем и политически, и экономически.

Примером такого проигрыша г-н Дюбьен назвал освоение Китаем казахстанских газовых ресурсов.

Директор Центра комплексных европейских и международных исследований НИУ ВШЭ **Т. Бордачев**, модератор всей дискуссии, в своем выступлении затронул проблему российско-европейских отношений — непонимания Россией Евросоюза как особого игрока. При установлении диалога с Италией, Германией и Францией Россия часто ведет себя так, словно Брюсселя нет на политической карте Европы. А это вызывает обиду бюрократов Евросоюза, которые начинают создавать Москве многочисленные трудности. По сути, визовый вопрос — та единственная сфера, в которой Москва позволяет Брюсселю на равных участвовать в российско-европейском диалоге. В будущем основу отношений Москвы и европейских стран составят двусторонние проекты, но при этом нельзя недооценивать и отношения с ЕС в целом, ведь Брюссель, по сути, площадка для отстаивания национальных интересов стран — членов ЕС.

Участники конференции пришли к выводу, что франко-российское сотрудничество особенно важно сегодня, поскольку Россия сталкивается со многими социальными, демографическими, межэтническими проблемами, которые многие страны Европы уже пережили или решили хотя бы частично. В этом плане опыт Франции особенно интересен для российского общества. Во время работы конференции были выявлены многие «точки соприкосновения» и намечены возможные направления научного сотрудничества в различных областях.

И. Мальцева, С. Ефремов

Уточнение

В статье С. Авдашевой и А. Шаститко «Экономический анализ в делах о нарушении закона „О защите конкуренции“», опубликованной в № 2 за 2011 г., по техническим причинам был допущен ряд ошибок. Приносим свои извинения авторам и читателям и публикуем их перечень.

На с. 122 в сноске со звездочкой название проекта Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ звучит так: «Конкурентная политика и антимонопольное законодательство».

На с. 135 предпоследнее предложение второго абзаца читать в следующей редакции: «При оценке условий входа последний предполагает сопоставление издержек входа не с той суммой прибыли, которую новичок может в принципе получить на рынке, а с суммой прибыли, возникающей в результате превышения цен укоренившегося продавца над ценами конкурентного рынка».

MACROECONOMIC POLICY

E. GURVICH

Roadmap for the New Pension Reform

The paper suggests measures aimed at raising efficiency and long-term sustainability of the pension system. Pension contribution rate, amount of budget transfer to the pension system, and total size of pension benefits in percent of GDP are found to exceed substantially levels typical for the OECD countries and emerging markets. Our major “bottleneck” is very low by international standards support ratio (i.e. number of contributors to pension fund per pensioner). Increase in the retirement age by 2 years for men and 5 years for women would bring life expectancy at retirement in Russia to the level typical for emerging markets. Provisional gain of the budget from this measure is estimated to vary from 1.4 to 2.3% of GDP. The objective of higher retirement age should be not budget gains but stabilization of replacement rate under forthcoming demographic crisis. Other measures suggested include in particular restoring basic pensions, fixing own sources of funds for each of the pension system tiers, and building barriers for running pension imbalances, and fostering late retirement for working aged.

V. KLEINER**Anti-corruption Strategy for Business in Russia**

The article provides a new definition of corruption; it also classifies its types that both domestic and foreign businesses are facing in Russia. The main elements of anti-corruption strategy are presented, which are based on the analysis of sources of corruption and the ways of its penetration into businesses. Practical recommendations are provided on building anti-corruption strategy for Russian and foreign companies.

ECONOMICS AND PSYCHOLOGY

S. DELLA VIGNA

Psychology and Economics: Evidence from the Field*Part I: Nonstandard Preferences*

This first part of a larger work devoted to the modern behavioral economics considers economic aspects of nonstandard preferences that characterize deviations from the standard model of rational decision-making. The author emphasizes the problems of self-control and the context-dependence of human behavior. He then shows how to apply theoretical ideas to the study of savings, labor market, stock exchange, and other domains of economic behavior.

M. STORCHEVOY

A New Model of Man in Economics

The paper draws on the most recent research in the field of behavioral economics, neuroscience, and other disciplines and shows how biological and social factors interact and co-determine real human behavior. The author considers in detail various affects and forms of non-rational behavior. He proposes a common framework for such analysis, where each of those forms of behavior becomes the result of conscious or evolutionary-driven choice.

YU. OLSEVICH

Psychology of the Market and Economic Power (*On Psychological Approach of Alan Greenspan to the Analysis of Economic Problems*)

The article analyzes the psychological basis of the theory and economic policy of libertarianism, as contained in the book by A. Greenspan "The Age of Turbulence", clarifies the strengths and weaknesses of this doctrine that led to its discredit in 2008. It presents a new understanding of liberalization in 1980–1990s as a process of institutional transformation at the micro and meso levels, implemented by politicians and entrepreneurs with predatory and opportunistic mentality. That process caused, on the one hand, the acceleration of growth, on the other hand – the erosion of informal foundations of a market system. With psychology and ideology of libertarianism, it is impossible to perceive real macro risks generated at the micro level, which lead to a systemic crisis, and to develop measures to prevent it.

PEASANTRY ISSUE

M. VOEIKOV

The Great Reform and the Fate of Capitalism in Russia
(*On the 150th Anniversary of the Emancipation Reform*)

The paper deals with the problem of the establishment of capitalism in Russia in the late 19 – early 20th centuries. Using a wide array of historical research and documents the author argues that the thesis on the advanced state of capitalism in Russia in the beginning of the 20th century does not stand up to historical scrutiny, and the role of the famous Emancipation reform of 1861 appears to be of limited importance.

I. BUZDALOV

Humble Class: On Social Status and Economic Situation of Russian Peasantry

The article considers historical destiny of Russian peasantry and modern realities of its economic and social situation. The inconsistency and moral perversity of abstract ideological schemes and "substantiations" of social inferiority of country estate are shown. Directions and mechanisms of overcoming social injustice in respect to peasantry as a condition of modernization of agriculture are grounded.

Технический редактор, компьютерная верстка – **Т. Скрыпник**
Корректор – **Л. Пуцаева**

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 31.03.2011. **Формат** 70 × 108¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 800 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 1492.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2011.