

# Вопросы<sup>TM</sup> ЭКОНОМИКИ

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

В НОМЕРЕ :

Российская модернизация в контексте

---

О месте России в мировой экономике

---

Экономические проблемы  
российского антимонопольного законодательства

---

5

2 0 1 1



## **Леонид Иванович Абалкин** **(5.05.1930—2.05.2011)**

2 мая скончался Леонид Иванович Абалкин, академик РАН, научный руководитель Института экономики РАН, главный редактор журнала «Вопросы экономики».

Смерть Леонида Ивановича — невосполнимая потеря для его близких, друзей, коллег, для всего российского экономического сообщества.

С уходом из жизни академика Л. И. Абалкина российская экономическая наука лишилась человека, ставшего для нее важным нравственным ориентиром. Его жизненные принципы — беззаветное служение науке и Отечеству. Его человеческие качества — интеллигентность, глубокая порядочность, необычайное трудолюбие, умение видеть новое и настойчиво воплощать в жизнь задуманное.

Самоотверженная работа Л. И. Абалкина в области методологии экономической науки, экономической политики и хозяйственного механизма обеспечила существенный вклад в отечественную и мировую экономическую науку, получила государственное признание.

Многие политические и экономические события 80—90-х годов, в которых Леонид Иванович непосредственно участвовал, возглавляя Государственную комиссию по экономической реформе, определили дальнейшую судьбу нашей страны.

Академик Л. И. Абалкин был автором более 800 монографий, статей и учебников. С его именем связано появление новых перспективных направлений экономической науки, восстановление традиций российской школы экономической мысли.

Широта теоретических взглядов Л. И. Абалкина, глубокое понимание динамичности научного знания и отрицание штампов и стереотипов позволили сделать журнал «Вопросы экономики» наиболее авторитетным и современным всероссийским изданием.

Леонид Иванович Абалкин дал нам яркий пример служения науке и стране, верности и преданности выбранным идеалам. Память о нем навсегда сохранится в сердцах его друзей и коллег.

---

---

# CONTENTS

---

---

## RUSSIAN MODERNIZATION IN THE CONTEXT

- G. Satarov** — Prolegomena to the Last Modernization in Russia ..... 4  
**A. Oleinik** — The Political Economy of Power: Approaches to the Analysis  
of Relationships between the State and Business in Russia ..... 19  
**V. Sokolov** — The Problem of Strategic Effect in International Competition ..... 34

- 
- A. Aganbegyan** — On the Place of Russian Economy in the World  
(*Basing on the New Data on International GDP Comparisons*) ..... 43

## PROBLEMS OF THEORY

- S. DellaVigna** — Psychology and Economics: Evidence from the Field.  
*Part II: Social Preferences and Nonstandard Beliefs* ..... 56

## DEBATING-SOCIETY

- P. Orekhovskiy** — Maturity of Social Institutions and the Questionable  
Foundations of Public Choice Theory ..... 75

## ECONOMIC PROBLEMS

### OF RUSSIAN ANTIMONOPOLY LEGISLATION

- S. Avdasheva** — Illegality of Tacit Collusion in Russian Antitrust Legislation:  
Could Economists Be Useful to Generate Legal Rules? ..... 87  
**N. Dzagurova** — Practice of Vertical Interactions Regulation:  
Analysis of Vertical Restraints through the Lens  
of «Coordination of Concerted Practices» ..... 103  
**P. Kryuchkova** — The Role of the Judicial System for the Development  
of Competition (*The Antitrust Legislation and Its Implementation*) ..... 114

## NOTES AND LETTERS

- V. Tchepenko, V. Andreev** — Modernization of Russian Economy  
and Revival of Domestic Machine Building ..... 125  
**S. Gerasimova** — How the Russian Metallurgical Industry Has Survived  
the Crisis ..... 130

## REFLECTIONS ON THE BOOK

- R. Dobrokhotoy** — Trust as Viewed by Economists and Psychologists  
(*On the Book by A. V. Belyanin and V. P. Zinchenko*  
«*Trust in Economy and Social Life*») ..... 136

## SCIENTIFIC LIFE

- On the Plagiarism in Scientific Research (*Round Table in NRU HSE*) ..... 146  
Principles of Conducting Analytical Works and Presenting Their Results ..... 151

- 
- Condolences on the Occasion of the Death of Academician L. I. Abalkin ..... 154  
Abstracts ..... 155

**РОССИЙСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ**

<b>Г. Сатаров</b> — Прологомены к последней модернизации в России .....	4
<b>А. Олейник</b> — Политэкономика власти: подходы к анализу отношений между государством и бизнесом в России .....	19
<b>В. Соколов</b> — Проблема стратегического эффекта в международной конкуренции .....	34

---

<b>А. Аганбегян</b> — О месте экономики России в мире ( <i>по новым данным о международном сравнении валового внутреннего продукта</i> ) .....	43
--	----

**ВОПРОСЫ ТЕОРИИ**

<b>С. Делавинья</b> — Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения .....	56
--	----

**ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ**

<b>П. Ореховский</b> — Зрелость социальных институтов и специфика оснований теории общественного выбора .....	75
---	----

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО  
АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

<b>С. Авдашева</b> — Незаконность молчаливого сговора в российском антимонопольном законодательстве: могут ли экономисты быть полезны при выработке юридических норм? .....	89
<b>Н. Дзагурова</b> — Практика регулирования вертикальных взаимодействий: вертикальные ограничения с точки зрения координации согласованных действий .....	103
<b>П. Крюкова</b> — Роль судебной системы в развитии конкуренции ( <i>антимонопольное законодательство и практика его применения</i> ) .....	114

**ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА**

<b>В. Чепенко, В. Андреев</b> — Модернизация российской экономики и возрождение отечественного машиностроения .....	125
<b>С. Герасимова</b> — Как пережила кризис российская металлургическая отрасль..	130

**РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ**

<b>Р. Доброхотов</b> — Доверие глазами экономистов и психологов ( <i>о книге А. В. Белянина и В. П. Зинченко «Доверие в экономике и общественной жизни»</i> ) .....	136
---	-----

**НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**

Плагиа́т в научных исследованиях в области социальных наук ( <i>круглый стол в НИУ ВШЭ</i> ) .....	146
Принципы проведения аналитических работ и представления их результатов...	151
<hr/>	
Соболезнования в связи с кончиной академика Л. И. Абалкина .....	154
Аннотации к статьям номера (на английском языке) .....	158

Г. САТАРОВ,  
*президент фонда ИНДЕМ*

## ПРОЛЕГОМЕНИ К ПОСЛЕДНЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ

### Проблема

Термин «модернизация» означает, если понимать его буквально, приведение чего-либо в соответствие с современным положением дел. Последнее означает, как нетрудно догадаться, то из современных положений дел, а их всегда множество, которое трактуется как наиболее передовое, результативное. Нынешняя мода на термин «модернизация» выступает когда сознательной, а когда бессознательной реакцией на острое чувство неудовлетворенности (если выражаться мягко) ситуацией в России. При этом популярный термин может быть применен буквально к чему угодно, поскольку ровно того же («чего угодно») касается чувство неудовлетворенности.

В этой ситуации власть и общество оказываются в неравных условиях. Их чувство неудовлетворенности имеет несовпадающий комплекс причин, как следствие — разные системы приоритетов (иерархии целей модернизации). Но у власти значительно больше ресурсов, чтобы навязать свою повестку дня, свои представления о приоритетах и методах решения задач. В результате возникают новые неудовлетворенности: власть обижается на то, что общество не понимает ее (власти) искренних и благородных намерений, а общество обвиняет власть во всех тяжких грехах — от слепоты и глухоты (как минимум) до корыстных и иных преступных побуждений (на другом полюсе). При этом стороны отвыкают слушать друг друга, часто просто не хотят, да и институты взаимного добровольного оплодотворения либо разрушены, либо имеют искусственный характер и не обеспечивают реального и результативного диалога.

Между тем с «модернизацией» мы снова оказались в типичной для России ситуации, для которой характерны как недовольство, так и попытки усовершенствовать что-либо, вызывающее его. Столь же характерны взаимная глухота, радикализм общественных ожиданий, половинчатость власти, обоюдное разочарование, откат<sup>1</sup> и следующая за ним историческая пауза до очередного модернизационного приступа.

---

<sup>1</sup> Читатели наверняка вспомнят, что слово «откат» имеет не только современный коррупционный смысл. Есть еще, к примеру, «откат орудия после выстрела». В этом смысле можно говорить о «безоткатной модернизации».

В связи с этим возникает два важных вопроса. Первый: может ли страна не только развиваться, но и просто существовать достаточно долго в таком лихорадочном режиме? Второй (составной) вопрос: а существуют страны, которые развиваются, но при этом не подвержены регулярным и отчаянным приступам модернизации? И что отличает такие страны от нас и нам подобных?

Не уверен, что есть универсальный ответ на первый вопрос. Подозреваю, что тут возможны как минимум два типовых сценария. Первый — спокойный. Страны, использующие этот сценарий, переживают модернизационные циклы, но каждая следующая попытка слабее предыдущей, меньше недовольство, ничтожнее усилия. Страна постепенно занимает одну из тупиковых исторических ниш и перестает активно участвовать в социальной (в широком смысле) эволюции. Второй сценарий имеет, как мне представляется, непосредственное отношение к России. По этому сценарию при каждой следующей попытке модернизации число проблем растет, а способность власти решать их уменьшается. Параллельно увеличивается масштаб внешних вызовов, но способность страны отвечать на них снижается. Получается этакий генератор с положительной обратной связью, взрывающий или растворяющий (если повезет) страну изнутри. Таким образом умирали и распадались империи. А Россия в некотором смысле остается империей. Правда, сейчас это не единственная ее проблема.

Ответ на второй из поставленных выше вопросов соединяется с предпринятой мною попыткой ответить на первый вопрос. Ответ неутешительный. Значит ли это, что наша страна обречена? Если нет, то что может ее вывести из порочного разрушительного цикла? Я предполагаю, что ответ можно найти, если сравнить Россию со странами, которые не подвержены циклам модернизации (в указанном в начале статьи смысле). Такая попытка и будет предпринята в данной статье.

### **Власть и гражданское общество**

Почему некоторые страны, как я утверждал выше, развиваются, не испытывая спорадических позывов к модернизации? Ответ вытекает непосредственно из того подобия определения, которое приведено в начале статьи. Страна не нуждается в кампаниях модернизации, если она сама находится в зоне современности и развивается, оставаясь в этой зоне. Иными словами: нет нужды в запредельных догоняющих рывках, когда движешься среди первых.

Тогда возникает следующий вопрос: а как, почему они оказались в зоне современности и остаются в ней? Позволю себе сформулировать следующий, банальный на самом деле, тезис: оставаться в зоне современности могут те, кто первым переходят границу между современностью и будущим. Очевидно, кстати, что эта граница довольно размыта и потому часто невидима; на ней нет выделенных пограничных постов, она всюду, пересекать ее можно разными способами. Представим себе страны как неких пешеходов,двигающихся в будущее, — довольно громоздких существ, передвигающихся не очень быстро. Я утверж-

даю, что впереди этой колонны идут страны, являющиеся пешеходами о двух ногах. Первая нога — достаточно эффективное государство (точнее — власть), вторая — развитое гражданское общество. Я утверждаю также, что пересечение границы между настоящим и будущим приходится на момент, когда впереди вторая нога — гражданское общество (напомню, что нормальный способ передвижения двуногих существ сопряжен с попеременным вынесением вперед каждой из ног). Мое утверждение опирается на некоторое разделение функций между современной властью и современным гражданским обществом.

Любая сложная самоорганизующаяся адаптивная система имеет две кардинальные задачи: первая — поддерживать целостность, стабильность системы, вторая — обеспечивать адаптивность как к внешним вызовам, так и к неизбежно возникающим внутренним проблемам. Эти две конфликтующие задачи решаются более или менее эффективно, когда они морфологически закреплены за разными «органами» системы. В нашем случае власть отвечает за целостность и стабильность — на это настроены все государственные институты. А гражданское общество обеспечивает адаптивность.

Последнее утверждение очень важно и требует специального объяснения. Любой человек, любые сообщества, включая страны, встречаются в своем движении в будущее с общей для всех проблемой — принципиальной непредсказуемостью будущего. Хаотическое разнообразие гражданского общества порождает запас инноваций — технических, социальных, культурных, обобщенно говоря, становящихся резервуаром, из которого черпаются решения в надвигающемся будущем или генерируются текущие решения, для которых будущее становится фильтром, осуществляющим отбор. Выражаясь языком теории игр: против игрока со случайной стратегией (будущее) не может выиграть никакая детерминированная рациональная стратегия (кои свойственны власти)<sup>2</sup>; шанс есть только у альтернативной случайной стратегии (ее обеспечивает гражданское общество)<sup>3</sup>. Таким образом, речь здесь идет об эволюционной неизбежности, без которой выживание общества становится сомнительным. Д. Норт выразил данное обстоятельство следующим образом: «В исторической перспективе чем богаче культурный контекст в смысле предоставления возможностей для разнообразных экспериментов и творческой конкуренции, тем больше шансов на успешное выживание имеет общество»<sup>4</sup>.

«Богатство культурного контекста», о котором говорит Норт, создается гражданским обществом. Именно в нем реализуется эволю-

<sup>2</sup> Об этом прекрасно написано в: *Скотт Дж.* Благими намерениями государства: Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни. М.: Университетская книга, 2005. Автор вводит понятие «высокого модернизма» применительно к проектам, осуществляемым государством с целью сделать людей счастливее, рационализируя и унифицируя деятельность этих людей, обрекая тем самым на провал такие проекты.

<sup>3</sup> Подробнее см.: *Сатаров Г. А.* Как возможны социальные изменения: Обсуждение одной гипотезы // *Общественные науки и современность.* 2006. № 3. С. 23—39; *Сатаров Г. А.* Институты хаоса: проблема узнавания // *Полития.* 2008. № 3. С. 45—66. См. также: *Старк Д.* Гетерархия: неоднозначность активнов и организация разнообразия в постсоветских странах // *Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу.* М.: РОССПЭН, 2002. С. 47—95.

<sup>4</sup> *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2010. С. 61.

ционная необходимость «разнообразных экспериментов и творческой конкуренции». На это не способно государство-власть не по причине злонамеренности, а в силу иной природы, иной организационной структуры и иного предназначения.

Гражданское общество дополняет власть в еще одной важной сфере: постоянно контролируя последнюю, оно фиксирует накапливающиеся проблемы, диагностирует их, ищет новые решения, осуществляет давление на власть, побуждая ее использовать необходимые институциональные, технологические, культурные инновации, будучи, конечно, активным участником этих действий. Тем самым гражданское общество постоянно расшатывает жесткую решетку социального порядка, которую пытается создавать власть, реализуя свою базовую функцию обеспечения стабильности. Если кристаллическая решетка социального порядка не застывает, то она сохраняет способность к самоизменению без саморазрушения, что свойственно эффективным демократиям. Таким способом страны-лидеры двигаются в будущее. Сформулирую проще: гражданское общество на раннем этапе диагностирует проблемы и предлагает их решения, а также определяет инновации. Они отбираются и абсорбируются властью, а затем закрепляются, когда необходимо, с помощью постоянной модификации действующих институтов. Этот процесс идет непрерывно, а потому не требует «модернизации» в виде кампаний, вызванных ощущением тотального отставания<sup>5</sup>.

Безусловно, описанный выше процесс не боится кризисов, которые могут разразиться как в сфере экономики, так и в других — внешняя и внутренняя политика и т. п. Экономические кризисы стали привычными, возникают с удручающей, но неизбежной регулярностью. Иным кризисом была Вторая мировая война, во многом стимулированная «мюнхенским сговором» европейских демократий, но его рассматривали как победу политические лидеры и почти единодушно поддержало общество. Сейчас Европа столкнулась с кризисом мультикультурности. Однако устойчивые демократии обладают необходимым ресурсом адаптивности для преодоления подобных кризисов, жертвуя, когда нужно, многим для сохранения главного качества — упомянутой адаптивности. Примеры: сбрасывание имперских оболочек Великобританией или Францией после Второй мировой войны.

### **Трансформация институтов**

Как сказано выше, адаптивное (я избегаю термина «устойчивое» в силу его нереализуемости) движение в будущее закрепляется постоянной модификацией институтов. Рассмотрим этот предмет подробнее.

Будем опираться на современное толкование понятия института в изложении Норта<sup>6</sup>. Слегка перефразируя, его можно изложить так:

---

<sup>5</sup> Описанный процесс характерен для западной цивилизации. Альтернативы, предлагаемые восточными цивилизациями, здесь не рассматриваются. Основная причина — убежденность автора в том, что Россия принадлежит к западной цивилизации. Дополнительная причина — недостаток места.

<sup>6</sup> Норт Д. Указ. соч.



институт — это совокупность формальных норм, неформальных предписаний и условий их функционирования. Последний член тройки не анализируется Нортоном подробно, но он очень важен. Анализ трансформации судебной власти в России и в других странах, предпринятый в большом исследовании Фонда ИНДЕМ<sup>7</sup>, позволяет сделать следующее обобщение. К упоминаемым условиям относятся: институты, сопряженные с рассматриваемым (например, для суда прокуратура выступает важным сопряженным институтом); история институционального дрейфа; внешняя по отношению к стране среда (например, условия экономической конкурентоспособности); структура доминирующих социальных отношений (об этом ниже); традиции; массовые представления, убеждения (их важность Норт даже переоценивает, по-моему).

Очень важное обстоятельство: институты эффективны, когда все три компонента — формальные нормы, неформальные предписания и условия функционирования тех и других — не противоречат друг другу, а напротив, согласованы, комплементарны по отношению друг к другу. Именно противоречия между тремя составляющими института создают напряжения<sup>8</sup>, снижающие их эффективность и подталкивающие к трансформации, совершенствованию институтов. Если власть по тем или иным причинам не откликается на возникающие напряжения и не идет на совершенствование институтов (иногда, весьма масштабные и глубокие), то преодоление возникших и нарастающих напряжений происходит революционным путем. Опасная ригидность власти часто возникает из-за ее убежденности в несменяемости или страха быть смененной из-за совершаемых ею преступлений. И то, и другое может несколько отдалить революционные потрясения, но только за счет роста их ожесточенности. Тут мы снова возвращаемся к теме взаимодействия власти и гражданского общества. Сильное гражданское общество неудобно и обременительно для любой власти, но именно оно снижает шансы превращения власти в ригидного суицидального монстра.

С темой гражданского общества связана еще одна проблема. Закономерен вопрос, который обычно задают люди, считающие, что у всего на свете есть свои разумные причины: «А зачем нужны институты?». Современная теория отвечает (опять ссылаюсь на Норта): «Институты снижают неопределенность при взаимодействии людей». Однако все не так просто. Мы обязаны различать процесс взаимодействия и его результат. Можно привести примеры институтов, о которых говорят, что самое главное в них «точное следование правилам при неопределенности результата». Самый важный пример — выборы. Если результат выборов (чья-то победа) предопределен выполнением неких процедур, то выборы перестают выполнять свою важнейшую функцию: игра со случайной стратегией с непредсказуемым будущим. Выборы — пример института, имеющего тот же родовой признак, что и гражданское общество. Результаты действия таких институтов хаотические, случайные, непредсказуемые. Это не институты порядка, а институты хаоса, столь же необходимые, как и первые.

<sup>7</sup> Горбуз А. К., Краснов М. А., Мишина Е. А., Сатаров Г. А. Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа. СПб.: Норма, 2010.

<sup>8</sup> Здесь термин «напряжения» используется в смысле, который приписывал ему К. Левин.

Итак, наряду с институтами порядка существуют институты хаоса, более того, институты порядка время от времени встают на защиту институтов хаоса (и хаоса, случайности, непредсказуемости как таковых). Чтобы сформулированный тезис не показался читателю слишком экстравагантным, я проиллюстрирую новое утверждение примером из жизни.

Конец XX в. стал эпохой Интернета. Эту мощную и независимую стихию попыталось обуздать государство. В США 8 февраля 1996 г. президент подписал закон «Communications Decency Act» (DCA — Акт о благопристойности коммуникации). Принятие такого закона было вызвано потребностью ограничить пагубное влияние на детей порнографии, распространявшейся через Интернет, и другими не менее понятными причинами. Однако эта первая попытка закончилась историческим вердиктом окружного суда штата Пенсильвания (The United States District Court For The Eastern District Of Pennsylvania)<sup>9</sup>. В заключительной постановляющей части 70-страничного документа, подписанного 11 июня 1996 г., сказано: «Точно так же, как силой Интернета является хаос, сила нашей свободы опирается на хаос и какофонию свободы слова, защищаемой Первой поправкой. По этим причинам я без колебаний признаю CDA неконституционным» (перевод мой. — Г. С.).

Этот пример подтверждает сказанное выше: суд — институт, призванный охранять незыблемость социального порядка, — защищает другой институт — Интернет — на том основании, что его главное достоинство — хаос. Замечу, что речь идет сразу о двух институтах хаоса — о свободе слова и об Интернете<sup>10</sup>.

### Эволюция институтов и проектные трансформации

Можно условно выделить два способа появления институтов с новыми свойствами — эволюция и проекты. Об институциональной эволюции (или о спонтанном появлении институтов) написано много — от Ф. Хайека до Норта<sup>11</sup>, если не вспоминать их более ранних предшественников, трактовавших процессы непреднамеренного возникновения институтов, вроде Э. Берка или А. Смита. Эта мысль вступает в противоречие с нашим здравым смыслом и опытом. Ведь всю нашу сознательную жизнь мы являемся свидетелями, а кто и участниками, сознательных усилий к изменению институтов путем разработки идей исправления чего-либо, которые потом воплощаются в целенаправленно составляемых нами законах. Иными словами: мы свидетели или участники проектного изменения (или даже создания) институтов. Разве личный опыт не убеждает нас постоянно в том, что институты создаются в результате сознательных проектных усилий?

<sup>9</sup> [www.ciec.org/decision\\_PA/decision\\_text.html](http://www.ciec.org/decision_PA/decision_text.html).

<sup>10</sup> Здесь, говоря об институтах, я опираюсь на толкование этого понятия, принятое в социологии: совокупность устойчивых взаимосвязанных социальных практик, обеспечиваемых наличием общепринятых норм, формальных и (или) неформальных.

<sup>11</sup> Например, см.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992; Хайек Ф. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблении разумом. М.: ОГИ, 2003; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997; Норт Д. Понимание процесса экономических изменений.

Подозреваю, что здесь мы сталкиваемся с неким дефектом нашей психики: мы фиксируем и запоминаем наши величественные усилия по целенаправленному совершенствованию чего-либо, но стремительно вытесняем из памяти неудачи наших усилий. Отчасти, думаю, это объясняется тем, что величественность и благородство наших усилий мы не без основания относим к своим заслугам, а неудачи объясняем чьими-то происками или неудачно сложившимися обстоятельствами. А как еще объяснить результаты наших осмысленных проектных усилий, если их неудача — еще довольно удачный исход? А как быть, если результатом становятся катастрофы? Именно о них писал Дж. Скотт. В более общем смысле: мы не имеем права забывать о том, чему Э. Гидденс дал название «непреднамеренные последствия». Личный опыт постоянно подкидывает нам не только примеры наших намерений, но и примеры таких непреднамеренных последствий. Классический пример: перестройка, предпринятая Горбачевым для укрепления СССР и закончившаяся его распадом.

Более скромные проекты совершенствования конкретных институтов с помощью конкретных нормативных усовершенствований имеют те же свойства, только масштаб эффектов ничтожнее. За всеми ними стоит общее заблуждение, часто именуемое легизмом, которое более точно можно назвать «нормативным фетишизмом». Его суть — убежденность в том, что социальный порядок можно эффективно исправлять, принимая новые формальные нормы. Вера в эти заблуждения поддерживается тем, что некоторые исправления социального порядка действительно возникают после принятия новых законов. Однако «после» не значит «вследствие». Удачи возникают, если законы фиксируют и закрепляют происходящие социальные изменения, если новые нормы (модифицированный формальный институт) соответствуют сложившимся неформальным нормам и практикам, а также условиям функционирования института.

Но реальная практика проектной деятельности государства с момента его появления в XVII—XVIII вв. заставляет нас рассмотреть альтернативный способ формирования институтов — проектные трансформации институтов. Особенно наглядно они проявились во второй половине XX в. Первая волна вызвана изменениями в странах, возникших после распада колониальной системы, вторая — разрушением советской империи. Обе волны были отмечены нормативным фетишизмом. Во многом именно многочисленные неудачи примитивного подхода к трансформации институтов заставили экономистов пересмотреть свои концепции и подтолкнули к новому, более широкому пониманию институтов, вариант которого был изложен в начале статьи. Бесспорно, мы вправе рассматривать такой самостоятельный способ трансформации институтов в силу масштабности и важности этого явления сегодня. Раньше большие трансформации институтов были редки и сопряжены с революционными потрясениями. Но нужно понимать, что предложенное деление институциональных трансформаций до некоторой степени условно. Ведь очевидно, что эволюция институтов означает череду отдельных институциональных изменений. Каждое из них представляет собой отдельный, относительно небольшой проект, со своими целями, акторами и конкретными шагами, которые представляются этим акторам рациональными.

Эволюционный процесс создания институтов характеризуется тем, что в длительной последовательности отдельных шагов происходит взаимная «подгонка» формальных норм, неформальных предписаний и условий функционирования. Такая последовательная подгонка обеспечивает эффективность эволюционно возникающих институтов. Проектный способ формирования институтов отличается концентрацией на изменении формальных норм. В результате разрывается связь между компонентами института в его современном широком понимании, что обуславливает неэффективность проектов институциональных трансформаций. Указанный разрыв связей, без преувеличения, нужно рассматривать как главную проблему проектного подхода к институциональным изменениям. Но эта проблема пока мало исследована. Ниже будут приведены соображения по одному из аспектов проблемы, выявленные по результатам упомянутого выше исследования Фонда ИНДЕМ<sup>12</sup>. В начале статьи упоминалось, что формальные нормы должны соответствовать структуре базовых социальных отношений, которую можно описать различными способами. Остановимся на одном из них.

В демократических обществах горизонтальные отношения (кооперация, конкуренция, горизонтальное доверие) преобладают по сравнению с вертикальными. Это утверждение, выраженное в разных эквивалентных формулировках, довольно известно. Часто оно принимается по умолчанию, подразумевается, иногда явно артикулируется, а время от времени становится основой целых теорий. Причем интересно, что с какой бы стороны различные социальные мыслители ни подходили к построению теорий современного общества, общим знаменателем их построений оказывался один и тот же факт (артикулируемый или нет): доминирование горизонтальных отношений. Рассмотрим три примера.

Т. Парсонс выделял в современном обществе четыре подсистемы<sup>13</sup>. Первые две почти полностью поглощаются гражданским обществом и в этой части основаны исключительно на горизонтальных отношениях: экономическая подсистема и социальное сообщество (обеспечивает координацию различных элементов общества). Третья подсистема — политика, в которой доминирующую роль играет политическая конкуренция, горизонтальная по своей природе, как и экономическая конкуренция. Четвертую подсистему Парсонс назвал «Система попечения». Она предназначена для передачи культурных образцов и обеспечения их усвоения. Понятно, что сюда входит не только образование. Но даже в этой части в современных демократических странах оно далеко не целиком обеспечивается государством. А если вспомнить, что сюда входят культура и искусство, то удельный вес горизонтальных отношений в этой подсистеме резко возрастет.

Н. Луман, строя свою грандиозную теорию общества<sup>14</sup>, положил в ее основание категорию коммуникации, причем именно горизонтальной. По Луману, социальная коммуникация поддерживается равнопра-

<sup>12</sup> Горбуз А. К., Краснов М. А., Мишина Е. А., Сатаров Г. А. Указ. соч.

<sup>13</sup> Парсонс Т. Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 31.

<sup>14</sup> Луман строит теорию современного демократического общества. Далеко не всегда он говорит об этом явно, но систематически данный факт непосредственно проявляется в его рассуждениях. См., например: Луман Н. Общество как социальная система. М.: Логос, 2004. С. 43.

нием участников, среди которых по различным поводам и вопросам по-разному распределены знание и незнание, а также источники нового знания. Коммуникация не имеет границ. В недемократических обществах, нужно заметить, коммуникация осуществляется сверху вниз: наверху расположены источники знания, а внизу — незнания. Новое знание поступает сверху вниз. Коммуникация в обратном направлении ограничена и регулируется сверху; границы информационных потоков также устанавливаются сверху.

Э. Геллнер ввел понятие «модульный человек». Тут речь идет о некоей многовалентности индивида в развитом гражданском обществе, то есть способности образовывать группы по разным поводам. Одна персона может входить в разные группы (отношения) и отождествлять себя с ними: «Модульный человек способен встраиваться в эффективные институты и ассоциации, которые не обязательно должны быть тотальными, ритуально оформленными, связанными множеством переплетающихся нитей со всеми остальными элементами социального целого, опутанного этими взаимоотношениями и в результате обездвиженного. Он может, не связывая себя ритуальным жертвоприношением, входить во временные союзы, имеющие вполне определенную, конкретную цель. Он может также покидать эти союзы, если он не согласен с их политикой, и никто не станет обвинять его в измене. Рыночное общество живет в условиях не только изменяющихся цен, но и изменяющихся союзов и мнений»<sup>15</sup>. Ясно, что речь идет о множестве горизонтальных отношений, образующих гражданское общество. Последнее — и это общее место, очевидность — выступает фундаментом современных демократических обществ.

Эффективность институтов, прежде всего правовых и экономических, в развитых демократиях обеспечивается тем, что властные институты и политическая система обслуживают в первую очередь такого рода горизонтальные отношения, приспособлены к ним. Ниже на примере России мы рассмотрим, как проявляется несоответствие между доминирующими социальными отношениями и формальными нормами.

## **К последней модернизации**

Как упоминалось выше, Россия переживает очередной модернизационный приступ. Он протекает на фоне крайнего упадка системы управления, сопряженного с беспрецедентной коррупцией; ослабления гражданского общества, ставшего последней мишенью власти, которая считает своей задачей ликвидацию любой институциональной автономности; деморализации населения, зараженного равнодушием и цинизмом. Признаки возможного распада не только в том, что действующий режим воспроизводит во многом траекторию распада СССР. Самое страшное — царящее ощущение утраты будущего. Наиболее отчетливо этот синдром проявляется в бегстве из страны капиталов и людей. Можно утверждать, что традиционный российский цикл — частичная модернизация и последующий откат — может стать для нас последним,

---

<sup>15</sup> Геллнер Э. Условие свободы. Гражданское общество и его исторические соперники. М.: Московская школа политических исследований, 2004. С. 118.

не на пути в исторический тупик, а на пути к распаду. Отсюда вывод: Россию может спасти лишь последняя модернизация, которая придаст стране новые качества институциональной адаптивности и инновационных возможностей движения в будущее. Это реализуемо при некоторых благоприятных политических условиях, если модернизация будет иметь иные цели и проводиться другими методами. Чтобы конкретизировать эти соображения, рассмотрим некоторые предшествующие модернизации.

Царствование Петра Первого завершило построение абсолютистской централизованной монархии. Его реформы осуществлялись по трем направлениям. Первое — формирование «регулярного государства», которое он понимал как четко устроенную машину реализации воли самодержца. Работа этой машины должна регулироваться писаными нормами, жестко регламентирующими деятельность чиновников. Государственные установления Петра довольно скрупулезно повторяли тогдашние европейские инновации в сфере бюрократического строительства. До своей смерти он сделал очень много и, бесспорно, преуспел в своих усилиях. Но единственным горючим новой машины была неустанная энергия монаршей воли. Когда она исчезла вместе со смертью его носителя, машина стала давать сбои, а затем — разрушаться. Второе направление — техническая революция, направленная, прежде всего, на создание современных Петру вооруженных сил и вооружений. Этой задаче была подчинена промышленная революция в рамках жесткого государственного регулирования. Третье направление можно назвать общекультурным. Путешествуя по Европе, своим чутьем и зорким глазом Петр зафиксировал отставание России от Европы на две эпохи: Россия проспала эпоху Возрождения и Новое время. Вернувшись в Россию, царь начал железной рукой насаждать не только образ жизни современной ему Европы, но и культурные идеалы, например, преклонение перед эстетикой античности. Еще больше усилий было потрачено на техническое обучение отрядов дворян, и не только, чтобы соответствовать вызовам Нового времени. Многочисленные новые учебные заведения давали недорослям основы естественнонаучных знаний и учили использовать технические и военные достижения Европы.

Петр придал России импульс такой силы, что ее имперская военная мощь продержалась более 100 лет, вплоть до Крымской войны. Россия вошла в число великих европейских государств. Кроме того, Россия надежно, пусть поверхностно, тонким слоем, вошла в культурное пространство Европы. Но это именно тот случай, когда важен не только результат, но и метод его достижения. Цари, сменявшие Петра на престоле, шли путем наименьшего сопротивления, ранее проложенным Европой: расширяли привилегии аристократии за счет прав всех остальных слоев населения. Государственный аппарат, выстроенный Петром, деградировал. Но самое страшное наследие Петра состояло в другом: он пошел по пути заимствования результатов европейского развития, а не методов их достижения (я использую формулу диагноза, поставленного Ахиезером, Клямкиным и Яковенко<sup>16</sup>). Поэтому после его смерти реформы лишились движущей силы. Смею утверждать, что

<sup>16</sup> Ахиезер А., Клямкин И., Яковенко И. История России: конец или новое начало? М.: Новое издательство, 2008.

отставание России было запрограммировано успехом петровских реформ, осуществленных силовым путем, но лишивших Россию главных институтов, запускающих процессы саморазвития страны.

Модернизация Александра II оказалась первой серьезной институциональной трансформацией в истории России, охватив не только освобождение крестьян, но и образование, судебную власть, местное самоуправление, свободу слова, публичность бюджета и т.п. Однако только реформа образования проводилась при активном участии общества, опираясь на общественные ожидания и соответствовала им, поэтому она оказалась наиболее успешной. В целом реформы царя-освободителя были непоследовательными, увеличивали, как ни странно, разрыв между властью, сохраняющей абсолютизм, и нарождающимся гражданским обществом, что сделало царя жертвой своих реформ и обрекло их на откат. Для моих будущих выводов важно отметить, что многогранные реформы Александра II не затрагивали основ самодержавия. Они рождали множество ожиданий в обществе, не удовлетворенных властью. Ответить на эти ожидания Александр II решился в момент, когда он уже был приговорен террористами. Последующая конституционная попытка Николая II оказалась запоздалой: страна было перешла в активную и плодотворную переходную фазу, но Первая мировая война стала слишком сильным испытанием для России, ослабленной переходным процессом, поэтому молодая конституционная монархия не выдержала внешнего и внутреннего давления.

Большевики во главе со Сталиным повторили подвиг Петра. Проведя силовую индустриализацию, они восстановили военную мощь, но снова закодировали будущее отставание страны. Созданная политическая система оказалась еще ригиднее, еще опаснее для своих граждан, чем предшествующая ей монархия. Тоталитарный режим на целых 70 лет отодвинул следующий кризис империи.

Модернизация, запущенная М. Горбачевым и продолженная Б. Ельциным, стала самой масштабной. Разрыв между тоталитарным государством и моделью, которую стремились реализовать, был ужасающим. Это предопределило тяжесть переходных процессов. Низкую эффективность новых институтов обуславливала выбранная стратегия модернизации, базирующаяся на нормативном фетишизме. В России произошла настоящая революция в сфере формальных институтов. Их заимствовали из развитых демократий, поэтому они были направлены на регулирование горизонтальных социальных отношений (прежде всего, в сфере права и экономики). Но неформальные нормы и практики, сознание людей инерционны и не могут меняться с той же скоростью, что и формальные нормы, поэтому они оставались преимущественно вертикальными. Сформировался разрыв между вертикальными социальными отношениями, вертикальным сознанием и новыми законами, направленными на регулирование горизонтальных отношений. Этот разрыв заполнила коррупция, усиливая неэффективность новых институтов.

Предпринятая в начале первого десятилетия XXI в. попытка исправить ситуацию, вернувшись к старой вертикальной системе управления, провалилась. Причины очевидны. Первая: сомнительная легитимность режима, обязанного своей властью бюрократии в большей степени, чем

гражданам. Вторая: ставка на бюрократию как субъект модернизации не сработала из-за отсутствия послушной, честной и эффективной бюрократии. Третья: подавление любых автономных институтов исполнительной властью привело к бесконтрольности бюрократии и, как следствие, резкому росту коррупции и неэффективности власти. Новая попытка технологической модернизации, намеченная президентом Медведевым, обречена на провал, поскольку повторяет главную ошибку Петра Первого: предполагается заимствовать результаты развития, а не обеспечившие его условия. Кроме того, модернизация направлена на сферу, не связанную с современными главными проблемами страны. Провал этой попытки будет означать крах режима, который может совпасть с распадом страны.

России нужна другая, последняя модернизация. Ее главной целью должно стать создание адаптивных механизмов развития, а главной движущей силой — гражданское общество. Надеюсь, что шанс еще не утерян.

### **Контурсы последней модернизации**

Что надо сделать, чтобы воспользоваться таким шансом? Не буду утверждать, что обладаю конечной истиной. Могу только высказать свои соображения предварительного характера, прологóмены, так сказать. Меня вдохновляет одно событие, произошедшее в то время, когда я писал эту статью: 3 апреля на ежегодном заседании Международного валютного фонда и Всемирного банка президент и исполнительный директор МВФ Д. Стросс-Кан провозгласил официальный отказ от вашингтонского консенсуса. Тем самым поставлен крест на одном из самых разрушительных проектов в духе высокого модернизма, на проекте, охватившем весь мир, нанесшем ущерб не только модернизовавшимся странам, но и идеям демократии и либерализма, ставшем причиной развития движения антиглобализма.

Для многочисленных модернизационных проектов в идеологии вашингтонского консенсуса был характерен старый легистский подход к институтам как к наборам формальных норм. Содержание таких проектов состояло в простом заимствовании законов из стран, где они возникли эволюционным путем. Именно это примитивное заимствование приводило к провалам, поскольку возникало противоречие между новыми нормами, с одной стороны, и старыми неформальными предписаниями и условиями функционирования формальных норм и неформальных предписаний, на которые просто не обращали внимания, — с другой. В частности (но очень важной «частности») возникало противоречие между новыми нормами, регулирующими горизонтальные отношения (Гражданский кодекс, множество законов регулирования рынка), и прежним «вертикальным» мышлением, неформальными вертикальными отношениями (вроде патрон-клиентских), «вертикальной» практикой власти, вертикальной организацией и практикой судов, прокуратуры, милиции и т.п. Это противоречие, если угодно — разрыв, было причиной неэффективности регулирования, а значит, коррупции и порождаемой ею новой неэффективности.



Неформальные предписания и условия функционирования их и формальных норм весьма инерционны. Одномоментно меняя формальные нормы и игнорируя все остальное, мы поневоле создаем упомянутый выше разрыв. А что же происходит внутри него? Тут необходимо вспомнить один важный принцип «второй кибернетики», сформулированный Матураной и Варелой: внешние воздействия на сложную адаптивную самоорганизующуюся систему *неинструктивны*, то есть не содержат инструкции, как система должна реагировать на эти воздействия. Система реагирует в соответствии со своей внутренней организацией. Приведу пример. Полагают, и не без основания, что высокая зарплата судей является одним из способов обеспечить их независимость. Когда в начале 2000-х годов в России были значительно повышены зарплаты судей, то это, напротив, закрепило их зависимость. Причина ясна: к этому моменту судебная власть уже была устроена так, что любая норма, обеспечивающая некоторое благо судьям, использовалась как инструмент контроля.

Одномоментное масштабное изменение норм вызывает в существующей на данный момент социальной среде процессы формирования новых неформальных предписаний. Это происходит в результате взаимодействия нескольких процессов, в том числе появления новых неформальных норм и практик, а также постоянного отбора старых и новых неформальных норм и практик в условиях новых формальных норм. На эти процессы отбора, схожего с эволюционным, влияют разные обстоятельства. Назову два. Первое: влияние внешних факторов. Например, высокие цены на нефть известны своим влиянием на страны, богатые этим полезным ископаемым. Второе: образцы поведения, задаваемые элитами (вспомним, что они, как учил Н. Элиас, распространяются от элит вниз по этажам социальной лестницы<sup>17</sup>). Приведу два примера. В 1994 г. президент Ельцин заставил министра обороны Грачева прийти на судебное разбирательство, инициированное самим министром, который подал иск об оскорблении его чести и достоинства против газеты «Московский комсомолец». Этот жест задавал новый стандарт отношения к независимой судебной ветви власти. Ясно, что такая ситуация была немыслима в рамках советской судебной системы. После судебного решения по первому делу Ходорковского и Лебедева и последовавшего затем разграбления компании ЮКОС был задан образец взаимоотношений власти и бизнеса, немедленно размноженный по всей стране на разных уровнях власти. Оба примера поучительны, поскольку связаны с противоречием между горизонтальными нормами и вертикальными традициями и неформальными отношениями. По новой Конституции, судебная власть становится равноправной ветвью власти наравне с остальными. Однако старая традиция подчиненного положения судов в системе старых вертикальных отношений между властными институтами оказалась сильнее, не будучи поддержанной новыми образцами отношения к судам, особенно со стороны высшей политической власти. Точно так же советская традиция сопряжена с вертикальными отношениями между политической властью и экономическими субъектами. Рынок не

<sup>17</sup> Элиас Н. О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. Т. 1: Изменение в поведении высшего слоя мирян в странах Запада. М.; СПб.: Университетская книга, 2001.

предусматривает такого рода отношений, что и отражали новые законы. Однако старая традиция возобладала, поскольку внешние обстоятельства (цены на нефть) сделали старые вертикальные отношения более выгодными для власти, чем новые горизонтальные.

Моду на модернизационные проекты постоянно поддерживают интеллектуальные продукты, выпускаемые как оппозицией (политической и интеллектуальной), так и мозговыми трестами, обслуживающими власть. И те и другие имеют общий дефект (говорю только о лучших образцах): смещенный и запаздывающий диагноз (в тех удачных случаях, когда он вообще наличествует). В частности, те и другие справедливо говорят, что Россия нуждается в восстановлении политических и правовых институтов. Однако пока эта идея укоренялась, другая проблема стала более насущной.

Деграция институтов в результате действий власти в течение последнего десятилетия очевидна, она бросается в глаза. Несомненно, что нужны усилия в этой сфере, но они дают эффект не сразу. А пока Россия переживает катастрофу менее очевидную, но более опасную. Вот ее признаки: снижение средней продолжительности жизни; сокращение населения; ухудшение здоровья людей, особенно детей; резкое увеличение доли детей с аномалиями развития; лавинообразный рост опасных заболеваний (особенно СПИДа и туберкулеза); падение качества образования на всех стадиях; деинтеллектуализация нации; меркантилизация высшего образования; массовое бегство из страны наиболее активной и образованной части населения; деморализация граждан, утрата и обесценивание моральных стандартов; криминализация повседневной жизни. По моему мнению, что когда и если какие-либо реформы дадут свои плоды, в России некому будет ими насладиться, тем более что из страны уезжают именно те, кто должен формировать спрос на такие реформы, спрос на последнюю модернизацию.

Людское оскудение России усугубляет еще один уникальный фактор: никогда за всю историю нашей страны ее правящий класс не был столь образован, но столь антимотивирован на модернизацию в своем подавляющем большинстве. Коррупция, охватившая государство, беспрецедентна. Страх потерять власть или изменить ее антиобщественную природу пропорционален этой коррупции и растет вместе с ней. Наконец, в России уже более десяти лет легитимность политической власти многие ставят под сомнение. Если вспомнить, что выше говорилось об обществе, то возникает очевидная проблема: отсутствует субъект модернизации. Итак, объект модернизации растворяется, а субъект утрачен. Если не учитывать этого при последней модернизации, то она окажется бессмысленной.

Последняя проблема связана с дефектом, который присущ модернизационным демократическим и либеральным проектам, систематически предъявляемым мозговыми центрами, которые связаны с властью. Все они опираются на «гипотезу управляемости»: небольшие управляющие воздействия приводят к адекватным и предполагаемым («позитивным») реакциям политической (в частном случае) системы, на которую мы воздействуем. В отношении России это предположение абсолютно неверно. Приведу два примера разного масштаба. Первый: принятие инициативы Медведевым поправки, запрещающей содержать в пред-

варительном заключении обвиняемых в экономических преступлениях. Результат — сажают, как сажали. Второй пример масштабнее: в 2008 г. начали борьбу с коррупцией. Поэтапных небольших шагов сделано немало, но отсутствие результата зафиксировано самим президентом.

В данной статье я лишь утверждаю, что решения, связанные с последней модернизацией в России, надо искать не там, где сейчас роют все. Если подытожить сказанное выше, то можно сформулировать несколько тезисов, определяющих зоны будущего поиска.

1. Последняя модернизация должна быть институциональной<sup>18</sup>.  
2. Модернизации любых институтов должна предшествовать обстоятельная диагностика сферы регулирования этих институтов<sup>19</sup>.

3. Модернизация институтов не может ограничиваться изменением формальных норм. Последнее нужно дополнить воздействием на неформальные предписания и учетом условий, в которых функционируют формальные нормы и неформальные предписания.

4. При проектировании влияний на неформальные предписания целесообразно учитывать, что основной разрыв между формальными нормами и неформальными предписаниями при реформировании институтов, отягощенных тоталитарным наследием, возникает между новыми формальными нормами, регулирующими горизонтальные отношения, и неформальными предписаниями и условиями, традиционно адаптированными к вертикальным отношениям.

5. Влиять на неформальные предписания можно путем воздействия на разнообразные механизмы отбора неформальных норм и практик в процессе их адаптации к новым формальным нормам.

6. При проектировании комплекса мер, направленных на трансформацию институтов, и их последовательности целесообразно исходить из предположения о неверности гипотезы об управляемости. Это означает, что вместо стратегии постепенных поэтапных изменений необходимо использовать стратегию массированного комплексного воздействия на сферу регулирования.

7. Последнюю модернизацию нужно сосредоточить в первую очередь на людях, их здоровье, образовании, культуре, среде обитания, безопасности. Иначе ее можно и не затевать. И во вторую очередь надо осуществлять масштабную институциональную модернизацию, естественно, с учетом современного, расширенного толкования институтов.

8. Среди государственных институтов главной мишенью модернизации должна стать судебная власть<sup>20</sup>.

9. Главной задачей последней модернизации должно быть выравнивание (горизонтализацию) отношений между властью и гражданским обществом. Для этого последнее должно с самого начала стать равноправным партнером в реализации этой модернизации.

<sup>18</sup> Это банально. Об этом пишут все. Но я привожу этот тезис потому, что пока политическая власть больше ориентирована на технологические заимствования.

<sup>19</sup> И это банально, но отсутствует при осуществлении реформ, инициируемых властью, и в модернизационных докладах большинства мозговых центров.

<sup>20</sup> Это не вытекает напрямую из текста статьи. Обоснование этого тезиса увеличило бы ее объем вдвое. Такое обоснование можно найти в: Горбуз А. К., Краснов М. А., Мишина Е. А., Сатаров Г. А. Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа.

А. ОЛЕЙНИК,  
*PhD, кандидат экономических наук,  
доцент Университета «Мемориал» (Канада),  
старший научный сотрудник Института экономики РАН*

## ПОЛИТЭКОНОМИЯ ВЛАСТИ: ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И БИЗНЕСОМ В РОССИИ

### Нужна ли экономистам власть?

Специфику российского рынка, как и рынков, возникших в результате реформ 1990-х годов в ряде постсоциалистических стран, нельзя описать исключительно в экономических категориях. Политика и экономика здесь столь тесно переплетены, что без учета политических факторов ни структуру собственности, ни динамику основных макроэкономических показателей, например инфляции, не объяснить. Причем переплетены они иначе, чем в плановой экономике, где идеология была одной из основных причин хронических дисбалансов и, следовательно, дефицита<sup>1</sup>. Чтобы разобраться в хитросплетениях политики и экономики в современных условиях, необходимо осмыслить природу власти, как политической, так и экономической. Идеология сегодня отошла на второй план, чего не скажешь о власти, которая по-прежнему остается центральным элементом российской институциональной структуры, или «матрицы»<sup>2</sup>.

Вопросы власти редко привлекают внимание экономистов-неоклассиков. Они ограничиваются упоминанием рыночной власти как способности продавца или покупателя влиять на складывающиеся на рынке цены. Политологи и социологи, для которых проблемы изучения власти отнюдь не находятся на периферии исследовательской программы, понимают власть иначе: помещают ее в контекст взаимодействия между людьми. Для них власть означает способность одного субъекта навязать свою волю другому вопреки его возможному сопротивлению, в результате чего изменяется порядок предпочтений последнего<sup>3</sup>.

Следует отличать взаимодействие как *процесс* взаимных согласований и взаимной адаптации (социологи здесь используют термин «социальное действие») от транзакции как *дискретного момента* этого процесса с четко выраженным началом и концом. Транзакции бывают различного рода: и по обмену правами собственности (именно такая транзакция наиболее привычна для экономистов-неоклассиков), и по обмену правами и свободами (как в случае выделяемых

---

<sup>1</sup> Корнаи Я. Социалистическая система: Политическая экономия коммунизма. М.: Журнал «Вопросы экономики», 2000.

<sup>2</sup> Под институциональной матрицей здесь понимается «устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер — экономической, политической и идеологической» (Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. С. 59).

<sup>3</sup> Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. N. Y.: Bedminster Press, 1968. P. 53.

Дж. Коммонсом «управленческих» трансакций<sup>4</sup> между начальником и подчиненным). Здесь важно подчеркнуть понимание трансакции как отдельно взятого эпизода, момента в более глобальном процессе взаимодействия, из которого мы можем быть исключены, лишь подобно Робинзону Крузо попав на необитаемый остров.

Строго говоря, используемое экономистами определение власти не исключает ее «интеракционистской» трактовки. Отсылка к контексту взаимодействий присутствует в нем в имплицитной форме. С одной стороны, в складывающейся на рынке в условиях конкуренции цене отражаются планы действий всех его участников, то есть все они взаимодействуют между собой не напрямую, а опосредованно, через цену. С другой стороны, способность отдельных продавцов или покупателей влиять на рыночную цену означает, что они тем самым изменяют планы тех, кто вынужден покупать или продавать по новой цене. Планы производства и потребления корректируются, но действительный инициатор этих изменений действует не напрямую, а через цену. Поэтому рыночная власть представляется частным случаем более широкого, изучаемого другими социальными науками феномена власти.

Рыночная власть не предполагает вовлеченность государства или иной другой «третьей» стороны, помимо непосредственных участников трансакций на рынке (Коммонс называет их «переговорными»). Потому с помощью этого понятия невозможно выявить специфику российского рынка с характерным для него сочетанием политической и экономической власти. Собственно экономическая власть возникает в процессе взаимодействия между субъектами рынка, продавцами и покупателями. Политической властью обладают представители государства как особой организации, монополизирующей использование физической силы для поддержания порядка на определенной территории<sup>5</sup>. Политическая власть распространяется не только на субъектов рынка, но и на политических, социальных и прочих субъектов, включенных в происходящие на этой территории взаимодействия.

Возможность сочетания политической и экономической власти допускают многие исследователи, например социоэкономисты (их не следует смешивать с представителями экономической социологии<sup>6</sup>). Так, Ам. Этциони отмечает, что «„чистые“ экономические монополии логически возможны, но на практике редки и характеризуются нестабильностью, тогда как основанные на политической и экономической власти монополии повсеместны, и их отличает устойчивый характер»<sup>7</sup>. Однако удовлетворительного ответа на вопрос, как именно и при каких условиях они сочетаются, до сих пор нет.

Отсюда интерес к различным версиям политической экономии, как классической, так и новой. При их обсуждении в настоящей статье особое

<sup>4</sup> *Commons J.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. Vol. 21, No 4. P. 653–655.

<sup>5</sup> *Weber M.* Op. cit. P. 54.

<sup>6</sup> В экономической социологии используются социологические подходы для анализа экономических явлений, тогда как социоэкономисты разрабатывают синтетический подход, включающий элементы как экономической теории, так и социологии.

<sup>7</sup> *Etzioni A.* The Moral Dimension: Toward a New Economics. N.Y.: The Free Press, 1988. P. 227.

внимание уделяется теории общественного выбора. Она сопоставляется с предлагаемой нами концепцией триады власти, одной из сторон которой наряду с субъектами рынка выступает государство. Такая концепция власти делает возможным использование в политэкономическом анализе подходов институциональной экономики, как «новой», так и «старой», а также социоэкономики. Затем в статье показано, что отношения между государством и бизнесом структурированы в форме триады в ключевых секторах российской экономики, а именно в добыче и переработке полезных ископаемых, розничной торговле и дорожной отрасли.

### Государство и бизнес: кто кого?

В самом простом случае властные отношения подразумевают участие двух сторон: принимающего решения начальника (Принципала, Ведущего, «А») и исполняющего их подчиненного (Агента, Ведомого, «В»). Взаимоотношения между «А» и «В» принимают форму диады власти: «А» влияет на действия «В» в большей степени, чем «В» влияет на действия «А»<sup>8</sup>. Решения «А» становятся причиной действий «В», а не наоборот.

Любую организацию, в том числе фирму, можно представить в качестве совокупности диад власти, или управленческих трансакций. Однако диады власти присутствуют и за пределами границ фирмы, например, во взаимодействиях государства и бизнеса. Б. Ерзкян обращает внимание на то, что отношения бизнеса и государства как минимум в трех секторах российской экономики — электроэнергетике, газовой и нефтяной промышленности — структурированы в диады. Государство способно установить свои пропорции перераспределения природной ренты, захватываемой в этих секторах, и заставляет бизнес соблюдать их<sup>9</sup>. Даже энергетические и нефтяные компании, в собственности которых государство формально не участвует, вынуждены соблюдать установленные государством пропорции распределения захватываемой ренты. Иными словами, действия руководства энергетических, нефтяных и газовых компаний («В») производны от решений представителей государства («А»).

В рамках теории общественного выбора рассматриваются две возможные конфигурации диад, в зависимости от того, кто играет роль «А» — представители государства или бизнеса<sup>10</sup>. В первом случае, который рассматривается в теории «дорожной кассы» (tollbooth), представители государства захватывают часть прибыли экономических субъектов за счет взимания с них платы за вход на рынок, аналогично

<sup>8</sup> Simon H. Notes on the Observation and Measurement of Political Power // The Journal of Politics. 1953. Vol. 15, No 4. P. 504.

<sup>9</sup> Ерзкян Б. А. Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // Montenegrin Journal of Economics. 2006. No 3. P. 139—150. Под природной рентой здесь понимается «разность между доходами от продажи ресурсов и издержками их производства» (Gaddy C., Ickes B. Resource Rents and the Russian Economy // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46, No 8. P. 560).

<sup>10</sup> Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. The Regulation of Entry // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117, No 1. P. 1—37.

установленной за проезд по платным дорогам. Оплачивая «входной билет» за счет части своей прибыли, экономические субъекты тем самым подчиняются политической власти представителей государства, которая реализуется в праве ограничивать допуск на рынок.

Во втором случае, описываемом теорией захвата регулятора, экономические субъекты подчиняют своей воле представителей государства — например, с помощью взяток — и используют находящуюся в их руках политическую власть в собственных интересах, в частности ограничивая доступ на рынок своих конкурентов. При этом происходит конвертация политической власти в экономическую и обратно. Бизнес за счет ограничения конкуренции получает сверхприбыль, часть которой тратится на подкуп представителей государства. При таком раскладе решения принимает именно бизнес, превращая чиновников в выразителей своих интересов.

Теорию захвата регулятора принято считать отражающей постсоветские реалии в 1990-е годы, когда порой целые департаменты государственных органов действовали в интересах отдельных бизнес-структур. Политика укрепления государства и «равноудаления» от него бизнес-структур, которая с переменным успехом проводится с конца 1990-х годов, дает все больше аргументов в пользу теории «дорожной кассы». Однако и первая, и вторая теории оставляют без должного внимания вариант *сочетания интересов* представителей государства и бизнеса: в них предполагается, что одна из сторон в этих взаимоотношениях «страдает» (ее «нагибают», если использовать ставшее сегодня популярным выражение, заимствованное из тюремной субкультуры).

Кроме того, в обеих версиях теории общественного выбора политическая власть не имеет собственной ценности. Скорее она выступает в качестве инструмента реализации экономической власти, который используют представители либо государства, либо бизнеса. А ведь согласно гипотезе, рассматриваемой в ряде подходов к анализу модели властных отношений, преобладающей в российском институциональном контексте, политическая власть здесь оказывается важнее других форм власти и имеет самоценный характер. Например, гипотеза о патримониальном характере преобладающей в России власти предполагает, что экономическая власть (в частности, такая ее составляющая, как права собственности) производна от власти политической<sup>11</sup>. Права собственности тогда получают исключительно в качестве вознаграждения за службу обладателям политической власти, они носят условный характер (их теряют, переставая быть полезным обладателям политической власти). Представители теории «евразийства» развивают аналогичную идею, специально подчеркивая при этом самоценный характер политической власти в России<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Эту гипотезу впервые сформулировали применительно к России Макс Вебер (*Weber M.* Op. cit. P. 1059–1068) и Ричард Пайпс. Согласно последнему, «Россия принадлежит *par excellence* к той категории государств, которые политическая и социологическая литература обычно определяет как „вотчинные“ (patrimonial)» (*Пайпс Р.* Россия при старом режиме. М.: Независимая газета, 1993. С. 10).

<sup>12</sup> *Пивоваров Ю. С.* Русская политическая традиция и современность. М.: ИНИОН РАН, 2006. С. 92.

## Есть ли третья сторона?

Указание на присутствие во взаимодействиях третьей стороны могло бы помочь в устранении обоих указанных недостатков теории общественного выбора. С одной стороны, ее присутствие позволяет показать, что вовлеченность во властные отношения может быть выгодна как для государства, так и для бизнеса, хотя они выигрывают не обязательно в равной степени. С другой стороны, наличие третьего участника упрощает выявление специфики политической власти по отношению к власти экономической.

Системный анализ дает первый, наиболее абстрактный аргумент в пользу возможного присутствия третьей стороны во властных отношениях. В любой сложной системе для ее устойчивого и эффективного — с точки зрения поставленных перед ней задач — функционирования есть необходимость в контуре управления более высокого порядка. Речь идет о принципе «внешнего дополнения», согласно которому решение ряда управленческих задач может быть сформулировано только в терминах, которые отличаются от используемых для описания исходного взаимодействия<sup>13</sup>. Например, решение некоторых проблем, возникающих в процессе взаимодействия двух субъектов рынка, может быть найдено только с помощью подключения к нему субъекта иного типа, такого как государство.

Видимо, по этой причине Г. Клейнер рассматривает в качестве базовой систему не из двух, а из трех подсистем: экономики, общества и государства<sup>14</sup>. Причем государству в этой системе вменяется выполнение таких функций, которые, как он утверждает, не могут выполнить ни экономические, ни социальные субъекты. К их числу относятся: интеграционная (включая производство некоторых общественных благ в условиях незаинтересованности в этом субъектов рынка ввиду проблемы «безбилетника»), институционального менеджмента («выращивание» и заимствование институтов как особого вида общественных благ), бенчмаркинг (влияние на порядок предпочтений экономических и социальных субъектов) и ряд других функций. Системный подход тем самым предполагает наличие третьей стороны в большинстве трансакций.

Сходный принцип «включенного третьего» используется и в некоторых версиях теории общественного договора. В них рассматриваются не взаимодействия бизнеса и общества, бизнеса и государства, взятые по отдельности, а взаимодействия в рамках треугольника «бизнес — власть — общество»<sup>15</sup>. При этом, однако, вопросы их асимметричного характера, а значит, и лежащей в их основе власти, специально не рассматриваются. Например, в объемном (более 700 страниц) сборнике, выпущенном по итогам десятилетней исследовательской деятельности Института национального проекта «Общественный договор», упоми-

<sup>13</sup> Бир С. Кибернетика и менеджмент. М.: URSS, 2006. С. 109–110.

<sup>14</sup> Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. Раздел 1.5.

<sup>15</sup> Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах: Избранные труды, 2000–2009 / Ин-т национального проекта «Общественный договор»; сост. А.А. Аузан, А.В. Золотов, А.А. Ставинская, В.Л. Тамбовцев. М., 2010. С. 620–621.



нения о власти, как политической, так и экономической, полностью отсутствуют. Не относятся властные отношения и к предмету исследования в системном анализе.

Этот пробел только частично восполняет классификация форм обмена, данная в рамках «новой» институциональной экономики Д. Нортом. Он выделяет три формы обмена: персонифицированный, неперсонифицированный без участия третьей стороны и неперсонифицированный с контролем, осуществляемым третьей стороной, отмечая широкое распространение последней формы в современных, «сложных» обществах<sup>16</sup>. Вовлеченность третьей стороны и исполнение ею функций по принуждению непосредственных участников к соблюдению условий сделки означает, что она обладает властью по отношению к ним. Из контекста обсуждения следует, что речь идет о политической власти (праве использовать насилие для предотвращения оппортунизма как отклонения субъекта от выполнения взятых на себя обязательств). Таким образом, хотя подход Норта и позволяет говорить о сочетании интересов трех сторон транзакции в условиях асимметричного распределения между ними полномочий (судья — третья сторона — получает материальное вознаграждение в зависимости от количества обращающихся к нему клиентов, а последние получают возможность защитить свои нарушенные права<sup>17</sup>), его недостаточно для осмысления взаимного влияния политической и экономической власти при приоритете первой.

### **Триада власти как высшая стадия постсоветского капитализма**

Представляется важным не само по себе появление третьей стороны в транзакции между двумя субъектами рынка, а выстраивание отношений между ними по особой модели, называемой триадой власти. Различия между диадой и триадой власти носят не столько количественный, сколько качественный характер: если диада власти является базовым элементом политической или экономической власти, то триада власти создает *предпосылки для их сочетания*. Согласно рассматриваемой здесь гипотезе, именно триада власти воплощает в себе ключевую конфигурацию отношений между представителями государства и бизнесом в постсоветском контексте. Рассмотрим каждого из участников триады по отдельности.

Представители государства («С») используют свою политическую власть для установления границ рынка в пространстве географическом и институциональном. Рынок, который в неоклассической литературе описывается как не имеющий границ, превращается в закрытое пространство взаимодействий. Он становится особой территорией, если понимать этот термин так, как принято в политической географии. «Территориальность

<sup>16</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 54–55.

<sup>17</sup> Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champaign Fairs // Economics & Politics. 1990. Vol. 2, No 1. P. 1–23.

сводится к установлению контроля над зоной как средству контроля доступа к вещам и *отношениям*»<sup>18</sup> (курсив мой. — А. О.).

Попасть внутрь этого пространства может отнюдь не любой экономический субъект, а лишь тот, кто согласится на устанавливаемые представителями государства условия. Список этих условий включает оплату «входного билета», то есть разового платежа за вход на рынок, но не ограничивается ею. Представители государства оставляют за собой право и в будущем требовать дополнительных платежей от допущенных в рыночное пространство взаимодействий: от перечислений на социально значимые проекты, патронируемые представителями государства и способствующие повышению их популярности среди избирателей, до коррупционных «откатов», попадающих непосредственно в карман чиновников. Претендуя на часть прибыли экономических субъектов уже после оплаты ими «входного билета», представители государства тем самым фактически присваивают одно из ключевых правомочий из пучка прав собственности, а именно право на доход (*ius fruendi*). Политическая власть представителей государства при этом конвертируется в экономическую.

Контроль входа на рынок, то есть принятие решения о доступе к пространству взаимодействий конкретного экономического субъекта, имеет ряд общих черт с такими выделяемыми Коммонсом типами трансакций, как «распределительная» и «управленческая». Как и в случае распределительной трансакции, решение о допуске на рынок относится к компетенции коллективного актора — государства и его представителей. Они распределяют такой «редкий ресурс», как допуск к рынку. В основе распределительной и управленческой трансакций лежит политическая власть, в данном случае власть представителей государства над экономическими субъектами, желающими попасть в закрытое пространство рынка.

В результате контроля входа на рынок представителями государства некоторые экономические агенты («А») получают экономическую власть в отношении других («В»), доступ которых к пространству рыночных взаимодействий не ограничен или ограничен в меньшей мере. Например, представители государства ограничивают вход на рынок продавцов, оставляя его свободным для покупателей, или наоборот. Тогда продавцы приобретают экономическую власть над покупателями, или наоборот.

В результате контроля входа собственно рыночные взаимодействия — совокупность трансакций «переговорного» типа — характеризуются рядом структурных перекосов, из существования которых можно извлечь выгоду, а именно сверхприбыль. Сверхприбыль — это материальное выражение административной ренты, захватываемой в результате ограничения доступа к рынку, а собственно границы рынка (институциональные, географические) — практическое воплощение административных барьеров. В известных определениях административных барьеров, например в рамках теории общественного договора, их роль в качестве предпосылки для получения и перераспределения

<sup>18</sup> Sack R. Human Territoriality: Its Theory and History. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 20.

сверхприбыли выражена недостаточно четко. Так, согласно одному из них, административные барьеры — это «формальные обязательные правила ведения хозяйственной деятельности на рынках товаров и услуг, устанавливаемые органами государственной власти и местного самоуправления, частные издержки от введения которых для хозяйствующего субъекта, подпадающего под их действие, превышают его частные выгоды с учетом эффекта дохода»<sup>19</sup>.

Впрочем, обладающему экономической властью субъекту «А» достается лишь часть сверхприбыли. Основная ее часть перераспределяется — в форме платы за вход на рынок и за последующее подтверждение своего статуса на нем — в пользу представителей государства («С»). Именно сверхприбыль действующих в условиях ограниченной конкуренции экономических субъектов становится источником денег, которые достаются контролирующим вход на рынок представителям государства. Тем самым в ограничении входа на рынок и, следовательно, в существовании административных барьеров оказываются заинтересованы две стороны триады власти: избавляющийся от части своих конкурентов бизнес («А») и представители государства («С»). Поэтому сложно бороться с административными барьерами, ведь в их сохранении заинтересованы и некоторые представители бизнеса. Лозунг: «Освободим бизнес от административных барьеров» — не находит понимания не только у собственно возводящих эти барьеры чиновников, но и у многих получающих выгоду от их существования бизнесменов.

Остается третий участник триады власти — бизнес («В»), лишенный преимуществ в виде ограничения конкуренции (см. рис.). Он вынужден покупать товар или услуги по более высокой, чем на конкурентном рынке, цене или же продавать свою продукцию по заниженной цене. Однако и лишенный преимуществ экономический субъект не проигрывает в абсолютном выражении, ибо для него совершение транзакций на рынке все равно привлекательнее альтернативы, то есть отказа от них и перехода к другому виду деятельности. Этот участник триады получает от совершения сделок на имеющем структурные перекосы рынке больше, чем при выходе с него, хотя его выбор нельзя описать ни в терминах максимизации (прибыли, полезности), ни в терминах достижения удовлетворительного результата (*satisficing*).

В положении лишенной преимуществ стороны триады власти («В») может оказаться и общество: например, когда его представители выступают в качестве продавцов рабочей силы при условии, что ее покупатели действуют в условиях ограниченной конкуренции, или покупателей товаров и услуг, выпущенных при ограничении конкуренции на соответствующих товарных рынках. Заработная плата тогда оказывается ниже равновесной, а цены на товары и услуги соответственно выше. Вариант, при котором общество имеет структурные преимущества в рамках диады власти, в постсоветском контексте представляется маловероятным.

Необходимо отметить, что из всех участников триады власти только представители государства («С») максимизируют свою целевую

<sup>19</sup> Политическая экономия России. С. 454.

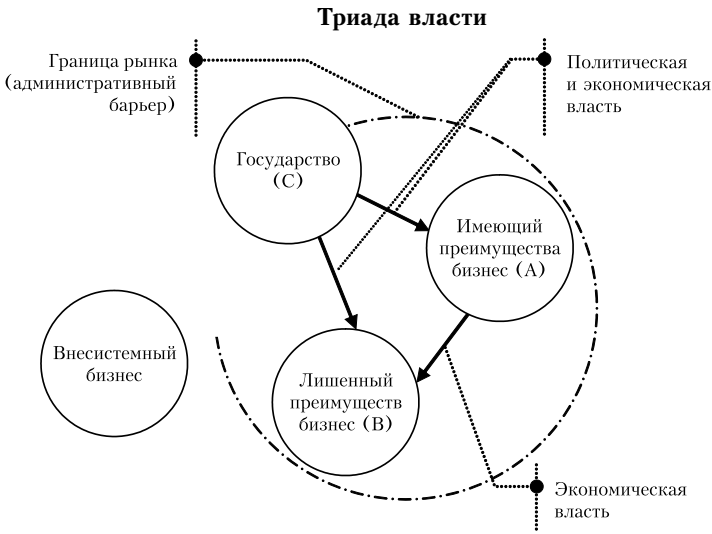


Рис.

функцию. Это предполагает как максимизацию политической власти (за счет укрепления монополии на использование физической силы для поддержания порядка на «территории» рынка), так и максимизацию экономической власти (за счет захвата и последующего перераспределения в свою пользу административной ренты). Имеющий преимущества бизнес («А») не способен максимизировать свою прибыль, так как он не только вынужден перераспределять значительную ее часть в пользу представителей государства, но и лишен возможности влиять на величину этих платежей. Его выбор, как и выбор лишенного преимуществ бизнеса («В»), сводится к минимизации упущенных возможностей<sup>20</sup>. Совпадающий с оптимумом вариант выбора (захват всей ренты) для него исключен. Остающиеся варианты сулят выигрыш, но его величина заранее неизвестна (что исключает выбор удовлетворительного результата). И экономический субъект выбирает тот вариант, при котором выигрыш относительно больше, то есть минимизирует упущенные возможности.

Числовой пример, иллюстрирующий выбор лишенного преимуществ бизнеса («В»), помогает лучше разобраться в особенностях минимизации упущенных возможностей. Пусть речь идет о продавце товара *X*. При отсутствии регулирования входа на рынок для экономических субъектов этого типа (продавцов) оптимум для данного участника триады власти заключается в продаже товара *X* на конкурентном рынке по цене 5 руб. за штуку. Продавая товар по этой цене, производитель максимизирует свою прибыль. Однако при ограничении входа на рынок потенциальных покупателей товара *X* фактически его продавец вынужден выбирать между двумя вариантами: продаж по цене 3 руб. за штуку покупателю, который действует в условиях ограниченной конкуренции, и продаж по 2 руб. на другом рынке (например, локальном или в другой стране). Решая продавать свой товар по 3 руб., продавец минимизирует упущенные возможности, одновременно подтверждая тот факт, что для него даже невыгодная позиция на рынке с контролируемым входом все же предпочтительнее ухода с этого рынка на другой.

<sup>20</sup> Подробнее см.: Олейник А. Минимизация упущенных выгод: моделирование взаимодействий государства и бизнеса в России // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 42–61.

Все участники триады выигрывают: представители государства («С») в абсолютном выражении, а экономические субъекты («А» и «В») — в относительном, минимизируя свои упущенные возможности, хотя и в разной мере (обладающий экономической властью бизнес выигрывает больше, чем лишенный ее). Поэтому *никакая из сторон не заинтересована в разрушении статус-кво*, то есть к переходу от взаимодействий в рамках триады власти к взаимодействиям в условиях конкурентного рынка или к другой альтернативной институциональной среде. В этом смысле можно говорить о попадании в своеобразную «институциональную ловушку», если под этим термином понимать, вслед за В. Полтеровичем, «равновесие, в котором агенты выбрали норму поведения, неэффективную по сравнению с другой нормой, также являющейся равновесной при тех же внешних условиях»<sup>21</sup>. Складывающаяся в рамках триады власти система стимулов ориентирует экономических субъектов на поиск и захват ренты. Производственная и инновационная деятельность для них оказывается менее привлекательной, хотя вне триады власти (то есть при другом равновесии) экономические субъекты могут быть нацелены именно на производство и инновации.

В сохранении статус-кво не заинтересован лишь остающийся вне рамок триады власти бизнес, поэтому его вполне уместно охарактеризовать как «внесистемный». Его представителям не удалось войти на рынок, несмотря на свой интерес быть включенными во взаимодействия на нем. Если эта неудача объясняется принципиальным отказом бизнеса оплачивать «входной билет» и участвовать в различного рода коррупционных практиках (а не тем, что стороны просто не «сошлись в цене»), то именно такой бизнес может потенциально стать движущей силой при переходе от неэффективного равновесия (когда превалирует рентоориентированное поведение) к эффективному (когда есть стимулы к производству и инновациям).

### **Примеры триад власти в различных секторах российской экономики**

Понятие триады власти позволяет выявить разные варианты сочетания политической и экономической власти в различных секторах российской экономики. В данном разделе статьи будет показано, что триады власти складываются в добыче полезных ископаемых, в частности, нефти и газа, в розничной торговле и дорожной отрасли. (Примечательно, что добыча полезных ископаемых и розничная торговля выступают основными источниками роста российского ВВП, а дорожная отрасль получит значительную долю инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры в ближайшее десятилетие.)

Для этого будут проанализированы нормативные документы, определяющие основные принципы взаимодействия государства и бизнеса в этих секторах: Федеральный закон РФ от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления

<sup>21</sup> Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. С. 91.

иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», Федеральный закон РФ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и Федеральный закон РФ от 8 ноября 2007 г. № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности в Российской Федерации» (в редакции согласно Федеральному закону от 3 ноября 2010 г. № 288-ФЗ).

### *Добыча полезных ископаемых*

Для осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, нужно получить одобрение Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Ст. 6 Федерального закона № 57-ФЗ содержит список из 42 видов деятельности, имеющих стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Особого внимания заслуживает геологическое изучение недр и (или) разведка и добыча полезных ископаемых, а также деятельность естественных монополий и хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке. Добыча полезных ископаемых делает возможным захват природной ренты. Согласно расчетам, в нефтедобыче генерируется примерно 30% всей природной ренты России, а в газовой отрасли — еще 22%<sup>22</sup>. А естественные монополии и занимающие доминирующее положение хозяйствующие субъекты обладают экономической властью и способны получить на этом основании сверхприбыль. Не случайно за первый год действия Федерального закона № 57-ФЗ наибольшее число заявок было подано именно по поводу осуществления сделок с активами добывающих компаний, а также естественных монополий<sup>23</sup>.

Обсуждаемый закон устанавливает институциональные границы для ряда отраслевых рынков и возлагает на ФАС («С») функции контроля входа на них иностранных инвесторов. Вне зависимости от субъективных устремлений чиновников ФАС они фактически обладают правом решать, какие инвесторы смогут захватывать природную и административную (в условиях ограниченного доступа на рынок и, следовательно, ограниченной конкуренции) ренту. Согласно ст. 12, среди предоставляемых в ФАС документов значится бизнес-план хозяйственного общества. Если он предусматривает перераспределение захватываемой ренты в той или иной форме (например, взносы на социально или политически значимые проекты, поддерживаемые представителями государства), то шансы на его одобрение повышаются.

Итак, в результате применения Федерального закона № 57-ФЗ инвесторы делятся на две группы: те, кто допущен к имеющим стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства видам деятельности («А»), и те, кто к ним не допущен. Первые действуют в условиях ограниченной конкуренции, следова-

<sup>22</sup> Ерзюкян Б. А. Указ. соч. С. 144.

<sup>23</sup> Закон № 57-ФЗ: первые итоги применения. Пресс-релиз от 25 августа 2009 г. / Федеральная антимонопольная служба.

тельно, захватывают административную ренту (в случае добывающих отраслей — в дополнение к природной ренте). Вторые остаются «вне системы» и вынуждены инвестировать в экономику других стран. В качестве стороны триады власти, лишенной структурных преимуществ («В»), здесь выступают потребители энергоресурсов и товаров или услуг, производимых занимающими доминирующее положение на рынке хозяйственными субъектами (см. табл.). Они переплачивают за них, если сравнивать с устанавливаемой на конкурентном рынке ценой, но удовлетворяют свои потребности.

Т а б л и ц а

**Состав триад власти в трех секторах российской экономики**

	Добыча полезных ископаемых	Розничная торговля	Дорожная деятельность
Государство («С»)	Представители Федеральной антимонопольной службы	Представители Федеральной антимонопольной службы	Представители Федерального дорожного агентства
Имеющий структурные преимущества субъект («А»)	Инвестор в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства	Торговая сеть	Концессионер по использованию платной автомобильной дороги или автомобильной дороги, содержащей платные участки
Лишенный структурных преимуществ субъект («В»)	Потребитель товаров или услуг, производимых хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства	Хозяйствующий субъект, осуществляющий поставки потребительских товаров	Пользователь платной автомобильной дороги или автомобильной дороги, содержащей платные участки
Внесистемный субъект	Инвестор, чья заявка на участие в капитале хозяйственных обществ, имеющих стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, была отклонена	Торговая сеть, доля которой превышает 25% объема всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год в границах субъекта РФ	Пользователь альтернативного бесплатного проезда

*Розничная торговля*

Если в случае добычи полезных ископаемых представители государства устанавливают институциональные границы национального рынка, то в случае регулирования ими розничной торговли речь идет о границах региональных рынков. Федеральный закон № 381-ФЗ наделяет ФАС («С») правом решать, допускать на рынок продовольственных товаров субъекта РФ нового игрока или нет. Статья 14 устанавливает количественный критерий: доля хозяйствующего субъекта, который осуществляет розничную торговлю продовольственными товарами посредством организации торговой сети, не должна превышать 25% объема всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год в границах субъекта РФ. Если эта доля превышает указанный показатель, то торговая сеть должна либо уйти с регионального рынка продовольст-

венных товаров, либо продать часть входящих в нее торговых объектов (прекратить их аренду).

Государственное регулирование потребительского рынка вроде бы преследует благие цели: оно призвано предотвратить концентрацию экономической власти в руках либо продавцов (торговых сетей), либо поставщиков (хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров в торговые сети). Ни первые, ни вторые не должны получить возможность навязывать свою волю (например, требовать эксклюзивно низкой цены поставки или возмещения поставщиком убытков в связи с утратой или повреждением товаров после перехода права собственности на них). Однако в реальности принятие Закона № 381-ФЗ способствует формированию в розничной торговле триады власти<sup>24</sup>.

Значение максимально допустимой доли продаж торговой сети на одном рынке установлено на столь низком уровне, если судить по аналогичной практике в западных странах, что для обеспечения своего беспроблемного существования торговые сети («А») вынуждены «договариваться» с представителями регулятора («С»). Например, торговые сети могут согласиться не повышать цены на социально значимые потребительские товары накануне выборов, в чем заинтересованы представители государства. В обмен торговые сети рассчитывают на более благосклонное отношение регулятора к возможным нарушениям установленных законом требований. Такое неформальное соглашение имело место перед президентскими выборами 2008 г.

Ограниченная конкуренция продавцов в розничной торговле обуславливает слабость позиций поставщиков потребительских товаров («В»), вход на рынок которых не регулируется. Поставщики интенсивно конкурируют друг с другом за право размещать свои товары на полках торговых сетей. Причем площадь этих полок оказывается меньше, чем она могла бы быть при условии конкуренции между торговыми сетями.

Вне системы при таком раскладе остаются торговые сети, не желающие «договариваться» с представителями регулятора. К внесистемному бизнесу можно отнести и поставщиков, вынужденных ввиду невыгодности навязываемых им условий переключиться на производство товаров, которые можно продавать не в торговых сетях, или вовсе уйти с рынка.

### *Дорожная деятельность*

Дорожная отрасль, точнее, использование платных дорог, является собой еще один пример сочетания политической и экономической власти. Объекты инфраструктуры, в том числе дорожной, зачастую приближаются по своим характеристикам к естественным монополиям, особенно в условиях низкой плотности дорожной сети в России. Поэтому при переводе дорог общего пользования в разряд платных (что предусмотрено п. 5 ст. 11 Федерального закона № 257-ФЗ)

<sup>24</sup> Олейник А. Н. Доминирование в результате сочетания интересов и бизнес-стратегии в ритейле // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7, № 3. С. 21–44.



их оператор, концессионер («А»), получает ощутимое структурное преимущество по отношению к пользователям («В»), то есть автомобилистам и транспортным компаниям. Несмотря на обязательное наличие альтернативных бесплатных маршрутов объезда платных участков согласно ст. 37, они намного длиннее, а качество дорожного полотна на них заведомо хуже. Закон лишь требует, чтобы маршруты объезда были длиннее платного участка дороги не более чем в три раза, причем с рядом исключений.

Обладающие политической властью представители государства, концедента («С»), здесь контролируют вход на рынок с существенно ограниченной конкуренцией. Допущенные на него экономические субъекты, концессионеры («А»), приобретают экономическую власть и могут получать сверхприбыль, ибо плата за проезд устанавливается не рынком, а опять-таки представителями государства (согласно п. 6 ст. 11). Как и в предыдущих случаях, значительная часть захватываемой концессионером ренты достается — после перераспределения в том числе и посредством коррупционных практик — представителям концедента. Участником триады власти, лишенным структурных преимуществ («В»), становятся непосредственные пользователи платных дорог: именно из их кармана оплачивается не только строительство и ремонт, но и захватываемая первыми двумя участниками триады («А» и «С») административная рента.

Наконец, вне системы в данном случае остаются автомобилисты, выбирающие альтернативные бесплатные маршруты объезда. Внесистемным субъектом будут и те представители дорожно-строительного бизнеса, которые переключаются на строительство других объектов ввиду своего нежелания оплачивать «входной билет» в дорожную отрасль и перераспределять свою прибыль представителям государства в другой форме.

\* \* \*

Сочетание политической и экономической власти в рамках триады власти позволяет извлекать административную ренту даже тогда, когда возможности для извлечения природной ренты отсутствуют. Примеры розничной торговли и дорожной деятельности иллюстрируют данный тезис. Возможность приготовить «кашу из топора», то есть извлекать ренту в любой ситуации, особенно привлекательна с точки зрения представителей государства как носителей политической власти. Ведь они укрепляют свою политическую власть и за счет выявления новых возможностей для ее реализации (установления контроля над «территорией» рынка), и за счет получения дополнительных материальных ресурсов, что особенно полезно в периоды избирательных кампаний.

Захватываемая рента может быть использована на различные цели: от представляющих общественный интерес (например, в качестве инвестиций в «экономику знаний») до выгодных только узкому кругу представителей государства или даже отдельным личностям среди них. К аналогичному выводу приходят и исследователи процесса захвата и перераспределения ренты в Китае. Так, Тэк-Вин Нго отмечает «две

стороны процесса создания ренты: рента как легитимный инструмент в руках государства и рента как источник коррупции»<sup>25</sup>.

От чего зависит решение потратить ренту, с одной стороны, в общественных и, с другой стороны, в узкогрупповых и индивидуальных интересах? Можно предположить, что от тех институциональных ограничений, в условиях которых действуют представители государства. Чем жестче эти ограничения, тем меньше у них возможностей для оппортунистического поведения, следовательно, тем больше шансов на инвестирование ренты в общественно значимые проекты<sup>26</sup>. Отсюда потребность ужесточить существующие институциональные ограничения оппортунизма представителей государства, например, с помощью соответствующим образом ориентированной административной реформы.

Еще более радикальный вариант решения предполагает не попытки поставить триаду власти на службу общественным интересам, а собственно отказ от нее. В таком варианте развития событий заинтересованы прежде всего субъекты, которые не захотели «встроиться» в триаду власти, например, представители внесистемного бизнеса. Их интересы структурированы так, что триада власти представляется им основным препятствием для раскрытия собственного потенциала на рынке, что возможно лишь в условиях конкуренции. Радикальным реформаторам систем постсоветского типа стоит обратить особое внимание на внесистемный бизнес как потенциальную опору, с помощью которой возможна последовательная либерализация системы в целом. Речь может идти даже о сознательном «выращивании» внесистемного бизнеса в значимого субъекта политических, экономических и социальных изменений, если «под выращиванием понимается поддержка естественной эволюции существующего института»<sup>27</sup>.

<sup>25</sup> *Ngo T.-W.* Rent-seeking and Economic Governance in the Structural Nexus of Corruption in China // *Crime, Law and Social Change*. 2008. Vol. 49, No 1. P. 27–44.

<sup>26</sup> *Oleinik A.* Existing and Potential Constraints Limiting State Servants' Opportunism: the Russian Case // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. 2008. Vol. 24, No 1. P. 156–189.

<sup>27</sup> *Полтерович В. М.* Указ. соч. С. 134.

## ПРОБЛЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ\*

Конкурентная борьба в современной мировой экономике может рассматриваться с двух точек зрения. Абстрактно ее можно трактовать как борьбу отдельных предприятий, состязающихся на глобальном рынке с неопределенным числом конкурентов. Однако в реальности мировая экономика представляет собой систему, подсистемами которой выступают национальные хозяйства. В их отраслях структура рынка предопределяет модель конкуренции, более или менее соответствующую одному из четырех ее идеальных типов (чистая конкуренция, чистая монополия, монополистическая или олигополистическая конкуренция).

При исследовании того, как национальные государства содействуют экономическому развитию, весьма плодотворен геоэкономический подход, предполагающий рассмотрение места национального хозяйственного организма в глобальном геоэкономическом пространстве, его оптимального включения в систему мирохозяйственных связей. Как отмечают итальянские исследователи-геоэкономисты К. Жан и П. Савона, в итоге в конкуренции участвуют «системы-страны, стремящиеся аналогично предприятиям увеличить прибыль, то есть богатство нации и благосостояние своих граждан, путем повышения своей конкурентоспособности на мировом рынке»<sup>1</sup>. Задача геоэкономической стратегии состоит в том, чтобы обеспечить максимально благоприятное положение национальной экономики в структуре мирохозяйственных связей и в то же время избежать такой дестабилизации соответствующей структуры, ущерб от которой превысил бы выгоды, полученные в результате принимаемых мер.

В современной геоэкономической литературе *стратегический эффект* трактуется как категория более высокого ранга, чем прибыль<sup>2</sup>. Этот эффект состоит в налаживании функционирования воспроизводственного процесса в определенной внешней институциональной среде<sup>3</sup>.

Данное определение представляется недостаточно четким. Однако его достоинство в том, что оно ставит вопрос о выработке алгоритма экономической политики, способствующего получению национальной экономикой максимального эффекта в конкурентной борьбе с ограниченным числом участников. Именно такая конкуренция характерна для высокомонополизированных секторов экономики, которыми часто

---

\* Статья отражает личное мнение автора.

<sup>1</sup> Жан К., Савона П. Геоэкономика. Господство экономического пространства. М.: Ad Marginem, 1997. С. 35.

<sup>2</sup> Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса). Екатеринбург: Уральский рабочий, 2006. С. 329–330.

<sup>3</sup> См.: Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: Учебник для вузов. М.: Норма, 2006. С. 240–241.

выступают ее высокотехнологичные секторы. В современных условиях страна не может быть высокоразвитой, если не имеет предприятий, работающих на основе передовых технологий и занимающих свою нишу на мировом рынке с ограниченным числом поставщиков. Политика в отношении таких предприятий является одним из узловых пунктов геоэкономической стратегии.

### **Стратегическая торговая политика — теория и ее применение**

Проблемы стратегической промышленной и торговой политики с учетом олигополистического характера рынков рассматривал, в частности, профессор Университета Британской Колумбии Дж. Брэндер<sup>4</sup>. Он определяет стратегический эффект более узко: как выигрыш национальной экономики от субсидирования фирмы, конкурирующей на олигополистическом рынке. В отличие от ситуации свободной конкуренции, на олигополистическом рынке, где действует небольшое число крупных производителей, фирма сознательно выбирает объем производства, учитывая выпуск своих конкурентов. Если участники рынка достигли равновесия между собой, им наиболее выгодно поддерживать его, не покушаясь на долю рынка конкурента. Такой фактический раздел рынка (так называемое равновесие по Курно) позволяет производителям поддерживать цены на более высоком уровне, чем при гипотетической свободной конкуренции (хотя и на более низком, чем при абсолютной монополии) и получать максимальную прибыль. Равновесие может быть нарушено, если одна из фирм понизит издержки производства. В этом случае она может расширить производство. Если конкурент уверен, что расширение не будет временным, то для него лучшей стратегией станет сокращение производства. Соответственно он уступит сопернику часть своей доли рынка, в результате чего установится новое равновесие. В итоге цены снижаются менее существенно, чем снизились бы в ситуации свободной конкуренции, когда обе фирмы поддерживали бы прежний объем производства. Фирма, снизившая издержки, получает двойной выигрыш: во-первых, чистый выигрыш от снижения издержек производства прежнего объема продукции и, во-вторых, выигрыш от прироста производства.

Издержки фирмы могут быть не только понижены за счет ее собственных усилий, но и компенсированы за счет государственных субсидий. Такие субсидии позволяют фирме расширить производство, даже если объем выпуска конкурентов рассматривается как заданный. Увеличение производства одним из немногочисленных участников рынка побуждает остальных производителей уменьшить выпуск продукции. Субсидируя фирму, государство фактически передает ее владельцам средства налогоплательщиков. Однако, поскольку субсидируемые издержки делают очевидным или вероятным (для конкурента), что национальная фирма расширит производство, наилучшим ответом конкурента станет его со-

---

<sup>4</sup> *Brander J. A. Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy // Strategic Trade Policy and the New International Economics / P. Krugman (ed.). Cambridge, MA; L.: MIT Press, 1987. P. 23–46.*

кращение, и это само по себе увеличивает прибыль национальной фирмы на дополнительную сумму. Стратегическим этот эффект назван потому, что он обязан своим существованием природе стратегической игры, в которую играют фирмы. Предполагается, что прибыль национальной фирмы повышается *больше* чем на сумму субсидии, а значит, выигрыш фирмы превосходит издержки налогоплательщиков.

Таким образом, стратегический эффект, достигнутый благодаря субсидированию компании, действующей на олигополистическом рынке, увеличивает национальное богатство. Фирма-конкурент и ее страна при этом несут убытки. Однако импортеры соответствующей продукции получают выгоду, приобретая ее по более низкой цене. Если рассматривать проблему с традиционной для экономической теории точки зрения повышения благосостояния, то совокупная выгода предоставившей субсидию страны-производителя (которая получила дополнительную прибыль, превышающую размер субсидии) и стран-импортеров (которые смогли приобрести товар по более низкой цене, чем ранее) превышает потери конкурентов, прибыль которых сократилась вследствие сокращения их доли рынка. Следовательно, в масштабах мировой экономики благосостояние увеличивается<sup>5</sup>. Рост благосостояния выступает следствием того, что субсидия уменьшает монополистическое искажение в отрасли, где господствует несовершенная конкуренция. Таким образом, правительственные действия могут изменить ход стратегической игры, в которую играют иностранные и национальные фирмы, обеспечивая национальное конкурентное преимущество — в том числе и с выигрышем для мировой экономики в целом.

Характеристики отраслей, в отношении которых стратегическая промышленная и торговая политика может быть эффективной, перечислила соавтор Брэндера — Б. Спенсер. Политику поддержки в той или иной форме целесообразно проводить, если отрасль имеет следующие черты.

1. Должна иметься возможность произвести дополнительный доход (в форме прибыли или заработной платы), достаточный для превышения суммы предоставленных субсидий.

2. Отрасль должна быть объектом серьезной реальной или потенциальной иностранной конкуренции, поддержка отрасли должна вести к сокращению инвестиций и производства иностранными конкурентами.

3. Степень концентрации в национальной отрасли, претендующей на поддержку, должна быть не ниже, чем у ее иностранных конкурентов (это может потребовать смягчения антимонопольного законодательства для соответствующих отраслей; негативная сторона такой политики состоит в том, что практика монопольного ценообразования может быть перенесена на внутренний рынок).

4. Поддержка производителей не должна вести к существенному увеличению цен факторов производства (соответственно желательно, чтобы рабочие отрасли получали долю доходов в форме участия в прибылях).

5. Политика поддержки эффективна, если национальное производство уже имеет существенное преимущество по издержкам по

<sup>5</sup> Данный аспект концепции Брэндера—Спенсер опущен при ее изложении в учебнике международной экономики П. Кругмана и М. Обстфельда (см.: *Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и практика: Учебник для вузов. М.: Экономический факультет МГУ; ЮНИТИ, 1997. С. 284—287*).

сравнению с иностранными конкурентами, а также если увеличение масштабов производства ведет к существенной экономии.

6. Поддержка национальных НИОКР наиболее эффективна, если риск передачи новейших национальных технологий иностранным конкурентам минимален, а также если государственное вмешательство способствует передаче иностранных технологий национальным фирмам.

7. Поддержка инвестиций и НИОКР национальных предприятий, конкурирующих с иностранными фирмами, более эффективна, если затраты на инвестиции и НИОКР составляют существенную часть издержек производства, то есть это ощутимые факторы конкурентной борьбы, а также если продукт, который имеет хорошие шансы завоевать сильные позиции на рынке, находится на ранней стадии разработки или производства, что создает дополнительные барьеры для вхождения на рынок иностранных конкурентов<sup>6</sup>.

В качестве примера отрасли, в которой подобные действия могут быть эффективны, Брэндер рассматривает авиастроение, указывая на конкуренцию американских и европейских производителей авиационной техники<sup>7</sup>. Однако соответствующая политика применима и к другим отраслям машиностроения, в которых сравнительно небольшое число крупных производителей создает ситуацию олигополистической конкуренции, например, к автомобильной промышленности и судостроению.

Брэндер разделяет «хищнические» субсидии (*predatory subsidies*), направленные на улучшение позиций страны в мировой экономике за счет конкурентов, и ответные субсидии (*retaliatory subsidies*), которые выделяются в целях компенсации субсидирования со стороны государств-конкурентов. Он отмечает также, что возможны субсидии, не относящиеся ни к той, ни к другой категории: государственное льготное кредитование предприятий, компенсирующее отсутствие или недостаток их доступа к развитым финансовым рынкам, а также субсидирование в целях компенсации экстерналий (влияния последствий экономической деятельности на третьих лиц), например финансирование мер по защите окружающей среды и т. д.

Брэндер подчеркивает, что его работа «обосновывает не широкомасштабную политику субсидирования, а акцент на немногих отраслях, даже если политика является исключительно ответной. Требования к информации, на основе которой вырабатывается такая политика, весьма существенны... Правительства должны лучше работать над определением целей, чтобы знать, к чему они стремятся»<sup>8</sup>.

По замечанию П. Кругмана, политика стратегической поддержки определенных отраслей основана на предпосылке, что в связи с большим значением экономии от масштаба, преимуществ опыта и инноваций, определяющих структуру торговли, вероятно, что рента, возникающая при освоении новой рыночной ниши, не исчезнет полностью в результате конкуренции. Следовательно, труд или капитал в некоторых отраслях иногда будет приносить существенно больший

<sup>6</sup> *Spencer B.J. What Should Trade Policy Target? // Strategic Trade Policy and the New International Economics. P. 71–80.*

<sup>7</sup> *Strategic Trade Policy and the New International Economics. P. 31.*

<sup>8</sup> *Ibid. P. 45.*

доход, чем в остальных. В то же время он отмечает, что для практического осуществления такой политики нужно определить перспективные отрасли, выработать конкретные меры поддержки наиболее перспективных предприятий, использовать способности политического и административного механизма реализовать намеченные меры, а также исключить противодействие государств-конкурентов<sup>9</sup>.

За время, прошедшее после выдвижения концепции Брэндера — Спенсер, была создана Всемирная торговая организация (ВТО), которая начала функционировать 1 января 1995 г. Для участников ВТО обязательна уточненная и дополненная редакция Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). В ВТО в настоящее время состоят 153 страны. Российская Федерация ведет переговоры о вступлении в ВТО, которые, согласно официальным заявлениям, перешли на завершающий этап. Страны — участницы ВТО используют согласованный механизм решения споров в области взаимной торговли, а в отношении стран, не входящих в ВТО, они могут применять меры, направленные на защиту своих производителей и продавцов, в одностороннем порядке. Оставляют ли правила ВТО пространство для действий, связанных с достижением стратегического эффекта?

Для участников ВТО применение субсидий ограничивается ст. XVI ГАТТ «Субсидии». Использование компенсационных пошлин в отношении стран, применяющих субсидии, регулируется ст. VI «Антидемпинговые и компенсационные пошлины». Содержание этих статей конкретизируется Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures). Под субсидией понимается финансовое содействие со стороны правительства предприятию или отрасли, содержащее в себе льготу и дающее известное конкурентное преимущество этому предприятию или отрасли. Как отмечает российский специалист по международному торговому праву И. Дюмулен, «соглашение не запрещает субсидирование. Оно направлено на ограничение (и запрет) использования таких субсидий, которые оказывают неблагоприятное воздействие на торговлю, давая конкурентное преимущество экспортеру или производителю... Другие виды субсидий могут применяться». Соглашение предусматривает разделение субсидий на три категории:

- запрещенные субсидии (красный цвет), предоставление которых связано с экспортом продукции или использованием отечественных товаров вместо импортных (экспортные и импортные замещающие субсидии). В отношении этих субсидий действует ускоренная и упрощенная процедура применения компенсационных мер;

- субсидии, дающие основание для разбирательства (желтый цвет). При установлении факта нанесения материального ущерба такой субсидией или угрозы ущерба субсидирующая сторона должна отозвать субсидию или компенсировать ущерб;

- субсидии, не дающие основания для преследования (зеленый цвет), то есть фактически разрешенные субсидии. В их число входят

<sup>9</sup> См.: Strategic Trade Policy and the New International Economics. P. 15—19; Кругман П. Р., Обстфельд М. Указ. соч. С. 285—287.

финансирование НИОКР, регионального развития, адаптация предприятий к требованиям охраны окружающей среды.

Компенсационные меры в отношении «желтых» субсидий можно применять, если субсидии специфические, то есть предоставляются только отдельным предприятиям, группам предприятий или отдельным отраслям промышленности. Субсидия не рассматривается как специфическая, если установлены объективные критерии или условия ее получения, а само право на получение субсидии общедоступное и автоматически действующее<sup>10</sup>. При этом значительно более широкие права на применение государственных субсидий имеют наименее развитые страны и страны с ВВП на душу населения менее 1000 долл.

### **Авиационная промышленность и ВТО в свете концепции стратегической торговой политики**

Примером технoемкой отрасли с высоким уровнем монополизации может быть авиационная промышленность. Развитие этой отрасли некоторые страны считают принципиально важным, так как оно не только обеспечивает непосредственный экономический эффект от реализации продукции, но и способствует общему повышению технологического уровня экономики (что можно рассматривать как положительную экстерналию). Подобный подход актуален, в частности, для России, экономика которой, по определению А. Неклессы, «парадоксальным образом соединяет в себе структурные черты как сырьевого Юга, так и высокотехнологичного Севера»<sup>11</sup>.

Группа стран — участниц ВТО заключила Соглашение по торговле гражданской авиационной техникой, которое не обязательно для всех членов ВТО. Данное соглашение предусматривает беспoшлинную торговлю соответствующей техникой. В то же время его участники обязались при рассмотрении проблем конкуренции «принимать во внимание особые факторы, действующие в секторе авиационной техники, в частности, широко распространенную государственную поддержку в этой сфере, международные экономические интересы сторон и желание производителей всех сторон участвовать в расширении мирового рынка гражданской авиационной техники»<sup>12</sup>. В частности, стороны согласились, что при рассмотрении споров о субсидиях и компенсационных мерах «в тех случаях, когда основанное на роялти финансирование программ по гражданской авиатехнике не возмещается полностью, это само по себе не рассматривается как серьезный ущерб»<sup>13</sup>.

После создания ВТО в ней неоднократно рассматривались споры о субсидировании олигополистических отраслей и, в частности, авиационной промышленности. В качестве одного из примеров можно назвать жалобу Канады на субсидирование экспорта авиатехни-

<sup>10</sup> См.: Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. М.: Экономика, 2003. С. 137—139.

<sup>11</sup> Неклесса А. И. Инновационная Россия как политический проект и как стратегия развития // Безопасность Евразии. 2004. № 3. С. 119.

<sup>12</sup> Agreement on Trade in Civil Aircraft. Article 6.1.

<sup>13</sup> Дюмулен И. И. Указ. соч. С. 193.



ки Бразилией (дело DS46). В жалобе утверждалось, что принятая Бразилией программа финансирования экспорта PROEX, в соответствии с которой субсидировались иностранные покупатели бразильских самолетов Embraer, противоречит Соглашению о субсидиях и компенсационных мерах ВТО (конкурентом бразильского самолета Embraer был канадский самолет Bombardier). Доклад Органа по решению споров ВТО, опубликованный 14 апреля 1999 г., подтвердил несоответствие программы стимулирования экспорта Соглашению о субсидиях и компенсационных мерах. Апелляционный орган ВТО в докладе, опубликованном 2 августа 1999 г., поддержал решение Органа по решению споров, хотя и модифицировал отдельные положения его доклада. В ноябре 1999 г. Бразилия объявила, что приведет программу субсидирования авиационной промышленности в соответствие с нормами Соглашения в течение 90 дней (этот срок не был выдержан, так как после установленной даты выпуск облигаций в рамках соответствующей программы продолжался по выданным ранее гарантийным письмам). В мае 2000 г. Канада запросила разрешение принять ответные меры, отозвав предусмотренные нормами ВТО уступки в отношении Бразилии на общую сумму 700 млн канадских долларов. Арбитраж признал допустимым отзыв Канадой уступок на общую сумму 344,2 млн канадских долларов<sup>14</sup>.

Более масштабным был спор между американскими и европейскими производителями авиационной техники. В 1992 г. стороны заключили «джентльменское соглашение» об условиях государственного финансирования производства авиационной техники. Это соглашение продолжало действовать и после создания ВТО. Однако в 2004 г. США в одностороннем порядке отказались от соблюдения этого соглашения. Соответственно стороны обратились в ВТО со встречными жалобами: США — на субсидирование консорциума Airbus (Великобритания, Германия, Испания, Франция), европейские страны — на субсидирование компании Boeing (США). После рассмотрения жалобы США было решено, что субсидии, направленные на разработку модели самолета A380, нарушали нормы Соглашения о субсидиях и компенсационных мерах, а субсидии, направленные на разработку модели самолета A350, соответствовали этим правилам. ВТО рекомендовала привести практику субсидирования в соответствие с нормами организации в течение 90 дней. Однако она заключила, что американской стороне не удалось доказать существенное снижение цен на самолеты вследствие субсидирования, а также ущерб, понесенный авиационной промышленностью США от субсидирования европейской промышленности<sup>15</sup>.

В условиях мирового экономического кризиса 2008—2009 гг. были приняты дополнительные меры по стимулированию экспорта авиационной техники. Так, правительство Франции осуществляло через Компанию по рефинансированию французской экономики (SFEF) ре-

<sup>14</sup> [www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds46e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds46e.htm).

<sup>15</sup> Morrison M. Who won at the WTO? [www.flightglobal.com/channels/mro/articles/2010/07/01/343955/who-won-at-the-wto.html](http://www.flightglobal.com/channels/mro/articles/2010/07/01/343955/who-won-at-the-wto.html).

финансирование кредитов, предоставленных коммерческими банками зарубежным покупателям самолетов Airbus и ATR<sup>16</sup>.

По данным Департамента гарантирования экспортных кредитов Великобритании, исторически на протяжении деятельности консорциума Airbus поддержка агентств экспортного кредитования Великобритании, Германии и Франции охватывала 17% его продаж. В 2009–2010 гг. доля продаж, пользующихся этой поддержкой, возросла до 33%<sup>17</sup>.

Российская программа развития самолетостроения также предполагает государственную поддержку производства и экспорта авиационной техники. Согласно проекту федеральной целевой программы развития гражданской авиатехники на период с 2011 по 2020 г., предполагается выделить свыше 100 млрд руб. бюджетных средств для создания нового российского гражданского самолета МС-21, разработанного ОАО «Корпорация «Иркут» (входит в ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»). Планируется поставлять эти самолеты отечественным и зарубежным авиакомпаниям<sup>18</sup>.

Следует заметить, что российская политика в отношении авиационной промышленности была в последние годы существенно пересмотрена. По заявлению участников переговоров с ВТО, предварительные договоренности на этих переговорах предусматривали высокий уровень тарифной защиты российского авиастроения. Однако впоследствии на ряд видов самолетов были установлены нулевые пошлины<sup>19</sup>. Видимо, это связано с изменением общего подхода к развитию авиастроения.

Генеральный секретарь Союза авиапромышленности России академик Е. А. Федосов в связи с этим сговорит: «Сегодня есть понимание того, что в новых экономических условиях мы не можем ориентироваться только на внутренний рынок, к тому же весьма ограниченный. Есть понятие общего рынка продуктов авиационной промышленности, и любые международные производители могут работать на нашем внутреннем рынке, как и наши авиапроизводители — на любом другом рынке... Для того чтобы предприятия отечественного авиастроения работали рентабельно, мы должны строить воздушные суда не только для наших авиаперевозчиков, но и выходить на мировой рынок. Для реализации этой задачи, связанной с повышением конкурентоспособности нашей авиатехники, необходимо получать на нее международные сертификаты, прежде всего европейский EASA и американский FAR, как общепризнанные в мировом сообществе»<sup>20</sup>.

Таким образом, стратегия развития авиационного сектора включает в качестве необходимого элемента международную кооперацию. Это усложняет картину конкурентной борьбы за место на мировом рынке, которая выходит за рамки чистой модели Курно (с ее предпосылкой о независимости конкурирующих фирм). Однако государственная поддержка остается неотъемлемым элементом соответствующей модели конкуренции.

<sup>16</sup> Меры во внешнеэкономической сфере, направленные на преодоление последствий мирового кризиса, предпринимаемые зарубежными государствами / Министерство экономического развития. [economy.gov.ru/wps/wcm/connect/7ad76080409df57096aeff2c73e16b99/anticris%20180509.rar](http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/7ad76080409df57096aeff2c73e16b99/anticris%20180509.rar).

<sup>17</sup> Annual Review and Resource Accounts 2009-10 / Export Credits Guarantee Department. P. 8.

<sup>18</sup> См.: *Соболь Е.* Государство потратится на МС-21 // Коммерсантъ. 2011. 18 янв.

<sup>19</sup> См.: *Кукол Е.* Договоримся (Интервью с директором Департамента торговых переговоров Министерства экономического развития М. Медведковым) // Российская газета. 2010. 6 дек.

<sup>20</sup> [www.aviasouz.narod.ru/fedosov.html](http://www.aviasouz.narod.ru/fedosov.html).

Целенаправленная государственная поддержка перспективных отраслей теоретически способна не только улучшить конкурентные позиции национальной экономики на мировых рынках, но и привести к увеличению совокупного благосостояния в мировом масштабе. На практике государственная поддержка технологически передовых отраслей осуществляется как из этих соображений, так и с целью достичь эффекта *технологической диффузии*, при котором повышение технологического уровня отдельных отраслей ведет к общему повышению технологического уровня экономики. Нормы ВТО существенно сужают возможность субсидирования экономики, следовательно, и достижения стратегического эффекта в международной конкуренции посредством поддержки олигополистических предприятий. Однако существующая международная торговая система не исключает такие возможности полностью. Границы между различными категориями субсидий до некоторой степени условны. К запрещенным («красным») относятся субсидии, предоставление которых прямо обусловлено расширением экспорта или замещением продукцией субсидируемого предприятия импортируемых товаров. Если субсидия официально не ставит подобной цели, но соответствующий эффект от нее возможен, она может быть предметом жалобы страны, которой подобная практика наносит ущерб.

Субсидирование с целью вытеснения конкурента, таким образом, затрудняется. Однако фактически допускается субсидирование, способствующее сохранению производителя в отрасли. Так, к разрешенным («зеленым») относятся субсидии, позволяющие предприятию приспособиться к повышенным требованиям по охране окружающей среды. Однако очевидно, что предоставленная предприятию возможность приспособиться к этим требованиям позволяет ему продолжать функционировать и, следовательно, удерживать определенную долю рынка (а в перспективе, возможно, и расширять ее). Если бы предприятие, не соответствующее этим требованиям, вынуждено было закрыться, оно создало бы условия для освоения этой доли рынка предприятиями, которые имеют собственные средства или доступ к кредиту на рыночных условиях для адаптации к экологическим требованиям. Равным образом и финансирование НИОКР создает предпосылки для будущей рыночной экспансии. Иными словами, речь идет не о полном исключении воздействия субсидий на рыночную ситуацию, а об определении «уважительных причин» такого воздействия. Кроме того, как мы видели, допускается заключение отраслевых соглашений, учитывающих широко распространенную практику государственной поддержки соответствующих производств. Такой подход нельзя не признать обоснованным, поскольку факторы производства, и в первую очередь рабочая сила, в ряде случаев не обладают той мобильностью, которая позволила бы им адаптироваться к изменившимся условиям без дополнительной поддержки. Поэтому отсутствие субсидий, позволяющих преодолеть барьер вхождения на рынок или сохранить в переломные моменты позиции на рынке, может вести к выпадению соответствующих ресурсов из хозяйственного оборота. Соответственно стратегический эффект достигается посредством оптимизации условий структурной перестройки экономики.

---

---

*А. АГАНБЕГЯН,  
академик РАН,  
завкафедрой Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ*

## **О МЕСТЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В МИРЕ**

*(по новым данным о международном сравнении  
валового внутреннего продукта)\**

Как известно, наиболее детальное сравнение валового внутреннего продукта (ВВП) проводит Всемирный банк. Его последнее исследование в 2005 г. охватило 146 стран. На этих данных основаны все международные сопоставления уровня экономического развития разных стран. Он измеряется по показателю ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности (ППС) национальных валют по отношению к доллару США.

В 2008 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) вместе с Евростатом осуществила аналогичное исследование по 46 странам, входящим в эту организацию или примыкающим к ней, включая Россию и некоторые страны СНГ. В этом исследовании активно участвовал Росстат. Оно проводилось по общепринятой методике, на базе ППС.

Однако применительно к России результаты обследований Всемирного банка и ОЭСР существенно различаются. Если взять за основу данные Всемирного банка за 2005 г., то с учетом динамики ВВП в сопоставимых ценах в 2008 г. объем ВВП России составил 2,1 трлн долл. по ППС, немного больше, чем в Великобритании (около 2 трлн долл.), и намного меньше, чем в Германии, — 3 трлн долл. Согласно обследованию ОЭСР—Евростата, объем ВВП России в том же году составил примерно 2,88 трлн долл., Великобритании — 2 трлн и Германии — 3,05 трлн долл. Как можно видеть, оценки по Великобритании и Германии в двух обследованиях практически совпадают, но по России заметно расходятся.

По результатам обследования ОЭСР, мы уступаем Германии всего 6%, а по расчетам Всемирного банка — более 40%. С учетом данных ОЭСР, если Россия будет развиваться быстрее Германии, как

---

\* В статье использованы данные международных организаций, Росстата, Минэкономразвития. См.: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

в последнее десятилетие, то в течение пяти лет она опередит ее и по экономическому потенциалу выйдет на пятое место в мире, пропустив вперед Индию с населением 1150 млн человек, Японию с населением 128 млн, Китай с населением 1340 млн и США с населением 304 млн человек в 2008 г. В России в том же году численность населения составляла около 142 млн человек.

Обратимся к показателю ВВП на душу населения, характеризующему уровень экономического развития страны. Россия занимает по нему 50-е место в мире, если продолжить данные Всемирного банка до 2008 г., а если исходить из оценок ОЭСР, наложив их на показатели 146 стран из обследования Всемирного банка, то 43-е. По данным Всемирного банка, уровень экономического развития России ниже, чем в Латвии, Мексике, Экваториальной Гвинее, Брунее, Чили. По оценкам ОЭСР, он заметно выше, чем в перечисленных странах, и лишь немного уступает соответствующим показателям Венгрии, Хорватии и Эстонии. В абсолютных цифрах ВВП на душу населения в России, согласно результатам обследования ОЭСР, в 2008 г. составил 20 350 долл., а при пролонгации на 2008 г. данных Всемирного банка — около 15 тыс. долл.

Таким образом, по уровню экономического развития Россия не так уж далека от нижней группы развитых стран — Мальты, Португалии, Греции, Израиля, Новой Зеландии с показателем ВВП на душу населения 25—28 тыс. долл. По оценкам ОЭСР, в среднем Россия отстает от них на 35%, а по данным Всемирного банка — в 1,8 раза. Очевидно, разрыв 35% можно ликвидировать вдвое быстрее, чем 80%. Соответственно по уровню экономического развития Россия отставала от стран «большой семерки» (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада) с ВВП на душу населения 35—45 тыс. долл., по данным Всемирного банка, в среднем в 2,7 раза, а по оценкам ОЭСР — менее чем в 2 раза. На основании сопоставительного анализа ВВП можно сравнивать объемы конечного потребления домашних хозяйств в этих странах, в том числе на душу населения (что отражает сопоставимый уровень его реальных доходов), инвестиций в основной капитал и другие показатели.

### **Ретроспектива социально-экономического развития России с момента образования Российского государства (1990—2010 гг.)**

На рисунке показана динамика ВВП России, инвестиций и реальных доходов на душу населения в 1990—2000-е годы. Как можно видеть, в 1990—1998 гг., в период глубокого трансформационного кризиса, объем ВВП России сократился в 1,8 раза. В 1998 г., в нижней точке кризиса, он составил 56% от уровня 1989 г. По показателю реальных доходов на душу населения нижняя точка была пройдена в 1999 г. — 53% (сокращение в 1,9 раза). Хуже выглядит динамика инвестиций в основной капитал: их объем упал в 1998 г. почти в 5 раз (21% от уровня 1989 г.).

**Динамика ВВП, инвестиций и реальных доходов  
на душу населения в 1990—2008 гг. (в %)**

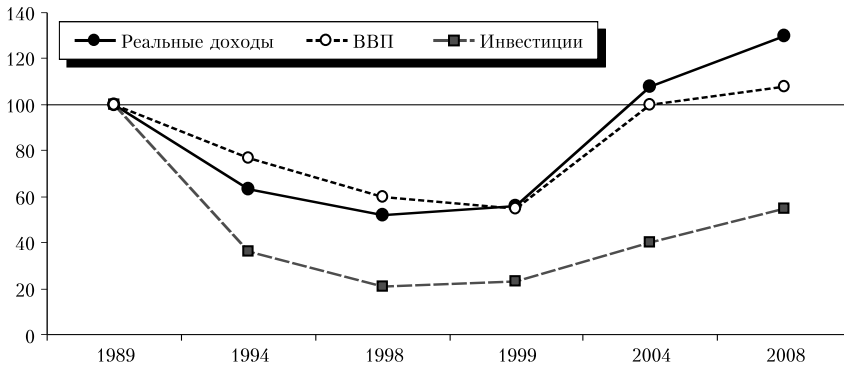


Рис.

Затем наступил период социально-экономического подъема. В 1999—2008 гг. ВВП увеличился в 1,9 раза и в 2008 г. даже несколько превысил показатель 1989 г. — на 8%. Больше всего — в 2,8 раза — выросли инвестиции. Однако из-за обвала в период трансформационного кризиса их объем в 2008 г. составил только 60% уровня 1989 г.

В период подъема темпы роста реальных доходов на душу населения превышали темпы ВВП. За девять лет реальные доходы выросли в 2,3 раза, достигнув уровня 1989 г. в 2005 г., а в 2008 г. превзошли его на 30%. Опережающий рост реальных доходов населения относительно ВВП был обусловлен, с одной стороны, более быстрым ростом удельного веса потребления в ВВП из-за резкого уменьшения доли инвестиций, а с другой — сокращением населения России на 7 млн человек за 20 лет — со 149 до 142 млн.

Заметим, что средние данные о душевых доходах населения не отражают сдвигов в их дифференциации. Если в советское время средний доход 10% самых обеспеченных превышал средний доход 10% самых бедных в 3 раза, то в 2008 г. — примерно в 17 раз. Поэтому в действительности доходы увеличились в лучшем случае у 40% населения России, а у половины они снизились, причем у самых бедных — в 1,5 и более раза.

В IV квартале 2008 г. в России под влиянием негативных мировых тенденций разразился финансово-экономический кризис. Поэтому в 2009 г. ее ВВП снизился на 7,9%. Примерно на такую же величину сократилось конечное потребление домашних хозяйств. Как следствие, в 2009 г. объем ВВП России опять опустился ниже уровня 1989 г., а показатель реальных доходов населения составил примерно 120% к этому году. Причем кризис 2008—2009 гг. в России оказался существенно глубже, чем в других странах «большой двадцатки».

ВВП Германии сократился лишь на 4,5%, поэтому ее отрыв от России увеличился по сравнению с 2008 г. В Великобритании снижение ВВП тоже было меньше — на 4,9%. В Бразилии, которая, как и Великобритания, незначительно уступает России по объему ВВП, его сокращение в 2009 г. было небольшим — на 0,2%, а в 2008 г. он вырос на 6% по сравнению с 5,6% в России. Власти Бразилии официально заявили, что их страна в 2010 г., когда ее ВВП вырос на 7,5%, вернула себе шестое место

в мире. Правда, по данным Всемирного банка и ОЭСР, это заявление не соответствует действительности. Из развитых стран больше всего в период кризиса сократилась экономика Японии (–5,1%), поэтому рост ВВП в 2010 г. здесь был максимальным — 3,9% по сравнению с 1,7 в еврозоне и 1,3% — в Великобритании.

В 2010 г. темпы роста ВВП России были меньше, чем темпы спада в 2009 г. (соответственно 4 и 7,9%). Следовательно, восстановить уровень ВВП и реальных доходов на душу населения, а также другие показатели нам удастся позже большинства стран. По расчетам, докризисный уровень ВВП в России будет достигнут только в 2012 г., а в США на него вышли уже в 2010 г. (рост ВВП — 2,8% при падении в кризис на 2,4%). В Германии в 2010 г. был отмечен рекордный рост ВВП (2,9%), и страна выйдет на докризисный уровень в первой половине 2011 г. Уже в I квартале 2011 г. восстановился объем мировой торговли, а в России (даже с учетом небывалого роста цен на ее главный экспортный товар — нефть) показатель внешней торговли почти на 20% ниже докризисного уровня.

По сравнению с докризисным временем Россия больше всего отстает от других стран по объему инвестиций и производству оборудования, а также в строительстве. При спаде инвестиций в 2009 г. на 16% в 2010 г. они выросли всего на 6%. Объем строительства сократился на 13,2% в 2009 г. и снизился еще на 0,6% в 2010 г.

Из всех крупных отраслей только в строительстве России убыток организаций превысил их прибыльность. Ввод жилья в 2009 г. сократился с 64 млн до 60 млн, а в 2010 г. — до 58 млн кв. м. Эта тенденция сохраняется и в первые месяцы 2011 г.

Медленное восстановление экономики России после кризиса во многом обусловлено высокой инфляцией. В 2010 г. она составила 8,8%, а в I квартале 2011 г. даже ускорилась по сравнению с соответствующим периодом предыдущих лет.

В течение 20 лет в развитых странах среднегодовой темп прироста ВВП был 2,5–3%. Кроме того, их ВВП и уровень реальных доходов в ходе последнего кризиса сократились в 2–3 раза меньше, чем в России. В этот период развивающиеся страны в среднем увеличивали свой ВВП и реальные доходы на 5–6% в год, в частности Индия — на 8–9%, а Китай — на 11–13%. В худшем кризисном 2009 г. эти страны замедлили свое развитие. В целом развивающиеся страны увеличили ВВП в 2009 г. немногом более чем на 2%, Индия — на 6,5, а Китай — на 8,4%. Но уже в 2010 г. они приблизились к докризисным темпам роста.

В результате столь неравномерного социально-экономического развития экономический потенциал и роль отдельных государств заметно изменились (см. табл. 1). В советское время экономика РСФСР занимала третье место в мире после США и Японии, существенно опережая по объему ВВП все другие страны. При этом ВВП СССР, в котором на долю России приходилось 55%, уступал только США.

На фоне одновременного экономического роста передовых стран и ускоренного развития Индии и Китая по объему ВВП к 1998 г. Россия переместилась на десятое место в мире. Благодаря последовавшему социально-экономическому подъему в 2008 г. по этому показателю страна вышла на шестое место.

Т а б л и ц а 1

**Ранжирование ведущих стран по объему ВВП (по ППС)**

Место	1989	1998	2008
1	США	США	США
2	Япония	Китай	Китай
3	<b>Россия</b>	Япония	Япония
4	Германия	Германия	Индия
5	Китай	Индия	Германия
6	Франция	Франция	<b>Россия</b>
7	Италия	Италия	Великобритания
8	Великобритания	Великобритания	Франция
9	Индия	Бразилия	Италия
10	Бразилия	<b>Россия</b>	Бразилия

С пятого места в мире в 1989 г. Китай уже к 1998 г. переместился на второе, немного опередив Японию, а к 2008 г. он упрочил свой отрыв от нее, достигнув более половины объема ВВП США. Индия с десятого места в 1989 г. вышла в 1998 г. на пятое вслед за Германией, которая в течение 30 предшествующих лет занимала четвертое место, а в 2008 г. опередила ее, развиваясь втрое более высокими темпами. К 2010 г. в рейтинге крупнейших стран мира по объему ВВП изменений не произошло.

Хотя Россия преодолет кризис на год-два позже других развитых стран, это принципиально не повлияет на ее место среди крупнейших экономик мира. Важнее другое: в ходе кризиса изменились факторы и условия развития социально-экономической системы России. *Наша страна перешла на новую, сниженную траекторию экономического роста.* В посткризисные годы ее ВВП будет в лучшем случае, как прогнозирует Минэкономразвития, расти на 4–4,5% в год.

**Среднесрочная перспектива социально-экономического  
развития России и ее место в «табели о рангах»  
крупнейших экономик мира**

Если бы России в среднесрочной перспективе (2011–2015 гг.) удалось поддерживать среднегодовые темпы экономического роста на уровне 4–4,5%, то страна поднялась бы с шестого на пятое место среди крупнейших стран по объему ВВП. В 2015 г. он мог бы достигнуть 3,5–3,6 трлн долл. по ППС, а ВВП Германии даже при среднегодовом темпе роста 3% в лучшем случае мог бы составить 3,4 трлн долл.

После крупнейшего землетрясения в Японии в марте 2011 г., нанесшего ущерб, исчисляемый сотнями миллиардов долларов, в среднесрочной перспективе страна сможет восстановить разрушенную инфраструктуру и в лучшем случае увеличить свою экономику на 5–10%. Ее ВВП, в настоящее время равный 4,3 трлн долл., возрастет до 4,5–5 трлн долл. Тогда Россия будет уступать Японии 30–40%. При сохранении нынешней траектории развития нам потребуется около двух десятилетий, чтобы ее превзойти.



Поскольку население США более чем вдвое превышает население России, не говоря уже об Индии и Китае, вряд ли мы когда-нибудь сможем сравняться с этими странами по экономическому потенциалу. С учетом низкого уровня экономического развития двух последних (ВВП на душу населения в Китае втрое, а в Индии — в пять раз ниже, чем в России) они и дальше будут расти более высокими темпами, чем Россия. При среднегодовых темпах роста ВВП 4–4,5% мы сможем достичь уровня развитых стран в лучшем случае через 20–25 лет, но при этом вряд ли удастся преодолеть глубокий разрыв в социальных показателях, особенно в области обеспеченности жильем и продолжительности жизни.

Почему в посткризисный период Россия перешла на сниженную траекторию социально-экономического развития? Дело в том, что изменились его факторы.

*Первый фактор — уменьшение спроса на отечественную продукцию.* В докризисный период темпы роста ВВП России примерно наполовину (3–3,5% в год) обеспечивались за счет внешнего спроса на экспортную продукцию: нефть и газ, металлы, лес, удобрения и другие полуфабрикаты и материалы. При этом цены на нефтегазовую продукцию за десять лет экономического подъема (1999–2008 гг.) увеличились в восемь раз.

Ожидать значительного — в разы дальнейшего роста цен на нефть и газ, которые уже превышают соответственно 100 долл./барр. и 300 долл. за 1 тыс. куб. м, нет оснований. Скорее всего в ближайшие пять лет цены будут колебаться около этого уровня или с меньшей вероятностью превысят его не более чем в 1,5–2 раза. Но это приведет к радикальной экономии топливно-энергетических ресурсов и абсолютному сокращению объемов их потребления.

В 1999–2004 гг. можно было увеличивать физический объем экспорта из-за имевшихся возможностей наращивать добычу полезных ископаемых. Так, за этот период добыча нефти выросла с 310 млн до 490 млн т (на 60%). Соответственно экспорт нефти и нефтепродуктов увеличился в 1,8 раза. Почти в 2 раза вырос экспорт коксующегося угля, в 1,5–2 раза — лесоматериалов, более чем вдвое — труб из черных металлов и ферросплавов, почти вдвое — калийных удобрений и т. д. В целом в отдельные годы экспортные отрасли росли на 8–10%. С 2005 г. физический рост производства экспортной продукции и объемов экспорта резко сократился — до 1–2% в год. Но в докризисный период это компенсировалось повышением экспортных цен, поэтому приток валюты в страну быстро увеличивался, что подхлестывало экономический рост.

Сейчас ситуация коренным образом изменилась. Платежеспособный спрос на российский газ в Европе существенно сократился. По-видимому, он восстановится, но вряд ли в перспективе будет динамично расти. Что касается экспорта газа в Китай, то в лучшем случае он принесет вдвое меньше выручки в расчете на 1000 куб. м из-за сниженной цены и потребует масштабных инвестиций, длительного времени для создания инфраструктуры добычи газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке и огромного трубопроводного строительства. Менее динамично, чем в прошлом, растет спрос на металлы, прежде всего черные, и на другие виды сырья и материалы, поставляемые из России. К тому же в перспективе ожидается массовая замена стали и цветных металлов новым поколением синтетических материалов.

В начале 2011 г. из-за обострения политической ситуации в нефтедобывающих странах Ближнего Востока и Северной Африки (прежде всего гражданской войны в Ливии и серьезных волнений в Алжире, Бахрейне и ряде других стран) цена на нефть в отдельные дни превышала 120 долл./барр. Вряд ли такая ситуация будет сохраняться долго. По-видимому, в течение нескольких месяцев положение стабилизируется и цена на нефть вернется к отметке 80–90 долл./барр. Поэтому внешняя торговля из важнейшего источника экономического роста в ближайшей перспективе может стать его тормозом, особенно если она начнет расти медленнее, чем ВВП (менее 4% в год). Кроме того, несмотря на принимаемые меры, в структуре экспорта практически не повышается доля готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, тем более — высокотехнологичной.

Уменьшается также внутренний спрос на отечественную продукцию. Во-первых, увеличивается разрыв в уровне доходов богатых и бедных семей: как показывает статистика распределения доходов по пяти 20-процентным группам населения, продолжает расти доля доходов самой верхней группы (около 47% в 2010 г.), приближаясь к 50%, и постепенно сокращается доля доходов самой низкой группы, стремясь к 5%. Кроме того, в стране резко возросло число миллионеров и миллиардеров.

Если в первой, острой фазе кризиса во второй половине 2008 г., когда сильно упал отечественный фондовый рынок, число миллиардеров сократилось примерно с 60–70 до 33 человек, то начиная с 2009 г., во многом благодаря помощи государства, прежде всего посредством выгодного кредитования по линии госбанков, пошатнувшиеся «империи» олигархов стали восстанавливаться и вскоре превысили докризисный уровень. Так, согласно последним данным *Forbes*, число миллиардеров в России в I квартале 2011 г. составило 101 (62 в 2010 г.), и Москва вышла на первое место в мире по числу проживающих здесь миллиардеров (69 человек), опередив даже Нью-Йорк.

Почему это сказывается на спросе на отечественную продукцию? Дело в том, что богатые люди основную часть своего дохода направляют на покупку импортных товаров, прежде всего иномарок, скупают недвижимость за рубежом (в 2009–2010 гг. на эти цели они расходовали 12–13 млрд долл. в год). Если бы эти деньги вкладывали в развитие жилищного строительства в России, оно росло бы на 20% в год, но в 2009–2010 гг. из-за падения спроса его объем ежегодно сокращался на 5–10%.

Во-вторых, отметим засилье импорта. Как известно, его стимулирует укрепление национальной валюты. После проведения плавной девальвации рубля в конце 2008 — начале 2009 г. Банк России был вынужден повышать курс рубля относительно бивалютной корзины из-за роста цены на нефть и притока валюты, тем самым поощряя импорт и дестимулируя экспорт готовой продукции. Так, в январе 2011 г. импорт увеличился на 24% по отношению к соответствующему периоду 2010 г. и превысил докризисный уровень января 2008 г. на 12%.

В-третьих, сказывается политика государства по ежегодному повышению тарифов на газ, электроэнергию, транспорт, на жилищно-коммунальные и государственные услуги сверх уровня инфляции. В результате в составе расходов низко- и среднеобеспеченных семей,

которые в основном формируют спрос на отечественную продукцию, растет доля жилищно-коммунальных платежей.

Крайне негативно скажется на темпах экономического роста повышение с 1 января 2011 г. обязательных платежей работодателей на социальные цели: пенсионное обеспечение, медицинское и социальное страхование (они возросли с 26 до 34% от фонда оплаты труда). По расчетам Минэкономразвития, в 2011 г. эта мера уменьшит прирост ВВП в России на 0,5—0,7%, а в последующие несколько лет — на 0,3—0,5% в год.

Как известно, правительство индексирует пенсии на среднюю величину инфляции. Однако пенсионеры относятся к группе малообеспеченных граждан, а здесь уровень инфляции почти вдвое превышает средний показатель из-за особенностей структуры расходов: наибольший удельный вес в ней занимают продовольственные товары, цены на которые растут особенно быстро, и коммунальные платежи.

В 2011 г. правительство решило индексировать зарплату бюджетников, хотя средняя зарплата федеральных служащих уже почти втрое превысила среднюю по России и в четыре раза — средний (медианный) уровень заработной платы, достигнув 61 тыс. руб. Люди с такими доходами тоже покупают главным образом импортные товары, преимущественно проводят отпуск за рубежом.

В острой фазе кризиса, когда курс доллара по отношению к рублю в России вырос на 55% (с 23,5 до 36 руб.), импорт значительно сократился: в 2009 г. его объем составлял только 63,5% уровня 2008 г. Высвободившиеся ниши, в частности в легкой и пищевой промышленности, машиностроении, химической промышленности, лесопереработке и в ряде других отраслей, заняли российские производители, то есть началось импортозамещение. В этот период правительство могло бы, установив временные налоговые каникулы для таких предприятий и предоставив им льготное кредитование, создать условия для того, чтобы они сумели закрепиться на этих рынках и смогли конкурировать с импортом, когда он начнет возвращаться. К сожалению, правительство этой возможностью не воспользовалось.

*Второй фактор замедления экономического роста России в посткризисный период — меньшее влияние повышения цен на нефть на темпы социально-экономического развития страны.* Так, в период докризисного подъема (1999—2008 гг.), когда ВВП ежегодно увеличивался на 6,5—7%, этот рост, как отмечено выше, наполовину определялся повышением мировых цен на экспортируемую продукцию, прежде всего нефть и нефтепродукты.

Например, нефть подорожала с 15 долл./барр. в 1999 г. до 25 долл./барр. в 2000 г. Темпы роста ВВП сразу повысились с 5,4% в 1999 г. до 10% в 2000 г. В 2001—2002 гг. цена на нефть немного снизилась (на несколько долларов). Темпы экономического роста сразу сократились до 5,1% в 2001 г. и 4,7% — в 2002 г. В 2003 г. начался новый виток повышения цен на нефть: она подорожала на 10 долл./барр. Российская экономика отреагировала быстро: ВВП вырос на 7,3%. В результате дальнейшего повышения цены на нефть (тоже примерно на 10 долл./барр. за год) в последнее пятилетие перед кризисом темпы роста ВВП повысились до 7—8% в год. Значительно возросли инвестиции: в среднем за год в 2003—2007 гг. они увеличи-

вались более чем на 13%, а также реальные доходы населения — за тот же период среднегодовой темп их прироста превысил 10%.

В посткризисный период ситуация изменилась. В 2010 г. цена на нефть выросла с 59 до 78 долл./барр., или на 19 долл., а ВВП — всего на 4%. В 2010 г. дефицит федерального бюджета достиг 4,2% ВВП, причем после использования 1,6 трлн руб. из Резервного фонда (в 2000 г. при повышении цены на нефть на 10 долл./барр. бюджет сразу стал профицитным и оставался таковым вплоть до 2008 г.).

В 2011 г. цена на нефть превысила 100 долл./барр., и, возможно, она останется на этом уровне и в среднем за год. Но дефицит федерального бюджета России сохранится, хотя и уменьшится до 2%. Согласно расчетам Минфина, чтобы федеральный бюджет стал бездефицитным при нынешнем уровне расходов, цена на нефть должна увеличиться до 122 долл./барр. Но и при этом ожидается прирост ВВП всего на 4,2%, а реальных доходов населения — на 4%.

Почему так случилось? По-видимому, определенную роль здесь сыграло увеличение объема ВВП: при том же притоке валюты от повышения цен на нефть стало трудно обеспечить значительный прирост экономики. Кроме того, снизилась покупательная сила доллара по сравнению с началом 2000-х годов, она все больше «проедается» инфляцией.

Другая важная причина — неэффективное использование притока валюты за счет экспорта. С одной стороны, продолжается отток капитала. В 2010 г. отрицательное сальдо по счету операций с капиталом составило более 35 млрд, а за I квартал 2011 г. — еще 21 млрд долл. Между тем в 2006–2007 гг. наблюдался большой приток капитала в Россию (соответственно 43 млрд и 82 млрд долл.). С другой стороны, судя по косвенным оценкам, значительно увеличился объем коррупции и нецелевого использования получаемых валютных средств.

Докризисный рост экономики сопровождался адекватным приростом финансирования, важнейшим источником которого выступали кредиты банков. В последние пять «тучных» лет, когда ВВП увеличивался на 7–8% в год, кредиты российских банков в среднем росли по 40% в год. Кроме того, *российские компании все больше заимствовали за рубежом, и внешний корпоративный долг рос как на дрожжах*. Теперь настало время выплачивать долги иностранным инвесторам, на что ежегодно направляется более 100 млрд долл. из средств предприятий и организаций. В то же время из-за стагнации экономики в Европе и повышенных рисков ведения бизнеса в России поступление валюты из-за рубежа значительно сократилось.

В годовом выражении в 2010 г. объем кредитов остался на том же уровне, что и в кризисном 2009 г. Правда, помесечная динамика кредитования в 2010 г. повысилась в рублях и валюте на 10–13%. Примерно такой же рост, по оценкам Центрального банка РФ, ожидается в 2011 г. применительно к предприятиям и организациям. Этого, разумеется, недостаточно для ускорения темпов экономического роста.

Собственных финансовых средств предприятий тоже не хватает для динамичного развития. К тому же они намного меньше объема предоставляемых кредитов. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности предприятий и организаций

страны снизился с 6 трлн руб. в 2007 г. до 3,8 трлн в 2008 г. и несколько повысился — до 4,4 трлн руб. — в 2009 г. В 2010 г. объем собственных средств предприятий восстановился, но, судя по докризисным данным, для более быстрого развития требуется их ежегодный прирост на 1 трлн руб.

*Серьезным тормозом посткризисного роста выступает инфляция.* К тому же она обуславливает повышение процентных ставок за предоставляемые финансовые средства. В кризис ставка по кредиту резко выросла — в среднем до 15–20% для предприятий и организаций. В 2010–2011 гг. она постепенно снижалась и сейчас составляет 11–12%. При такой ставке предприятия и организации заимствуют преимущественно «короткие» ресурсы и, естественно, не решаются брать долгосрочные инвестиционные кредиты.

Как мы показали, условия развития России существенно изменились, поэтому его замедление нужно считать не временным отступлением от привычных темпов экономического роста, а долговременной реальностью при сложившейся социально-экономической модели. Она себя изживает и уже не способна обеспечивать опережающее развитие нашей страны по сравнению с другими странами. Если эту модель сохранить, то в дальнейшем, когда быстрый рост цен на топливо и сырье прекратится или даже сменится их временным снижением, возможны еще более низкие темпы, скажем 3–3,5% в год, или даже стагнация российской экономики.

В этом случае Россия будет развиваться примерно такими же темпами, как мир в целом. На 2011–2012 гг. МВФ прогнозирует рост мировой экономики на 4,4 и 4,5%, а Минэкономразвития ожидает рост ВВП России соответственно на 4,2 и 3,9%. Если старая модель сохранится, а экономический рост России снизится до 3–3,5%, мы будем терять наши экономические позиции в мире, особенно с учетом вероятного прекращения роста цен на нефть. Тогда доля экспорта в ВВП России сократится с максимальных 30% сначала до 25, а затем и до 20%. В результате объем импорта превысит объем экспорта, и наши внешнеторговый и платежный балансы станут отрицательными, что негативно скажется на развитии российской экономики.

Поэтому важно заменить эту устаревшую модель новой, современной и коренным образом изменить экономическую и социальную политику государства.

### **Можно ли ускорить социально-экономическое развитие России в долгосрочной перспективе?**

Новая модель социально-экономического развития должна принципиально отличаться от старой и прежде всего характеризоваться четкой целевой направленностью и соответствующими ориентирами. По нашему мнению, стратегическую цель развития России в долгосрочной перспективе можно сформулировать так: повысить основные экономические и социальные показатели сначала до среднего уровня европейских стран, а затем до уровня самых развитых стран — «большой семерки».

Россия — великая мировая держава, и сегодня она играет активную роль в мировой политике и в обеспечении безопасности мира, рас-

полагая мощным военным потенциалом. В то же время по уровню экономического и социального развития наша страна существенно отстает от 25 развитых и новых индустриальных стран — Тайваня, Южной Кореи, Гонконга и Сингапура, а также развитых постсоциалистических стран Европы — Словении, Чехии, Словакии, Венгрии, Хорватии, Эстонии. В этих странах самые высокие показатели ВВП на душу населения, наивысшее качество жизни по всем основным параметрам: образования, культуры, продолжительности жизни, здравоохранения, жилищно-социальных условий, экологической безопасности и др.

Это явно противоречит статусу России в мире, ухудшает ее имидж и привлекательность. Вместе с тем наша страна имеет необходимые ресурсы, человеческий потенциал, культурные традиции, чтобы со временем преодолеть свою отсталость и встать вровень с другими великими державами по экономическим и социальным показателям. *Для достижения этой цели нужно перейти к новой модели социально-экономического развития*, которая обеспечит преимущество в темпах роста, чтобы в исторически обозримый срок, на протяжении жизни одного поколения, мы смогли бы преодолеть отставание от передовых стран.

1. *Необходимо создать современную материально-техническую базу национальной экономики.* Средний срок службы оборудования должен составить 8—10 лет, а не 18—20 лет, как сейчас. Требуются масштабная модернизация и обновление основных фондов, в первую очередь машин и оборудования, постепенный перевод всех отраслей на новейшие технологии.

2. *Нужно изменить структуру экономики: в ней должно преобладать производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Надо резко повысить долю высокотехнологичных, наукоемких и инновационных отраслей* — примерно с 10% в настоящее время до 25—30%. Это избавит нашу страну от чрезмерной зависимости от топливного и сырьевого секторов экономики. В структуре экспорта России доля сырья, полуфабрикатов и материалов должна снизиться с 90 до 50%, а готовой продукции с высокой добавленной стоимостью — повыситься с 10 до 50%, в том числе высокотехнологичной — с 3 до 15%. Следует обеспечить преимущественный рост экономики знаний (наука, информационные технологии, биотехнологии, образование и здравоохранение): ее доля в ВВП должна повыситься с 15% в настоящее время до 30—35%, в том числе науки — с 1 до 3%, образования — с 4,5 до 9%, здравоохранения — с 5 до 10%, информационных технологий — с 5 до 15%.

3. *Необходимо поддерживать опережающий рост жилищно-коммунального строительства и транспортной инфраструктуры* — скоростных автострад и железных дорог — с ежегодным темпом прироста 10%. Тогда через 10 лет удастся выйти на строительство 1 кв. м жилья на человека в год и за 15—20 лет преодолеть существующий разрыв с развитыми европейскими странами.

4. *В экономике должен доминировать высокоразвитый частный сектор, обеспечивающий производство не менее 70% ВВП.* В настоящее время преобладает госсобственность — около 40% ВВП

составляет госбюджет и еще 25—30% приходится на долю «Газпрома», РЖД, «Роснефти», «Ростехнологий» и других госпредприятий. При этом государству надо избавиться от коммерческой собственности, ориентированной на извлечение прибыли, и сосредоточиться на эффективном выполнении государственных функций, в первую очередь регулировании социально-экономического развития и осуществлении крупных социальных проектов. Государство призвано содействовать продвижению российского экспорта, прежде всего готовых и высокотехнологичных изделий, на мировые рынки. Благодаря проведению антиинфляционной политики, ориентированной на уменьшение стоимости товаров и дешевые деньги с низкой процентной ставкой, Россия станет притягательной для иностранного капитала и частного бизнеса.

5. *Важно создать цивилизованный рынок с конкурентной средой, преодолеть засилье олигархического капитала и его монополистические тенденции.*

6. *Необходима развитая финансовая система с конвертируемым рублем, емким фондовым рынком, активы российских банков должны составить 150—200% ВВП со значительной долей инвестиционных кредитов. В финансовой системе будут функционировать крупные рыночные фонды «длинных» денег — фонд накопительных пенсий, страховые и паевые. Москва станет одним из ведущих мировых финансовых центров. При этом для значительной части населения будут доступны ипотечные и автокредиты, а также потребительские кредиты по приемлемым процентным ставкам.*

7. *Нужно повысить норму инвестиций (долю в ВВП) с 20—21% в настоящее время до 35—40%, что приведет к ускорению среднегодовых темпов прироста ВВП до 5—6% при сбалансированном развитии инфраструктуры и обеспечении защиты окружающей среды.*

8. *Новая модель предполагает глубокое реформирование социальной сферы, отказ от ее огосударствления и иждивенческого характера — «родимых пятен» социализма — и превращение в высокоразвитый сектор современного общества с преобладающим средним классом. Важно максимально сократить бедность и дестимулировать излишнее потребление богатых семей, мотивируя сбережения в интересах ускорения экономического развития. При этом разрыв в средних доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных семей должен снизиться до европейских показателей — 6—8 раз.*

9. *Требуется эффективная система регионального управления с самофинансированием, самоокупаемостью и самоуправлением крупных регионов при выравнивании уровней их экономического и социального развития.*

Если в ближайшие два-три года Россия сумеет принять программу модернизации экономики и провести необходимые экономические реформы, то с 2015 г. темпы социально-экономического развития страны начнут ускоряться, и к 2020 г. мы сможем выйти на устойчивый экономический рост 5—6% в год при приоритетном улучшении отстающих социальных показателей. Тогда, если принять, что темп развития экономики Японии будет 3% в год, разрыв в экономическом потенциале между нашими странами к 2020 г. сократится до 20—30%,

догнать Японию по объему ВВП Россия сможет к 2030 г., выйдя по этому показателю на четвертое место в мире.

В настоящее время средний показатель ВВП на душу населения западноевропейских стран составляет около 30 тыс. долл. При среднегодовом темпе 2,5% к 2020 г. он приблизится к 40 тыс., а в 2025 г. составит около 43 тыс. долл. Россия достигнет этого показателя в 2026–2030 гг. В этот период она превзойдет уровень Португалии, Греции, Израиля, Новой Зеландии, которые составляют нижнюю группу развитых стран, и сравняется с уровнем Испании.

Средний уровень экономического развития стран «большой семерки» в настоящее время составляет около 40 тыс. долл. на душу населения и к 2030 г. превысит 60 тыс. Россия к тому времени превзойдет рубеж 50 тыс. Если высокий темп роста продолжится, а в странах G7 он составляет в среднем 2,5% в год, то к 2035 г. Россия войдет в число самых развитых стран, встав вровень с Германией, Великобританией, Францией, Италией и Канадой.

Существенно труднее достичь уровня развитых стран, тем более самых передовых, по основным социальным показателям, особенно обеспеченности комфортным жильем, продолжительности жизни и качеству здравоохранения. Их нужно улучшать в приоритетном порядке, чтобы приблизиться к развитым странам уже к 2030–2035 гг. В таблице 2 представлены возможные сдвиги в рейтинге этих показателей.

Т а б л и ц а 2

**Место России в международных рейтингах среди 210 стран**

Показатели	Исходный уровень	2020	2030	2040
Уровень экономического развития	43	40	20	10
Индекс социального развития	65	50	35	10
Реальные доходы на душу населения	55	40	30	10–20
Средняя продолжительность жизни	100	60	40	10–20
Обеспеченность жильем	80	60	40	10–20
Здравоохранение	130	70	40	10–20
Образование	40	20	10	5–10
Депопуляция населения (разница между рождаемостью и смертностью населения), тыс. человек в год	–280	0	+200	+300

Переход к новой модели позволит России войти в «клуб» самых передовых стран и решить назревшие проблемы социально-экономического развития. Таким образом, удастся наполнить реальным содержанием популярный в последнее время призыв — «Россия, вперед!».



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

### ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ\*

*Часть II. Общественно ориентированные  
предпочтения и нестандартные убеждения*

Напомним читателям простую версию стандартной модели<sup>1</sup>, которую мы использовали в предыдущей части статьи. 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 дисконтирования  $\delta$  (устойчивым во времени).

Стандартная модель в ее наиболее традиционной форме, как показано в уравнении (1), предполагает, что потребители своекорыстны, то есть полезность  $U(x_i | s)$ , зависит только от выгоды  $x_i$ .

### Лабораторные эксперименты

Результаты ряда лабораторных экспериментов ставят под сомнение допущение об абсолютном эгоизме. Рассмотрим два классических эксперимента.

*Игра «Диктатор»*<sup>2</sup>. В этом эксперименте участнику («диктатору») дают 10 долл. и предлагают решить, какую часть этих денег передать

---

\* *DellaVigna S.* Psychology and Economics: Evidence from the Field // Journal of Economic Literature. 2009. Vol. 47, No 2. P. 315–372. Перевод второй части (P. 336–348, с некоторыми сокращениями) печатается с разрешения автора и Американской экономической ассоциации. Начало см. в № 4, 2011.

<sup>1</sup> *Rabin M.* A Perspective on Psychology and Economics // European Economic Review. 2002. Vol. 46, No 4–5. P. 657–685.

<sup>2</sup> *Forsythe R., Horowitz J., Savin N., Sefton M.* Fairness in Simple Bargaining Experiments // Games and Economic Behavior. 1994. Vol. 6, No 3. P. 347–369.

анонимному партнеру. Стандартная модель с эгоистичными потребителями предсказывает, что диктатор должен забрать всю сумму себе. Однако в данном эксперименте 60% участников передают значительную часть выданной им суммы.

*Игры с обменом дарами* (gift exchange games)<sup>3</sup>. Этот эксперимент должен моделировать рынок труда и предназначен для тестирования модели эффективной зарплаты, в соответствии с которой чем выше зарплата работников, тем лучше они работают<sup>4</sup>. Первый участник (фирма) определяет заработную плату  $w \in \{0, 5, 10, \dots\}$ . Второй участник (работник) реагирует на  $w$  тем, что устанавливает уровень усилий  $e \in [0, 1]$ . Выигрыш фирмы составляет  $(126 - w)e$ , а работника  $w - 26 - c(e)$ , причем функция  $c(e)$  возрастает и слегка выпуклая. Согласно стандартной теории, работник вне зависимости от величины определенной фирмой заработной платы, прилагает минимальные усилия, а фирма, в свою очередь, устанавливает минимальный уровень заработной платы, удовлетворяющий условию участия для работников ( $w = 30$ ). Однако в ходе эксперимента обнаружилось, что в ответ на более высокую зарплату работники прикладывают больше усилий  $e$ . Фирмы, ожидая этого, предлагают зарплату выше равновесной (в среднем  $w = 72$ ). Результаты данного эксперимента были неоднократно повторены в других условиях, и в литературе возникло направление по общественно ориентированным предпочтениям в лабораторных условиях<sup>5</sup>.

### Модель

Для объяснения поведения индивидов в этих экспериментах было предложено несколько моделей. В данном разделе рассматривается упрощенная версия модели общественно ориентированных предпочтений<sup>6</sup>. В эксперименте с двумя игроками полезность первого определяется как функция его вознаграждения ( $x_1$ ) и вознаграждения другого игрока ( $x_2$ ):

<sup>3</sup> Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A. Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108, No 2. P. 437–459.

<sup>4</sup> Akerlof G. Labor Contracts as Partial Gift Exchange // Quarterly Journal of Economics. 1982. Vol. 97, No 4. P. 543–569.

<sup>5</sup> См. обзоры в: 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.

<sup>6</sup> Charness G., Rabin M. Understanding Social Preferences with Simple Tests, на основании: Fehr E., Schmidt K. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114, No 3. P. 817–868. В этих моделях участникам важно неравномерное распределение результатов, а не намерения игроков (хотя в общей модели Чарнесса—Рабина допускается, что и намерения играют определенную роль). В другой категории моделей (в том числе: Rabin M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics // American Economic Review. 1993. Vol. 83, No 5. P. 1281–1302; Dufwenberg M., Kirchsteiger G. A Theory of Sequential Reciprocity // Games and Economic Behavior. 2004. Vol. 47, No 2. P. 268–298), основанных на психологических играх, предполагается, наоборот, что участников волнуют намерения, приводящие к конкретным результатам. Общим понятием здесь является взаимность (reciprocity): агенты хорошо относятся к участникам, которые им полезны, а не к тем, кто использует их в своих интересах. В этих моделях также объясняются результаты лабораторных экспериментов.

$$U_1(x_1, x_2) \equiv \begin{cases} \rho x_2 + (1 - \rho)x_1, & \text{если } x_1 \geq x_2; \\ \sigma x_2 + (1 - \sigma)x_1, & \text{если } x_1 < x_2. \end{cases} \quad (2)$$

Стандартная модель представляет собой частный случай для  $\rho = \sigma = 0$ . В ситуации базового альтруизма  $\rho > 0$  и  $\sigma > 0$ , то есть первый игрок заинтересован в успехе второго независимо от того, опережает ли первый игрок второго. Кроме того, предполагается, что  $\rho > \sigma$ , то есть первый игрок больше заинтересован в успехе второго, если он его опережает. В другой работе дано эквивалентное представление предпочтений<sup>7</sup> и предполагается, что  $0 < \rho < 1$ <sup>8</sup>, но при этом  $\sigma < -\rho < 0$ . Таким образом, когда первый игрок отстает от второго, он предпочитает снизить его вознаграждение, поскольку ему не нравится неравенство результатов. Эти две модели объясняют, почему многие участники игры «Диктатор» решили передать часть выданных им денег: полезность передачи 5 долл. выше, чем полезность передачи 0 долл., если  $5 \geq \max\{(1 - \rho)10, \sigma 10\}$ , то есть  $\rho \geq 0,5 \geq \sigma$  (степень альтруизма достаточно высока, но не настолько, чтобы игрок все выданные ему деньги передал другому участнику). Модель (2) также объясняет среднее поведение участников в игре с обменом дарами для достаточно высокого  $\rho$ : работники-альтруисты прилагают дополнительные усилия, чтобы снизить неравенство результатов с фирмой; предвидя это, фирма повышает зарплату  $w$ .

### Благотворительность

Объем пожертвований на благотворительные нужды позволяет предположить, что здесь речь идет об общественно ориентированных предпочтениях. В 2002 г. в США на благотворительность было пожертвовано 240,9 млрд долл., что составляет около 2% ВВП. Пожертвования в форме волонтерства также существенны: 44% опрошенных в одном исследовании ответили, что они работали добровольцами в благотворительных организациях в предыдущем году примерно по 15 часов в месяц<sup>9</sup>. Таким образом, значительная часть ВВП отражает желание людей помогать другим, что на качественном уровне соответствует результатам экспериментов. Однако хотя преимущественно участие в благотворительной деятельности объясняют общественно ориентированными предпочтениями, пожертвования можно объяснить другими факторами, например желанием людей повысить свой социальный статус или давлением со стороны тех, кто занимается сбором денег на благотворительные нужды.

Даже если мы примем, что благотворительность отражает общественно ориентированные предпочтения, количественный анализ моделей благотворительности с помощью уравнения (2) остается проблематичным по следующим причинам. Во-первых, подобные модели

<sup>7</sup> Fehr E., Schmidt K. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. Предпочтения принимают форму  $U_1(\pi_1, \pi_2) = \pi_1 - \alpha \min(\pi_2 - \pi_1, 0) - \beta \min(\pi_1 - \pi_2, 0)$ ; они эквивалентны предпочтениям, представленным в (2) для  $\beta = \rho$  и  $\alpha = -\sigma$ .

<sup>8</sup> Как и в: Charness G., Rabin M. Understanding Social Preferences with Simple Tests.

<sup>9</sup> Andreoni J. Philanthropy // Handbook of Giving, Altruism, and Reciprocity. Vol. 2 / S. Kolm, J. Ythier (eds.). Amsterdam; L.; N. Y.: Elsevier, 2006. P. 1201–1265.

строят с целью описать взаимодействие двух участников или иного небольшого их количества, а благотворительность предполагает наличие множества возможных получателей пожертвований — от школ в Калифорнии до неправительственных организаций в Африке.

Во-вторых, в определении полезности в уравнении (2) неявно предполагается, что  $x_1$  и  $x_2$  включают только платежи, используемые в эксперименте, например в игре «Диктатор», а в полевых условиях достаточно сложно определить, какую долю в  $x_1$  и  $x_2$  составляет, например, располагаемый доход.

В-третьих, при сборе денег на благотворительные нужды «один на один» (если первый пункт не имеет значения) такие модели, как (2), завышают ожидаемый объем пожертвований по сравнению с реальным. Представим, что  $x_1 = 1000$  долл. представляет собой располагаемый доход первого участника и  $x_2 = 0$  долл. — располагаемый доход второго, например бездомного. Если  $p \geq 0,5 \geq \sigma$ , то, согласно такой модели, первый участник должен передать второму  $(1000 - 0)/2 = 500$ , но такой уровень пожертвований гораздо выше, чем 2% ВВП. Чтобы воспроизвести наблюдаемый уровень пожертвований, приходится принимать специальные допущения *ad hoc*. Следовательно, хотя модели общественно ориентированных предпочтений очень полезны для понимания поведения участников лабораторных экспериментов, они менее применимы вне лаборатории по сравнению с моделями самоконтроля и зависимости от точки отсчета. Более адекватными здесь оказываются модели, описывающие удовлетворение от благотворительной деятельности, например модели «теплого свечения» (warm glow).

Существуют, однако, нелабораторные ситуации, напоминающие лабораторные условия. Например, если агент, занимающийся сбором денег на благотворительные нужды, напрямую общается с донором, то ситуация напоминает игру «Диктатор», но есть отличие: отсутствует анонимность. В полевых экспериментах, описывающих сбор денег<sup>10</sup>, оценивается влияние на объем пожертвований таких факторов, как объем уже собранных средств, использование лотерей и личность агента, собирающего деньги. Объем пожертвований увеличивается прямо пропорционально объему уже собранных средств<sup>11</sup> (предположительно потому, что это свидетельствует о качестве благотворительной организации), а также в случаях личного общения женщины-агента с мужчинами-донорами<sup>12</sup>. Последнее свидетельствует о том, что пожертвование в результате личного общения с агентом не полностью вызвано альтруизмом, и его следует анализировать с более инструментальной точки зрения. В целом эти полевые эксперименты пока не отвечают на главный вопрос: что мотивирует большинство людей участвовать в благотворительности — общественно ориенти-

<sup>10</sup> См., например: List J., Lucking-Reiley D. The Effects of Seed Money and Refunds on Charitable Giving: Experimental Evidence from a University Capital Campaign // Journal of Political Economy. 2002. Vol. 110, No 1. P. 215–233; Landry C., Lange A., List J., Price M., Rupp N. Toward an Understanding of the Economics of Charity: Evidence from a Field Experiment // Quarterly Journal of Economics. 2006. Vol. 121, No 2. P. 747–782.

<sup>11</sup> List J., Lucking-Reiley D. Op. cit.

<sup>12</sup> Landry C., Lange A., List J., Price M., Rupp N. Op. cit.

рованные предпочтения как таковые или более инструментальные причины, например давление со стороны общества.

Один из полевых экспериментов был проведен специально с целью разделить альтруизм и давление со стороны общества в процессе непосредственного контакта участников<sup>13</sup>. Если благотворительная деятельность вызвана альтруистическими побуждениями (включая «теплое свечение»), дарители должны получать от акта пожертвования положительную полезность. Если же участие в благотворительности есть результат давления со стороны общества, то полезность от пожертвования будет отрицательной (но агенты все же предпочтут участвовать в благотворительности, не неся издержек отказа). Следовательно, потенциальные доноры должны искать агентов, занимающихся сбором денег, если участие в благотворительности вызвано альтруистическими побуждениями, и избегать таких агентов, если благотворительность есть результат давления со стороны общества. Это утверждение проверяется в ходе эксперимента, путем сравнения обычной кампании по сбору денег (контрольная группа) с кампанией, в которой за день до визита агентов на двери потенциальных дарителей были помещены листовки, извещающие хозяев о времени предстоящего визита (экспериментальная группа). Домохозяйства в экспериментальной группе продемонстрировали поведение, подтверждающее гипотезу давления со стороны общества: доля квартир, хозяева которых открыли дверь агентам, в экспериментальной группе была на 10–25% ниже. Простая листовка на двери не влияет на долю домохозяйств, внесших пожертвования; однако листовка, в которой предусмотрена возможность выбрать вариант «не беспокоить», на 25% снижает долю домохозяйств, внесших пожертвования. Это уменьшение целиком обусловлено снижением количества небольших пожертвований (до 10 долл.), которые с наибольшей вероятностью могли быть результатом давления общества. Доля более крупных пожертвований (более 10 долл.) остается неизменной для всех видов листовок. Эти результаты свидетельствуют о явной роли давления общества в ситуациях личного общения с сотрудниками благотворительных организаций; однако эти же результаты косвенно доказывают наличие альтруизма у некоторых благотворителей.

### *Отношения на рабочем месте*

Отношения между работниками и работодателем могут быть нарушены в момент продления контракта, и работники могут отреагировать саботажем производства. В одной статье рассматривается, как беспорядки на заводе фирмы Бриджстоун-Файрстоун (Bridgestone-Firestone), где рабочие объединились в профсоюз, повлияли на качество выпускаемых шин<sup>14</sup>. Рабочие организовали забастовку в июле 1994 г.,

<sup>13</sup> DellaVigna S., List J., Malmendier U. Testing for Altruism and Social Pressure in Charitable Giving. 2009. [Не опубликовано].

<sup>14</sup> Krueger A., Mas A. Strikes, Scabs, and Tread Separations: Labor Strife and the Production of Defective Bridgestone/Firestone Tires // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112, No 2. P. 253–289.

и руководство заменило их временными рабочими. Члены профсоюза постепенно вернулись к работе на заводе в мае 1995 г., когда у них закончились средства и они вынуждены были согласиться с требованиями компании. Но соглашение было достигнуто только в декабре 1996 г. Авторы выяснили, что шины, произведенные на заводе с 1994 по 1996 г., оказывались бракованными в 10 раз чаще, чем обычно. Однако увеличение количества плохих шин нельзя объяснить низкой квалификацией временных рабочих, поскольку наибольшим брак был в течение нескольких месяцев до забастовки (начало 1994 г.), а также когда временные рабочие работали вместе с возвращающимися к работе постоянными рабочими (конец 1995 г. и 1996 г.). Нельзя исключить, что рабочие использовали качество продукции как инструмент переговоров, но эти результаты свидетельствуют и о том, что отрицательная взаимность в ответ на обращение, воспринимавшееся рабочими как несправедливое, заметно влияет на производительность труда.

Для исследования влияния общественно ориентированных предпочтений на рабочем месте<sup>15</sup> использованы данные по персоналу на фруктовой ферме в Великобритании. Авторы измеряют изменение производительности как функцию изменения зарплаты. За первые восемь недель сезона сбора фруктов в 2002 г. работники получали сдельную зарплату: вознаграждение платят за каждый собранный фрукт и снижают в зависимости от средней производительности. В этих условиях у работников, которым безразличны их коллеги, появляется стимул сохранять низкую производительность, поскольку усилия оказываются затратными.

В следующие восемь недель схема начисления сдельной зарплаты изменилась: работники начали получать единую ставку за каждый собранный фрукт. Об этом изменении работникам сообщили в день, когда новая схема начала действовать. После такого изменения производительность труда каждого работника возросла на 51,5%; это значение оставалось неизменным после контроля эксперимента на фиксированные эффекты каждого рабочего и оказалось выше у рабочих с большим количеством друзей и знакомых. Этот результат не объясняется изменением стимулов: единая ставка за каждый собранный фрукт в среднем ниже, чем вознаграждение в зависимости от производительности, то есть изменение схемы начисления зарплаты должно было бы снизить производительность труда, а не повысить ее. Результаты этого эксперимента могут свидетельствовать о наличии альтруизма или демонстрировать сговор в повторяющейся игре, особенно принимая во внимание тот факт, что работники могут отслеживать производительность труда своих коллег.

Чтобы проверить эти гипотезы, авторы рассматривают, как изменение схемы начисления зарплаты влияет на рабочих, выращивающих другие фрукты, причем условия труда не позволяют работникам отслеживать производительность труда других работников. В этом случае не выявлена зависимость производительности труда от изменения схемы

<sup>15</sup> Bandiera O., Barankay I., Rasul I. Social Preferences and the Response to Incentives: Evidence from Personnel Data // Quarterly Journal of Economics. 2005. Vol. 120, No 3. P. 917–962.

начисления зарплаты. Это означает, что предыдущий результат объясняется не альтруизмом, а *сговором* или другой формой общественно ориентированных предпочтений — принципом взаимности. Согласно последней интерпретации, отсутствие возможности наблюдать за поведением других препятствует не только возникновению сговора, но и развитию взаимовыгодного поведения.

### *Обмен дарами в полевых условиях*

В статье о работниках ферм<sup>16</sup> показана необходимость контроля экспериментов по общественно ориентированным предпочтениям в отношении эффектов повторяющихся игр. В данном разделе рассматриваются полевые эксперименты по обмену дарами, в которых такой контроль осуществлялся. Как и в лаборатории, в таких экспериментах исследователи могут в большей степени контролировать создаваемую экономическую ситуацию.

Большое значение феномен обмена дарами имеет в процессе сбора денег<sup>17</sup>. В ходе эксперимента в Швейцарии было разослано 9846 писем с просьбой пожертвовать деньги на содержание школы в Бангладеш. Треть получателей таких писем обнаружили в конверте открытку, созданную учениками упоминаемой школы, для другой трети в письма было вложено четыре таких открытки, оставшаяся треть получили письма без открытки. Письма одинаковы во всех трех группах, но в двух экспериментальных группах открытка упоминается в тексте письма как «подарок». Пожертвования увеличиваются с размером подарка. В контрольной группе частота пожертвований составила 12,2%, в группе с маленьким подарком (одна открытка) частота пожертвований составила 14,4%, а в группе с большим подарком (четыре открытки) — 20,6%. Средний размер пожертвований оказался немного меньше в группе с большим подарком, но этот эффект незначителен по сравнению с эффектом частоты пожертвований. Эти результаты не влияют на пожертвования в следующем году, когда в письмах не было подарков. Таким образом, подарки вызывают значительный положительный эффект взаимности, как и в лабораторной версии экспериментов с обменом дарами.

Полевые исследования обмена дарами проводились и на рабочем месте<sup>18</sup>. В первом эксперименте авторы наняли 19 работников для ввода данных в течение 6 часов с вознаграждением 12 долл. в час. Во втором эксперименте они наняли 23 работника для поквартирного сбора денег в течение двух выходных дней с вознаграждением 10 долл. в час. В обоих экспериментах работников разделили на контрольную и экспериментальную группы. Участники контрольной группы по окончании задания получили обещанное вознаграждение, а участникам экспериментальной сразу после найма сообщили об увеличении зарплаты до 20 долл. в час. Авторы наблюдали за поведением участников экспериментальных

<sup>16</sup> Bandiera O., Barankay I., Rasul I. Social Preferences and the Response to Incentives...

<sup>17</sup> Falk A. Gift Exchange in the Field // *Econometrica*. 2007. Vol. 75, No 5. P. 1501–1511.

<sup>18</sup> Gneezy U., List J. Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments // *Econometrica*. 2006. Vol. 74, No 5. P. 1365–1384.

групп — работают ли они более усердно, чем участники контрольных групп, как предсказывает гипотеза обмена дарами, или прилагают тот же объем усилий, что и в стандартной модели.

Сначала участники экспериментальной группы работали более усердно, что подтверждает гипотезу обмена дарами: вводили на 20% больше данных в течение первого часа (первый эксперимент) и собирали на 80% больше денег в течение утренних часов (второй эксперимент). Однако разница сохранялась недолго: производительность труда в экспериментальной и контрольной группах сравнили после двух часов ввода данных (первый эксперимент) и трех часов сбора денег (второй эксперимент). В этих двух случаях повышение зарплаты не окупается. Таким образом, полученные результаты позволяют предположить наличие эмоциональной составляющей обмена дарами, которая исчезает со временем.

Похожий эксперимент проводили в Германии. Участников нанимали для работы в библиотеке в течение 6 часов. Одной группе дали отрицательный стимул<sup>19</sup>: ее участники, придя на работу, узнавали, что их вознаграждение составит 10 евро вместо «предположительно» обещанных 15 евро. Ни один из участников не отказался от работы. Эта группа зарегистрировала на 25% меньше книг, чем контрольная, но в отличие от результата предыдущего эксперимента<sup>20</sup> эта разница не уменьшилась со временем. Группа, которой был дан положительный стимул (вознаграждение увеличено до 20 евро), зарегистрировала на 5% больше книг, причем эта разница также не исчезла со временем. Таким образом, как и в лабораторных экспериментах, отрицательная взаимность оказалась сильнее положительной.

Впрочем, не все отвечают взаимностью на щедрое вознаграждение<sup>21</sup>. Посетители ярмарки спортивных сувениров участвовали в полевом эксперименте по покупке спортивных сувениров у дилеров. Участники одной группы предлагают 20 долл. за спортивные сувениры хорошего качества (класс 9 согласно Профессиональному спортивному регистру США), а участники другой — 65 долл. за спортивные сувениры высшего качества (класс 10). Качество можно проверить, обратившись к специалисту, но оно не очевидно участникам при беглом осмотре. Не «местные» дилеры (не обеспокоенные созданием или поддержанием хорошей репутации) предлагают спортивные сувениры одинаковой средней ценности обеим группам, то есть их поведение соответствует гипотезе об обмене дарами<sup>22</sup>. Но такие дилеры обмениваются дарами в лабораторных экспериментах, подобных рассмотренному выше<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> Kube S., Maréchal M., Puppe C. Do Wage Cuts Damage Work Morale? Evidence from a Natural Field Experiment. 2008. [Не опубликовано].

<sup>20</sup> Gneezy U., List J. Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments.

<sup>21</sup> List J. The Behavioralist Meets the Market: Measuring Social Preferences and Reputation Effects in Actual Transactions // Journal of Political Economy. 2006. Vol. 114, No 1. P. 1—37.

<sup>22</sup> «Местные» дилеры, которые регулярно посещают ярмарку спортивных сувениров, предлагают сувениры более высокого качества группе, которая готова платить 65 долл., предположительно из-за стремления создать хорошую репутацию.

<sup>23</sup> Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A. Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation.



Эти результаты заставляют задуматься об условиях возникновения обмена дарами. Можно так объяснить полученные результаты: торги в условиях рынка воспринимаются как ситуация, в которой правила обмена дарами неприменимы — вероятно, потому, что выплата 60 долл. не считается «подарком». Таким образом, дилеры не демонстрируют этих норм при продаже спортивных сувениров, но они тем не менее демонстрируют такое поведение в ходе эксперимента, где присутствие «подарка» очевиднее. В более широком смысле эти результаты свидетельствуют о необходимости выявлять экономические ситуации, в которых правила обмена дарами действуют (например, участие в благотворительности и, до некоторой степени, трудовые отношения) или не действуют (например, рыночный торг).

В одном полевом эксперименте<sup>24</sup> работников наняли для каталогизации книг в течение 3 часов. Контрольная группа из 17 работников получает обещанное вознаграждение в размере 12 евро в час, а две экспериментальные группы получают неожиданный дополнительный подарок: 16 студентов получили прибавку к зарплате в размере 7 евро (20%), а 15 студентам подарили термосы стоимостью 7 евро. Эксперимент задуман с целью проверить данные о восприятии подарков: участники онлайн-опроса, описывающего аналогичный эксперимент, считают работодателя более щедрым, если получили в подарок термос, а не деньги. Уровень приложенных работниками усилий подтверждает гипотезу обмена дарами: по сравнению с контрольной группой производительность труда на 30% выше в группе, получившей в подарок термос, но лишь на 6% — в группе, получившей прибавку к зарплате. Интересно, что в группе, получившей в подарок термос, относительное повышение производительности труда превышает затраты на оплату труда, то есть в отличие от предыдущего эксперимента<sup>25</sup> затраты на покупку подарков окупаются (но поскольку рыночную стоимость работы для библиотеки сложно оценить, этого нельзя сказать с уверенностью). Результат данного эксперимента нельзя объяснить восприятием ценности подарка: в отдельном эксперименте 172 участникам предложили выбрать между выплатой 7 евро и термосом, и подавляющее большинство предпочло термос. Новые исследования должны прояснить психологию и модели дарения.

Итак, общественно ориентированные предпочтения помогают объяснить: участие в благотворительности; забастовки рабочих в результате понижения зарплаты; пожертвования в ответ на подарки; увеличение прилагаемых усилий в результате неожиданного повышения зарплаты (по крайней мере, кратковременное), а также неденежных подарков. Однако при исследовании общественно ориентированных предпочтений выявлено больше несоответствий между лабораторными

<sup>24</sup> Kube S., Maréchal M., Puppe C. The Currency of Reciprocity—Gift-Exchange in the Workplace // University of Zurich Institute for Empirical Research in Economics Working Paper. 2008. No 377. Эксперимент применен и описан в: Gneezy U., List J. Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments и Kube S., Maréchal M., Puppe C. Do Wage Cuts Damage Work Morale?...

<sup>25</sup> Gneezy U., List J. Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments.

и полевыми результатами, чем при исследовании проблем самоконтроля и зависимости от ориентиров. Модели таких предпочтений, объясняющие результаты лабораторных экспериментов, неприменимы в полевых условиях, поскольку в них, например, неверно оценивается (преувеличивается) объем пожертвований на благотворительные нужды. Представляется важным подробнее описать связь между данными, полученными в результате лабораторных экспериментов, где исследователи в наибольшей степени могут контролировать условия, и результатами, полученными в «поле». Проблематично в лабораторных экспериментах отделить общественно ориентированные предпочтения от стратегий, используемых в повторяющихся играх<sup>26</sup>, и других возможных объяснений. В частности, давлением со стороны общества<sup>27</sup> можно объяснить закономерности, возникающие в моделях благотворительности, в частности, рост эффективности более агрессивных методов сбора денег (например, телефонные звонки) по сравнению с менее агрессивными (рассылка писем по почте). Чтобы отделить друг от друга различные возможные объяснения, понадобятся оригинальные полевые эксперименты, подобные описанным в данном разделе.

### Нестандартные убеждения

В стандартной модели (1) предполагается, что в среднем потребители корректно оценивают распределение вероятностей состояния  $p(s_i)$ . Но эксперименты показывают систематическую ошибочность убеждений потребителей  $\tilde{p}(s_i)$  по трем причинам: *самоуверенность* (потребители переоценивают свою результативность в решении задач, требующих определенных способностей, а также точность собственной информации); *закон малых чисел* (потребителям кажется, что закономерности в малых и больших выборках одинаковы); *проективное смещение* (потребители проецируют свои текущие предпочтения на будущие периоды).

#### Самоуверенность

Опросы и лабораторные эксперименты часто показывают, что индивиды переоценивают свои способности. Например, 93% опрошенных оценили свои водительские навыки выше среднего уровня остальных участников эксперимента<sup>28</sup>. Большинство индивидов недооценивают вероятность негативных событий, например госпитализации<sup>29</sup>, и вре-

<sup>26</sup> Например, в: Bandiera O., Barankay I., Rasul I. Social Preferences and the Response to Incentives: Evidence from Personnel Data.

<sup>27</sup> DellaVigna S., List J., Malmendier U. Testing for Altruism and Social Pressure in Charitable Giving.

<sup>28</sup> Svenson O. Are We All Less Ricky and More Skillful than Our Fellow Drivers? // Acta Psychologica. 1981. Vol. 47, No 2, P. 143–148. Этот результат допускает альтернативные объяснения, например, что каждый индивид может определять свои водительские навыки, руководствуясь собственными интересами. Такие объяснения представлены в более поздних публикациях по данной тематике.

<sup>29</sup> Weinstein N. D. Unrealistic Optimism about Future Life Events // Journal of Personality and Social Psychology. 1980. Vol. 39, No 5. P. 806–820.

мя, необходимое для завершения проекта<sup>30</sup>. В одном эксперименте<sup>31</sup> испытуемые проигрывали множество раундов игры, в которой только первые  $s$  из  $n$  новичков получают положительную прибыль. При выборе наудачу первые  $s$  субъектов определяются случайным образом, а при отборе на основании оценки профессиональных возможностей их выделяют с учетом способности решить некоторую задачу. По результатам самооценки профессионализма в игру вошло больше агентов, чем при случайном отборе, а это значит, что люди переоценивают свои (относительные) способности решать задачи<sup>32</sup>.

Примером самоуверенности в полевых условиях выступает наивность относительно самоконтроля в будущем, например, потребителей при выборе контрактов со спортивными клубами, кредитных карт и пенсионных планов, что было описано в предыдущей части работы. Наивность есть пример самоуверенности, так как способность к самоконтролю нужна индивидам.

Генеральные директора переоценивают свои способности управлять компаниями<sup>33</sup>. Вероятнее всего это касается отбора перспективных проектов. Топ-менеджеры будут инвестировать в неоправданно большое количество проектов и переплачивать за слияние компаний. Для проверки указанных гипотез был введен показатель, который отражает самоуверенность, и изучена его корреляция с корпоративным поведением. В частности, самоуверенными считают топ-менеджеров, которые держат свои опционы на акции до последнего, несмотря на факт низкой диверсификации деятельности большинства генеральных директоров. Недостаточный уровень исполнения опционов менеджерами интерпретируется как переоценка ими будущей производительности своих компаний. Такие менеджеры с большей (на 55%) вероятностью согласятся на слияние компаний, особенно если им удастся профинансировать сделку за счет внутренних средств<sup>34</sup>.

<sup>30</sup> Buehler R., Griffin D., Ross M. Exploring the 'Planning Fallacy': Why People Underestimate Their Task Completion Times // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. Vol. 67, No 3. P. 366–381.

<sup>31</sup> Camerer C., Lovallo D. Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89, No 1. P. 306–318.

<sup>32</sup> В последних работах по этому вопросу (Kruger J. Lake Wobegon Be Gone! The 'Below-Average Effect' and the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1999. Vol. 77, No 2. P. 221–232) предполагается, что переоценка собственных возможностей характерна для легких задач, например вождение автомобиля, но для сложных — игра на фортепиано — возникает проблема их недооценки. Данная дихотомия известна под названием «эффекта сложного-легкого». Оценивая свои навыки относительно навыков остальных, не учитывая, что другие также интерпретируют такие задачи как легкие или сложные. Это приводит к переоценке способностей относительно легких задач и недооценке — для сложных. Трудность приложения «эффекта сложного-легкого» к экономической теории в практическом определении сложности задачи. Управление компанией, возможно, относится к наиболее сложным задачам, вероятнее всего, она оценивается исполнительными директорами как легкая, так как они занимаются ею большую часть своего времени. Отбор по данному признаку означает, что экономические агенты будут сталкиваться в основном с задачами, которые они оценивают как легкие, что делает недооценку результатов менее вероятной.

<sup>33</sup> Malmendier U., Tate G. CEO Overconfidence and Corporate Investment // *Journal of Finance*. 2005. Vol. 60, No 6. P. 2661–2700; Millender U., Tate G. Who Makes Acquisitions? CEO Overconfidence and the Market's Reaction // *Journal of Financial Economics*. 2008. Vol. 89, No 1. P. 20–43.

<sup>34</sup> Millender U., Tate G. Who Makes Acquisitions? CEO Overconfidence and the Market's Reaction.

(Самоуверенные топ-менеджеры не склонны искать внешнее финансирование, так как считают его слишком дорогим.) Безусловно, корреляцию между исполнением опционов и корпоративным поведением можно объяснить другими причинами, например наличием у генеральных директоров инсайдерской информации. Однако скорее всего это не так, поскольку топ-менеджеры, которые откладывают исполнение своих опционов, в среднем не зарабатывают на этом. Самоуверенностью менеджеров можно объяснить недостаточную производительность компаний, осуществляющих слияния. С помощью тех же показателей было продемонстрировано, что самоуверенностью можно объяснить избыточную чувствительность корпоративных инвестиций к доступности потоков наличности — давнюю загадку корпоративных финансов<sup>35</sup>.

Концепцию самоуверенности в отношении результативности своей компании можно применить и к интерпретации поведения рядовых сотрудников, в частности, при изучении рынков прогнозов, созданных компанией Google для собственных работников (с реальными выплатами)<sup>36</sup>. Ценные бумаги, не связанные с Google, в среднем оцениваются корректно, но активы, стоимость которых имеет какое-то воздействие на Google, существенно переоцениваются: на рынках с двумя исходами акция, по которой выплачивается 1 долл. в случае благоприятного для Google исхода, торгуется по цене 45,7 цента, а средний размер выплат составляет всего 19,9 цента. Это исследование касается только компании Google, но в других работах показано, что данное явление носит всеобщий характер. Именно уверенностью работников в результативности своей компании можно объяснить, почему рядовым сотрудникам предоставляют опционы на акции их собственной компании<sup>37</sup>. Такие опционы стали распространенной формой вознаграждения. Маловероятно, что выпуск опционов обусловлен стимулирующим эффектом, поскольку вклад отдельного работника в стоимость компании незначителен, а чрезмерная уверенность в результативности своей компании может сделать акции привлекательной формой вознаграждения для работодателей<sup>38</sup>. Эта форма самоуверенности выглядит наиболее правдоподобной, так как работники, переоценивающие свою компанию, с большей вероятностью будут инвестировать в нее.

Наконец, самоуверенность проявляется в склонности переоценивать точность собственной информации. Группу из 100 студентов про-

<sup>35</sup> *Malmendier U., Tate G.* CEO Overconfidence and Corporate Investment.

<sup>36</sup> *Cowgill B., Wolfers J., Zitzewitz E.* Using Prediction Markets to Track Information Flows: Evidence from Google // *Auctions, Market Mechanisms and Their Applications*. Vol. 14 / S. Das, M. Ostrovsky, D. Pennock, B. Szymanski (ed.). Berlin: Springer; N.Y.: Heidelberg, 2009.

<sup>37</sup> *Oyer P., Schaefer S.* Why Do Some Firms Give Stock Options to All Employees?: An Empirical Examination of Alternative Theories // *Journal of Financial Economics*. 2005. Vol. 76, No 1. P. 99—133; *Bergman N.K., Jenter D.* Employee Sentiment and Stock Option Compensation // *Journal of Financial Economics*. 2007. Vol. 84, No 3. P. 667—712.

<sup>38</sup> Работники также могут приобретать акции на открытом рынке, и, следовательно, не нуждаются в помощи компании. Если рассмотреть условия, при которых компания все же будет предлагать акции самоуверенным работникам, то можно показать, что вознаграждение в виде акций используется наиболее интенсивно, когда вероятность переоценки результативности компании ее работниками наиболее высока (*Bergman N.K., Jenter D.* Op. cit.).

граммы МВА попросили ответить на 10 числовых вопросов, например, «количество иностранных автомобилей, импортированных в США за 1967 г., в тыс.» и «общее производство яиц в США за 1965 г., в млн шт.»<sup>39</sup>. Студентам предложили задать 98%-ные доверительные интервалы. Если бы студенты корректно оценивали точность своей информации, то их интервалы должны были включать правильный ответ приблизительно в 980 ответах из 1000. Но интервалов, содержащих правильный ответ, было только 574 из 1000! Если использовать 75%-ные доверительные интервалы, то самоуверенность не исчезает.

Эмпирические данные, свидетельствующие в пользу такой формы самоуверенности, были получены у дисконтного брокера по сделкам 10 тыс. индивидуальных инвесторов за 1987—1993 гг.<sup>40</sup> Если инвесторы переоценивают точность своей информации об отдельных компаниях, то их торговля будет чрезмерно интенсивной. Действительно, инвесторы участвуют в торговых сделках в среднем 1,3 раза в год, при этом комиссионные расходы на покупку или продажу ценных бумаг составляют более 2% от сделки. В дополнение к этим значительным транзакционным издержкам отдельный инвестор несет расходы, так как доходность проданных акций примерно на 3% превосходит доходность акций, купленных в течение последующего года. Следовательно, самоуверенность индивидуальных инвесторов существенно влияет на доходность. Интересно, что гендерные различия влияют на интенсивность торговли, и это согласуется с данными психологических исследований: мужчины более самоуверенны при принятии финансовых решений, чем женщины, они торгуют на 45% больше и, следовательно, несут большие издержки<sup>41</sup>.

Переоценка точности частной информации помогает объяснить некоторые аномалии финансовых рынков, например, краткосрочную положительную корреляцию доходов на вложенный капитал (инерция) и отрицательную корреляцию в долгосрочном периоде (долгосрочное изменение тенденции). Для объяснения этих явлений концепцию самоуверенности необходимо дополнить идеей смещенной самооценки, то есть склонности недооценивать информацию, не соответствующую собственным априорным представлениям. Самоуверенность побуждает индивидов к неоправданно активной торговле на основании частной информации; в долгосрочном периоде преобладает общедоступная информация, и оценка возвращается к базовой стоимости, вызывая долгосрочное изменение тенденции. Смещенная самооценка объясняет инерцию: в краткосрочном периоде, получая дополнительную частную информацию, инвесторы интерпретируют как более содержательные сведения, которые согласуются с их убеждениями, таким образом, становясь еще более самонадеянными.

<sup>39</sup> *Alpert M., Raiffa H.* A Progress Report on the Training of Probability Assessors // Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky (eds.). Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press. 1982. P. 294—305.

<sup>40</sup> *Odean T.* Do Investors Trade Too Much? // American Economic Review. 1999. Vol. 89, No 5. P. 1279—1298.

<sup>41</sup> *Barber B., Odean T.* Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116, No 1. P. 261—292.

### Закон малых чисел

Самоуверенность — лишь одна из форм небайесовских убеждений (beliefs), которые выявлены в ходе экспериментов, описывающих ряд отклонений от принципов рациональности, включая придание слишком большого значения доступной и репрезентативной информации<sup>42</sup>. Рассмотрим две ситуации — «ошибку игрока» и переоценку последствий, это примеры эвристик доступности и репрезентативности. Для иллюстрации воспользуемся моделью Рабина, описывающей закон малых чисел<sup>43</sup>. В ней предполагается, что субъекты, которые наблюдают за последовательностью сигналов, генерируемых независимым и одинаково распределенным процессом, уверены (необоснованно), что сигналы получаются как результат изъятия шаров из урны емкостью  $N$  шаров, где  $N < \infty$ , без ее пополнения. Если распределение сигналов известно, то это вызывает «заблуждение игрока»: после получения сигнала субъекты ожидают, что следующий сигнал будет отличаться от полученного (поскольку розыгрыш осуществляется без пополнения).

Предположим, что доходность взаимного фонда есть результат извлечения шаров из урны с 10 шарами, 5 «вверх» и 5 «вниз», с последующим возвращением шаров в урну. Когда выпало 2 шара «вверх», рациональный инвестор ожидает, что вероятность выпадения еще одного такого же шара равна 0,5. Однако тот, кто верит в закон малых чисел, оценивает эту вероятность в  $3/8 < 0,5$ , поскольку два шара «вверх» уже извлечены. Это пример эвристики репрезентативности: последовательность «вверх, вверх, вниз» оценивается как более репрезентативная, чем последовательность «вверх, вверх, вверх».

На основании игры «выбери три числа» в Нью-Джерси эмпирически доказывается существование «заблуждения игрока»<sup>44</sup>. Лотерея построена на принципе тотализатора: чем меньше индивидов сделали ставку на число, тем выше ожидаемый выигрыш. Обнаружено, что выплаты по числам, принесшим выигрыш недель или двумя ранее, на 33% выше среднего. «Заблуждение игрока» приводит к тому, что участники лотереи ставят меньше на числа, которые недавно принесли выигрыш, но ценой снижения ожидаемого дохода. Эта модель поведения наблюдается и на других рынках пари, включая ежедневную числовую лотерею Мэриленда<sup>45</sup>. Данный результат применим и к другим ситуациям, когда известна вероятность, но субъекты неправильно истолковывают независимые и одинаково распределенные сигналы от розыгрышей. Примером может служить прогноз пола третьего ребенка после двух рожденных подряд мальчиков (или двух девочек).

Еще одна проверяемая гипотеза состоит в том, что в случае неопределенности распределения сигналов субъекты делают поспешные

<sup>42</sup> Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. 1974. Vol. 185, No 4157. P. 1124—1131.

<sup>43</sup> Rabin M. Inference by Believers in the Law of Small Numbers // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117, No 3. P. 775—816.

<sup>44</sup> Terrell D. A Test of the Gambler's Fallacy: Evidence from Pari-mutuel Games // Journal of Risk and Uncertainty. 1994. Vol. 8, No 3. P. 309—317.

<sup>45</sup> Clotfelter C. T., Cook P. J. The 'Gambler's Fallacy' in Lottery Play // Management Science. 1993. Vol. 39, No 12. P. 1521—1525.

выводы, полагая на основании предшествующей последовательности сигналов одного типа, что следующий сигнал будет *того же* типа<sup>46</sup>. Такие рассуждения кажутся противоположными «заблуждению игрока», но на самом деле они комплементарны этому феномену.

Рассмотрим взаимный фонд, которым управляет человек, чьи способности неочевидны. Прибыль определяется на основе изъятия шаров из пополняемой урны с 10 шарами. С вероятностью 0,5 фонд управляется эффективно (7 шаров «вверх» и 3 «вниз») и с вероятностью 0,5 — неэффективно (3 «вверх» и 7 «вниз»). Увидев последовательность «вверх, вверх, вверх», рациональный инвестор рассчитает вероятность того, что фонд управляется эффективно, как  $P\{\text{эфф.} | \uparrow\uparrow\uparrow\} = 0,5P\{\uparrow\uparrow\uparrow | \text{эфф.}\} / [0,5P\{\uparrow\uparrow\uparrow | \text{эфф.}\} + 0,5P\{\uparrow\uparrow\uparrow | \text{неэфф.}\}] = 0,73 / (0,73 + 0,33) \approx 0,927$ . Инвестор, руководствующийся законом малых чисел, также применит правило Байеса, но получит неверную модель вероятностей  $P\{\uparrow\uparrow\uparrow | \text{эфф.}\}$  и  $P\{\uparrow\uparrow\uparrow | \text{неэфф.}\}$ . Следовательно, спрогнозированная им вероятность равна  $P\{\text{эфф.} | \uparrow\uparrow\uparrow\} = (7/10 \times 6/9 \times 5/8) / [7/10 \times 6/9 \times 5/8 + (3/10 \times 2/9 \times 1/8)] \approx 0,972$ . Отсюда следует, что этот инвестор на основании трех последовательных положительных исходов делает более уверенный вывод о способностях менеджера фонда. Предположим теперь, что инвестор, руководствующийся законом малых чисел, уверен, что урна пополняется после трех периодов. Прогнозируя эффективность в следующем периоде, рациональный инвестор ожидает, что курс пойдет вверх, с вероятностью  $0,927 \times 0,7 + (1 - 0,927) \times 0,3 \approx 0,671$ , а инвестор, руководствующийся законом малых чисел, — с более высокой вероятностью  $0,972 \times 0,7 + (1 - 0,972) \times 0,3 \approx 0,689$ .

В ряде полевых исследований доказано существование некорректных умозаключений (их называют экстраполяцией): уровень инвестиций работника в активы своего работодателя в значительной мере зависит от прибыльности этих активов в прошлом<sup>47</sup>. Компании, находящиеся в нижнем квинтиле по прибыльности за последние десять лет, в таких фондах размещают 10,4% сбережений работников, а компании, находящиеся в верхнем квинтиле, — 39,7%. Эта разница не соответствует информации о будущих прибылях: компании с большей долей работников, инвестирующих в фонды работодателя, оказались в следующем году менее прибыльными, чем компании с меньшей долей.

В других исследованиях показано, что индивидуальные инвесторы в США покупали акции с более высокой доходностью в прошлом, что также свидетельствует о некорректности их выводов<sup>48</sup>. Стоимость средней акции, купленной инвесторами, превысила среднерыночную стоимость за предыдущие три года приблизительно на 60%. (Интересно, что средняя цена проданной акции тоже превзошла рынок, хотя на меньшую величину, что согласуется или с «заблуждением игрока», или с эффектом предрасположенности.)

Некорректные рассуждения при принятии решений о том, какой объем активов держать в собственности, могут влиять на предсказуемость доходности активов. Поскольку инвесторы чересчур доверяют прошлому опыту, постольку высокодоходные в прошлом акции будут переоценены и в результате их доходность снизится. При сравнении

<sup>46</sup> Rabin M. Inference by Believers in the Law of Small Numbers.

<sup>47</sup> Benartzi S. Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k) Accounts to Company Stock // Journal of Finance. 2001. Vol. 56, No 5. P. 1747–1764.

<sup>48</sup> Barber B. M., Odean T., Zhu N. Systematic Noise // Journal of Financial Markets. 2009. Vol. 12, No 4. P. 547–569.

акций, которые успешно росли последние три года («победители»), с низкорезультативными («лузерами») выяснилось, что в следующие три года эффективность «победителей» была на 25 п. п. ниже, чем «лузеров»<sup>49</sup>.

Применение альтернативной модели закона малых чисел к финансовым рынкам показало, что пока «розыгрыши» независимы и одинаково распределены, инвесторы уверены, что они проходят в режимах либо «обращения среднего», либо «тренда», более того, они считают, что первый режим *ex ante* вероятнее второго<sup>50</sup>. Если инвесторы наблюдают последовательность одинаковых сигналов, то в краткосрочном периоде они ожидают «обращения среднего» («заблуждение игрока»); следовательно, прибыль будет мало реагировать на информацию, вызывая краткосрочную положительную корреляцию (инерцию). Однако после длинной череды сигналов индивиды сделают слишком сильные выводы и, аналогично примеру Рабина<sup>51</sup>, будут ожидать режима «тренда», что приведет к долгосрочной отрицательной корреляции доходов. Следовательно, закон малых чисел может объяснить две ключевые характеристики наблюдаемых доходов: краткосрочную положительную и долгосрочную отрицательную корреляции.

### *Смещение, вызванное проекцией*

Систематически неверные убеждения возникают у индивидов потому, что в дальнейшем их предпочтения, как они предполагают, будут очень похожи на текущие; например, сегодняшнее чувство голода проецируется на будущее. В одном эксперименте офисных работников попросили выбрать между «здоровым» и «нездоровым» обедом, который будет им доставлен неделей позже (в 16–17 часов)<sup>52</sup>. Работников опросили два раза: первый — когда они скорее всего были голодны (в 16–17 часов) и второй — когда они были сыты (после обеда). «Нездоровый» обед выбрали 78% в первой группе и 42% — во второй.

Аналогично индивиды недооценивают степень своей адаптации к будущим условиям. В одном опросе респонденты оценивали уровень своего «счастья» в соответствии с некоторым событием, затем эти ответы сопоставили с ответами, данными после указанного события<sup>53</sup>. По мнению 33 доцентов Университета Техаса, пожизненный профессорский контракт существенно увеличит уровень их счастья (с 3,4 до 5,9 на шкале от 1 до 7). Однако различия в оценках счастья 47 доцентами, которые получили пожизненный контракт

<sup>49</sup> De Bondt W. F. M., Richard H. T. Does the Stock Market Overreact? // Journal of Finance. 1985. Vol. 40, No 3. P. 793–805.

<sup>50</sup> Barberis N., Shleifer A., Vishny R. A Model of Investor Sentiment // Journal of Financial Economics. 1998. Vol. 49, No 3. P. 307–343.

<sup>51</sup> Rabin M. Inference by Believers in the Law of Small Numbers.

<sup>52</sup> Read D., van Leeuwen B. Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1998. Vol. 76, No 2. P. 189–205.

<sup>53</sup> Gilbert D. T., Pinel D. C., Wilson T. D., Blumberg S. J., Wheatley T. P. Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting // Journal of Personality and Social Psychology. 1998. Vol. 75, No 3. P. 617–638.



в этом университете, и 20, которым отказали в контракте, были незначительными (5,2 и 4,7 соответственно). Аналогичные результаты получены при прогнозировании степени удовлетворенности (счастья) в зависимости от того, какой президент будет выбран — демократ или республиканец. Хотя эти результаты получены из ответов на вопросы анкеты, из них следует устойчивое проективное смещение текущих предпочтений.

В несложной модели смещения в результате проекции предполагается, что полезность  $u$  является функцией потребления  $c$  и переменной состояния  $s$ :  $u = u(c, s)$ <sup>54</sup>. Текущее состояние есть  $s'$ , а будущее —  $s$ . Тогда, прогнозируя будущую полезность  $\hat{u}(c, s)$ , индивид, у которого присутствует это смещение, оценит ее как

$$\hat{u}(c, s) = (1 - \alpha)u(c, s) + \alpha u(c, s'), \quad (3)$$

а не как  $u(c, s)$ . Параметр  $\alpha \in [0, 1]$  включает оценку степени смещения: от  $\alpha = 0$  в стандартном случае до  $\alpha = 1$  в случае полностью ошибочной проекции. Эта модель охватывает как неправильную оценку голода в будущем, так и недооценку адаптации к внешним обстоятельствам.

По результатам анализа 2 млн заказов теплой одежды доказано существование смещения в результате проекции<sup>55</sup>. Рассматривается влияние погоды в момент совершения покупки на вероятность ее возврата. Согласно стандартной модели, холодная погода в момент совершения покупки не должна влиять на вероятность возврата или может влиять на нее отрицательным образом (так как холодная погода в момент осуществления покупки коррелирует с аналогичной погодой в последующие дни). С учетом проекции результат оказывается прямо противоположным. В более холодные дни индивиды переоценивают свою потребность в теплой одежде, что впоследствии приводит к росту вероятности ее возврата<sup>56</sup>. Данное предположение верно независимо от того, с чем связано проективное смещение — с оценкой будущей полезности по формуле (3) («я ожидаю, что мне очень понравится теплая одежда») или будущих погодных условий («я считаю, что наступающая зима будет очень холодной»).

Снижение текущей температуры на 30 градусов по Фаренгейту — например с 40 до 10 градусов — увеличивает средний уровень возврата теплой одежды на 3,96%, что согласуется с проективным смещением. Простая структурная модель (3) дает оценку параметра  $\hat{\alpha} \approx 0,5$ , означающую, что потребители, оценивая свои будущие предпочтения, получают нечто среднее между текущими и теми, которые будут у них на самом деле.

<sup>54</sup> Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Projection Bias in Predicting Future Utility // Quarterly Journal of Economics. 2003. Vol. 118, No 4. P. 1209—1248.

<sup>55</sup> Conlin M., O'Donoghue T., Vogelsang T.J. Projection Bias in Catalog Orders // American Economic Review. 2007. Vol. 97, No 4. P. 1217—1249.

<sup>56</sup> Возможно объяснение, запутывающее все дело: при похолодании теплую одежду начинают чаще заказывать «маргинальные» клиенты (которые с большей вероятностью ее вернут). Если модифицировать стандартную модель с учетом этой формы гетерогенности, ее предсказания будут совпадать с прогнозами модели проективного смещения.

## Нестандартное принятие решений — фреймы

Даже если известна полезность  $U(x|s)$  и убеждения  $p(s)$ , все равно индивиды принимают нестандартные решения. Существует несколько теорий, которые объясняют этот феномен. Здесь мы рассмотрим первое объяснение — наличие фреймов, то есть рамочных условий принятия решения.

Основной принцип психологии заключается в том, что контекст и ситуационные фреймы имеют значение. Две одинаковые проблемы, ограниченные разными ситуационными рамками, могут получить различные решения. Тверски и Канеман<sup>57</sup> описывают классический пример, который мы воспроизводим в версии Рабина и Вайцзекера<sup>58</sup>. Группу индивидов просят одновременно принять два решения.

*Решение 1.* Выберите между:  $A$  — гарантированным выигрышем в размере 2,4 ф.ст. и  $B$  — выигрышем в размере 10 ф.ст. с вероятностью 25% и 0 ф.ст. с вероятностью 75%.

*Решение 2.* Выберите между:  $C$  — гарантированными убытками в размере 7,5 ф.ст. и  $D$  — убытками в размере 10 ф. с вероятностью 75% и 0 ф.ст. с вероятностью 25%.

Из 53 участников, которые играли в эту лотерею на деньги, 49% предпочли  $A$  и 68% —  $D$ . В целом 28% выбрали комбинацию  $A$  и  $D$ . Эта комбинированная лотерея, которая предполагает 75%-ную вероятность убытков в размере 7,6 ф.ст. и 25%-ную вероятность выигрыша в размере 2,4 ф.ст., доминируется комбинацией  $B$  и  $C$ , которая снижает до 75% вероятность потерь в размере 7,5 ф.ст. и до 25% — вероятность выигрыша в размере 2,5 ф.ст. Следовательно, более четверти участников выбирают доминирующую комбинацию, когда выбор ограничен узкими рамками, то есть каждая лотерея предлагается отдельно. Особой группе индивидов 45 человек предоставили аналогичный выбор в более широких рамках, то есть им показали распределение результатов по всем четырем вариантам. Неудивительно, что в этой группе никто не выбрал комбинацию  $A$  и  $D$ . Очевидно, что фреймы — рамочные условия выбора — важны.

Можно интерпретировать этот первый пример ситуационных эффектов в свете функции полезности, зависящей от точки отсчета с узким фреймингом. Индивиды оценивают каждую лотерею *отдельно*, сравнивая результаты с некоторой точкой отсчета. Их в первом приближении можно считать нейтральными к риску относительно выигрышей, что определяет выбор варианта  $A$  с вероятностью 49%, и склонными к риску относительно убытков, что обуславливает 68%-ную вероятность выбора варианта  $D$ <sup>59</sup>. Важно, что индивиды воспринимают фреймы, задаваемые организаторами эксперимента, и не агрегируют две лотереи,

<sup>57</sup> Tversky A., Kahneman D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice // Science. 1981. Vol. 211, No 4481. P. 453—458.

<sup>58</sup> Rabin M., Weizsäcker G. Narrow Bracketing and Dominated Choices // American Economic Review. 2009. Vol. 99, No 4. P. 1508—1543.

<sup>59</sup> Другие версии данного эксперимента (в основном для гипотетических ставок) дают более высокую долю субъектов, выбравших вариант  $A$ , а не  $B$ , что согласуется с предположением о несклонности к риску в случае выгод в теории перспектив.

то есть принимают решения в условиях узкого фрейминга. Этот пример иллюстрирует общую черту принятия решений: суждения агентов относительны, и изменение рамок может повлиять на решение, если они меняют природу соотнесения, даже не воздействуя на лежащие в его основе экономические расчеты и компромиссные решения.

Второй пример иллюстрирует ситуацию, когда формат презентации может повлиять на предпочтения (в данном случае речь идет о финансовых решениях), независимо от воздействия на точку отсчета. В программе пенсионного страхования 403(b) участвовали 157 сотрудников университета *UCLA*, которых попросили ранжировать три портфеля (*A*, *B* и *C*): их собственный, средний и медианный<sup>60</sup>. Для каждого из них были заданы 5-, 50- и 95-ти процентиля прогнозируемого пенсионного дохода от портфеля (полученного с помощью пенсионных расчетов *Financial Engines*). При заданных выявленных предпочтениях индивиды, в среднем, должны предпочитать собственные пенсионные программы другим. Однако рейтинг собственных портфелей (3,07) почти совпал с рейтингом среднего (3,05) и оказался значительно ниже рейтинга медианного (3,86) портфеля, 62% работников оценили медианный портфель выше, чем свой. Очевидно, изменение фреймов принятия решений (в смысле конечных результатов инвестирования) существенно влияет на предпочтения.

Однако возможна иная интерпретация этого результата: участники опроса никогда не рассматривали медианный портфель при принятии решений о своих пенсионных накоплениях, но выбрали бы его, будь он им предложен. Для подтверждения этого объяснения был опрошен 351 участник другой пенсионной программы, которым предложили стандартный портфель, а они от него отказались. Затем этим работникам предложили оценить собственный, средний и стандартный портфели при таком же изменении фрейма в терминах конечных результатов инвестирования. Большинство (61%) работников предпочли стандартный портфель, от которого они прежде отказались! Следовательно, выбор типа программ пенсионных сбережений существенно зависит от формата представленных вариантов. Такой эффект фрейминга предположительно означает, что потребители недооценивают факторы, определяющие конечную отдачу от вложений, например объем взносов, или не учитывают рискованность своих инвестиций.

*Перевод с английского  
А. Маловой, С. Пястолова, О. Шипковой*

*(Окончание следует)*

---

<sup>60</sup> Benartzi S., Thaler R. H. How Much Is Investor Autonomy Worth? // *Journal of Finance*. 2002. Vol. 57, No 4. P. 1593–1616.

*П. ОРЕХОВСКИЙ,  
доктор экономических наук,  
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН*

### **ЗРЕЛОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ И СПЕЦИФИКА ОСНОВАНИЙ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА**

#### **Постановка проблемы: измеримы ли институты?**

Один из «символов веры» экономистов — убежденность во взаимосвязях между институтами и экономическим ростом. Хорошие порядки поддерживают стимулы к производительному труду, последний приводит к росту и богатству. Это ставшее банальным утверждение вызывает два вопроса. Во-первых, какие порядки и на каком основании следует признать хорошими, можно ли измерить степень совершенства (зрелости) институтов? Во-вторых, каков характер связи между институтами и ростом? Можно ли утверждать, что рост зрелости институтов приведет и к экономическому росту — и наоборот?

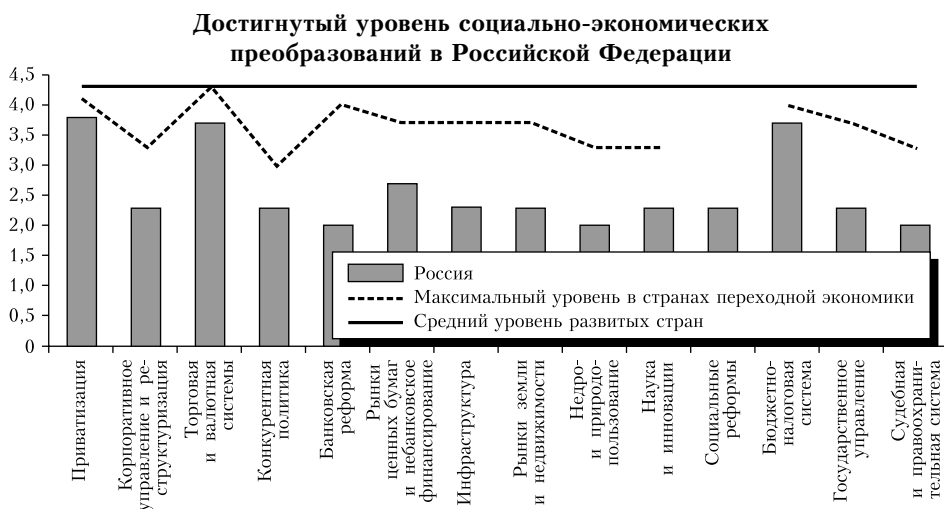
По-видимому, большинство экономистов дают на эти вопросы положительные ответы. Ярким российским примером можно считать работу группы экспертов, представленную М.Э. Дмитриевым (см. рис. 1)<sup>1</sup>. Такой подход можно считать общепринятым. Например, в большом эконометрическом исследовании конкурентоспособности, выполненном для Всемирного экономического форума в Колумбийском университете<sup>2</sup>, в основе измерений, как и на рисунке 1, лежат ответы экспертов и соответствующие шкалы. Россия, согласно этому исследованию, превосходит сопоставляемые с ней экономики по размеру рынков, макроэкономической стабильности, эффективности работы рынка труда и вполне сопоставима по степени инновационности.

Получив оценку зрелости того или иного института в виде некоего балла, а также общую оценку суммарной зрелости институтов, выведенную экспертами, собирая подобные оценки ежегодно, можно анализировать, как эти показатели меняются во времени, и говорить об общем потенциале институциональных изменений. Но такое пони-

---

<sup>1</sup> [www.polit.ru/lectures/2005/04/22/reforms.html](http://www.polit.ru/lectures/2005/04/22/reforms.html).

<sup>2</sup> The Global Competitiveness Report 2009–2010 (published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness Network) / X. Sala-i-Martin (ed.). Geneva: World Economic Forum, 2009.



Источник: [www.polit.ru/img/content/idea/reforms\\_4.html](http://www.polit.ru/img/content/idea/reforms_4.html). Баллы, проставленные по оси ординат, получены путем опроса экспертов (Европейского банка реконструкции и развития и Центра стратегических разработок России), сама шкала предоставлена ЕБРР.

Рис. 1

мание зрелости институтов входит в противоречие с представлением об институте как правиле (или системе правил), в соответствии с которым ведут себя те или иные социальные группы. Тогда какой смысл вкладывают в эти измерения<sup>3</sup>?

Давая свои оценки качеству институтов, эксперты явно или неявно сравнивают их с эталоном, своего рода «стандартом качества», в роли которого выступают развитые страны. Поэтому сама методика исследования обеспечивает прямую и сильную зависимость между качеством институтов и уровнем ВВП на душу населения.

Однако если рассматривать взаимосвязи измеренного «качества институтов» не с ВВП на душу населения, а с *темпами экономического роста*, то такой зависимости не обнаруживается. Страны «догоняющего развития» показывают более высокие темпы, но имеют относительно «плохие» порядки. В результате желающие «выращивать институты»<sup>4</sup> попадают в порочный круг: они обосновывают необходимость институциональных преобразований требованием экономического роста, однако если высокие темпы роста наблюдаются и без реформ, то зачем менять «правила игры»? Такая логика приводит российских институциональных экономистов к закономерному выводу о том, что для улучшения качества институтов необходим экономический кризис — плохие порядки должны препятствовать дальнейшему росту.

<sup>3</sup> См.: Полтерович В. М., Попов В. В. Демократия, качество институтов и экономический рост. [fir.nes.ru/~vporov/documents/Democracy-2006DEC-Russian.pdf](http://fir.nes.ru/~vporov/documents/Democracy-2006DEC-Russian.pdf). Если оставить в стороне социологический вопрос о «стадном инстинкте» ученых-экономистов, занимающихся подобными измерениями, то проблема выглядит так: какой смысл вкладывается в процедуры измерения количества правила, определения его правильности, выявления качества данного правила — и по сравнению с чем, с каким стандартом?

<sup>4</sup> Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможность культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. №5.

Необходимо отметить определенную смену концепций в дискуссиях о российской экономической политике: от «реформ» и «выращивания институтов» отечественная элита перешла к обсуждению «модернизации». Впрочем, похоже, что различие между ними несущественно: у модернизации нет «заказчика»<sup>5</sup>, и, чтобы общество всерьез решило этим заняться, России опять-таки необходим кризис. В качестве альтернативы кризису предлагается вернуть гражданам уплачиваемые ими налоги, чтобы они сами решали, оплачивать ли им деятельность чиновников, а если они откажутся платить, то государство вынуждено будет провести реформы.

Представление о том, что бюрократия не правит, но оказывает «полезные услуги» населению, восходит еще к К. Викселлю. В этом случае налоги выступают ценой услуг общественного сектора. Если последние производятся не в полном объеме и недостаточного качества, то население вправе не платить налоги или поменять производителей услуг — госслужащих. Повышение эффективности государства считают центральной задачей модернизации России наряду с переходом к «инновационному пути развития». Укрепление взаимосвязи между объемом налоговых платежей, с одной стороны, и качеством и количеством услуг общественного сектора — с другой, представляется центральным направлением современного реформирования.

Если относиться к предлагаемым направлениям модернизации всерьез, то нужно рассмотреть и симметричную ситуацию. Предположим, общественный сектор в изучаемой стране оказывает услуги большего объема и лучшего качества (по сравнению с другими странами), а налогоплательщики недоплачивают чиновникам. Тогда логично предположить, что производители услуг имеют право либо уменьшить качество и объем услуг, либо поменять население, скажем, заменив его на иммигрантов, и лишить прав гражданства прежних жителей (налогоплательщиков) рассматриваемой страны. Обмен так обмен, продавцы и покупатели должны иметь равные права и обязанности по отношению друг к другу.

Измерение институтов необходимо для мониторинга эффективности «работы государства», которое производит услуги в обмен на налоги. Такое представление характерно для одного из ключевых направлений институционализма — теории общественного выбора. Последняя, в свою очередь, имеет весьма специфические основания, которые сильно сближают ее с обычной микроэкономикой. Анализ этих оснований и посвящена главная часть данной работы.

### **Критика основных положений теории общественного выбора Дж. Бьюкенена и У. Таллока**

Основания теории общественного выбора можно свести к нескольким положениям.

*Методологический индивидуализм.* Все люди хотят одного и того же.

---

<sup>5</sup> Аузан А. Есть ли у России шанс на модернизацию // Полит.ру. 2011. 20 апр. [www.polit.ru/lectures/2011/02/14/auzan.html](http://www.polit.ru/lectures/2011/02/14/auzan.html).

«Если признать, что стремление к максимизации богатства является научным объяснением поведения индивида, делающего выбор, а не целью экономической системы, то будет несложным проанализировать влияние различных институтов на поведение людей и прогнозировать его результаты. Индивид, который сегодня делает выбор между яблоками и апельсинами, завтра будет выбирать в кабине для голосования одного из двух политических деятелей, например, „кандидата А“ или „кандидата В“»<sup>6</sup>.

Собственно, методологический индивидуализм — лишь иная формулировка гипотезы об однородности участников рыночного обмена. Каждый из участников последнего пытается максимизировать собственную полезность, исходя из системы своих предпочтений, в той или иной степени игнорируя чужие желания.

Такая посылка, строго говоря, отрицает существование социальных групп, интересы которых выходили бы за пределы простой суммы интересов их членов. Это подчеркивают и основоположники теории общественного выбора: «Для нас основной вклад немецких политических философов состоит в том, что они довели органическую концепцию до логического завершения. Отвергая эту концепцию, необходимо идти дальше простого отказа от ее крайних вариантов. Мы должны отвергнуть и идею немецких философов о существовании „общей воли“... Поиски некоего „общественного интереса“, не зависящего от конкретных интересов отдельных участников общественного выбора и находящегося вне их, подобны поискам священного Грааля»<sup>7</sup>. Заодно Бьюкенен и Таллок отрицают отношения *социальной вражды*: антагонизм не может возникнуть в такой специфической «политической организации общества свободных людей». Отсюда логично вытекает вопрос о выборе правил, «расчете согласия», которые позволили бы максимизировать богатство всех — и каждого.

Политический (да и социологический) анализ исходит из того, что интересы различных групп могут быть прямо противоположны: одни заинтересованы в прогрессивном налогообложении, другие — в «плоской шкале», одни требуют свободной продажи и возможности носить оружие, другие — категорически против. Это не просто «различные предпочтения», это различные *цели и ценности*. Социальные группы могут быть нейтральны по отношению к увеличению общего богатства или стремиться к получению «ренты на стагнации» — в таком случае «рассчитать правила», которые совместили бы рост богатства с процветанием этих групп, невозможно. Наконец, группы объединяются не только суммой интересов их участников — внутри них формируются собственные правила поведения. В соответствии с этими правилами для достижения групповой цели (и соответственно лояльности группе) участники могут поступаться своими частными интересами, то есть группа становится чем-то большим, чем простая сумма интересов членов группы.

*Концепция политического рынка.* Бьюкенен и Таллок полагают, что «не существует никаких реальных свидетельств того, будто люди на самом деле стремятся к власти над своими собратьями... политическая деятельность рассматривается как особая форма обмена,

<sup>6</sup> Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: Таурус Альфа, 1997. С. 20.

<sup>7</sup> Бьюкенен Дж., Таллок У. Расчет согласия // Бьюкенен Дж. Сочинения. С. 48.

в идеальном случае в результате коллективных действий ожидается получение взаимных выгод всеми сторонами подобно тому, как это и происходит на рынке. Следовательно, политические действия видятся исключительно как средство, с помощью которого может быть усилена „власть“ всех участников, если мы определяем „власть“ как способность распоряжаться вещами, желаемыми людьми»<sup>8</sup>.

Рыночная экономика предполагает производство благ и удовлетворение потребностей посредством обмена. Политическая деятельность выступает здесь аналогом «производства», а «власть» — это специфический «товар», который возникает в процессе данного производства. Политика рассматривается как кооперативная игра, в ходе которой участники увеличивают «количество власти», в отличие от «игры с нулевой суммой», в которой это количество остается неизменным.

С точки зрения экономистов классической школы, некоторых институционалистов (Р. Коуза и О. Уильямсона), а также социологов, здесь смешиваются понятия власти и собственности. Под властью обычно понимаются отношения господства — подчинения<sup>9</sup>. Такого рода отношения трудно характеризовать как «игру» (хотя если все же пытаться это делать, то это скорее игра с нулевой суммой)<sup>10</sup>. Власть может быть более или менее децентрализована, однако сама по себе она от этого не усиливается и не ослабевает — может усиливаться или ослабевать только власть одних субъектов (групп) за счет других субъектов (групп). В свою очередь, под собственностью в самом общем виде понимаются отношения между людьми по поводу присвоения вещей (благ). Эти отношения распадаются на отдельные права, которые реализуются в процессе обмена и других хозяйственных операций. Собственно, признаком именно экономических, а не административных или, скажем, семейных отношений и будет переуступка какого-либо права собственности одним субъектом другому. Объем собственности, понимаемой как объем благ (имущества, ресурсов), может возрастать — в отличие от объема власти. И рост объема собственности действительно увеличивает «способность распоряжения вещами, желаемыми людьми»<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Бьюкенен Дж., Таллок У. Указ. соч. С. 59.

<sup>9</sup> См.: Вебер М. Политика как призвание и профессия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

<sup>10</sup> Оригинальный вариант соотношения «рынка» и «власти» предлагает А. Олейник: в его концепции власть — своего рода «привратник», собирающий плату за «вход на рынок». Таким образом, во «властесцентричных обществах» власть является продолжением рыночной координации и оказывается кооперативной игрой с положительной суммой. Однако от рассматриваемой версии теории общественного выбора данный вариант существенно отличается наличием «институциональной ловушки»: если менее эффективные рыночные агенты платят чиновникам больше, чем их конкуренты, последних просто не пустят на рынок, что постепенно приведет к стагнации. Такое допущение большей платежеспособности и договороспособности неэффективных производителей (олигархов) в скрытой форме нарушает базовую посылку Бьюкенена об однородности участников политической и рыночной деятельности. (См.: Олейник А. Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. М.: РОССПЭН, 2011.)

<sup>11</sup> Таким образом, объем власти в обществе в целом с точки зрения социологов и «традиционных институционалистов» не может изменяться, в отличие от объема собственности. Смешение этих двух понятий основоположниками и последователями теории общественного выбора заставляет вспомнить софизм Мао Цзэдуна: «Винтовка рождает власть». Чем больше произведено винтовок (или другого столь же «ценного» ресурса), тем больше будет власти. К счастью для неэкономистов, власть не производится ни первым, ни вторым способом, поскольку она не производится вообще.



Политическая деятельность, в свете этих традиционных взглядов, предполагает борьбу за перераспределение власти, сама по себе она не «производит» власть. Утверждение, согласно которому «нет никаких реальных свидетельств того, что люди на самом деле стремятся к власти над своими собратьями» свидетельствует о весьма специфическом взгляде на окружающий мир основоположников теории общественного выбора. Однако это необходимая часть их концепции, основанной на «методологическом индивидуализме». Последний, естественно, отрицает само наличие «господства — подчинения»: общество свободных людей однородно, в нем нет *статусов*, между свободными людьми допускается только равенство (как между участниками торговли).

*Издержки коллективных (социальных) действий.* Для теории общественного выбора характерно специфическое представление об издержках на осуществление коллективных действий по созданию социальных институтов. Формы кривых таких издержек полностью совпадают с кривыми производственных издержек конкурентной фирмы. Последнее обстоятельство приводит к появлению понятия «оптимальное большинство», которое соответствует понятию «оптимальный размер» фирмы. Рассмотрим методологию построения кривых издержек социальных действий подробнее (рис. 2).

Под внешними издержками основоположники понимают затраты, которые индивид ожидает понести в результате действий других лиц, чью деятельностью он не контролирует прямо<sup>12</sup>. Но функция внешних издержек убывающая: она «представляет собой отношение издержек, которые ожидает понести один индивид в результате действий других, к числу индивидов, которые должны прийти к согласию для того, чтобы группа приняла конечное политическое решение по поводу одного вида деятельности»<sup>13</sup>. Таким образом, внешние издержки представляют собой полный аналог постоянных производственных затрат фирмы, которые снижаются по мере роста выпуска продукции в расчете на единицу изделия. В данном случае внешние издержки, которые ожидает от противодействия общества один человек, равны объему издержек, которые будет ожидать группа. Это логично вытекает из предпосылки об однородности участников рыночного «политического» процесса: если принимается новый закон (основоположники рассматривают принятие



Источник: Бьюкенен Дж., Таллок У. Указ. соч. С. 99.

Рис. 2

<sup>12</sup> Бьюкенен Дж., Таллок У. Указ. соч. С. 78.

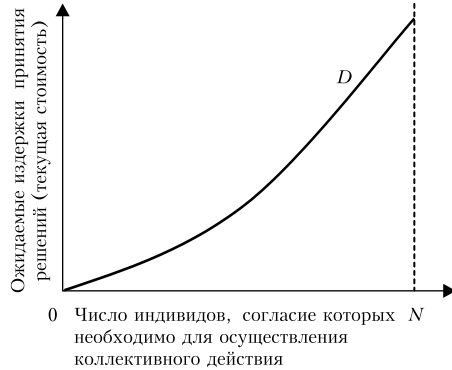
<sup>13</sup> Там же. С. 98.

конституции), то объем «политической работы» для убеждения оппонентов будет одинаковым, независимо от того, «проталкивает» этот закон один человек или группа<sup>14</sup>.

Второй вид издержек коллективных действий — «которые индивид ожидает понести в результате собственного участия в организованной деятельности»<sup>15</sup>. Основоположники называют их «издержками принятия решений». Характер зависимости этих издержек от количества участников позволяет отождествить их со средними переменными издержками на производство единицы продукции при уровне загрузки мощностей свыше определенного минимального размера (другими словами, уровня выпуска, после которого удельные переменные издержки начинают расти). Чем больше число участников группы, которые пытаются создать совместный проект решения (закона, конституции), тем больше будут затраты каждого из них на достижение общего согласия (рис. 3).

Суммирование этих двух кривых дает привычный U-образный вид кривой средних издержек и позволяет определить оптимальный размер группы (выпуска), при котором издержки на создание закона (единицы продукта) будут минимальными (рис. 4).

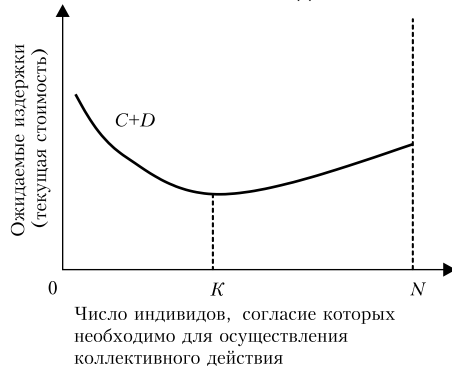
#### Издержки принятия решений о коллективных действиях



Источник: Бьюкенен Дж., Таллок У. Указ. соч. С. 104.

Рис. 3

#### Суммарные издержки коллективного действия



Источник: Бьюкенен Дж., Таллок У. Указ. соч. С. 99.

Рис. 4

<sup>14</sup> Это очевидным образом следует из предпосылки об однородности участников процесса. Однородность в экономике предполагает жесткую функциональную зависимость между издержками и доходом. Чтобы произвести доход  $Y$ , требуется осуществить затраты  $X$ . Обществу все равно, будут осуществлены эти затраты одним «олигархом» или множеством свободных независимых политических акторов: сумма издержек последних должна быть равна издержкам одного «олигарха». Любопытная коллизия возникает в точке пересечения кривой внешних издержек и оси абсцисс: у неискушенного читателя возникает иллюзия, что существует некое критическое количество участников политической деятельности, при котором *внешние издержки становятся равны нулю* (в другой интерпретации — нулевыми становятся транзакционные издержки). Это ситуация *анархии*, когда любые коллективные действия одних социальных групп не противоречат интересам других и всегда соответствуют интересам общества. Бьюкенен отрицает такое понимание своей позиции в более поздней работе «Границы свободы (между анархией и Левиафаном)».

<sup>15</sup> Бьюкенен Дж., Таллок У. Указ. соч. С. 78.

Таким образом, основоположники считают, что ожидаемые средние издержки на совершение какого-либо коллективного действия сначала снижаются, достигают минимального размера при некоем «оптимальном» количестве участников, после чего начинают расти до достижения единогласия. Такой подход кажется интуитивно понятным, если использовать «производственную аналогию». Однако если рассматривать теорию общественного выбора как теорию, которая предполагает возможность верификации, то опоры на интуицию недостаточно.

Во-первых, возникает вопрос о природе рассматриваемых издержек: что, собственно, включается в их состав? Микроэкономический анализ выделяет производственные издержки, определяющие положение и форму кривой предложения, и издержки сбыта (впервые выделенные Э. Чемберлином в его известной работе), определяющие положение и форму кривой спроса. Институциональный анализ в дополнение к этим затратам выделяет трансакционные издержки, связанные с заключением и исполнением контрактов. Можно ли отнести издержки «коллективного выбора» к трансакционным, как это делает Бьюкенен в более поздней работе<sup>16</sup>? Конституция — это общественный договор (социальный контракт) — значит ли это, что издержки общественного выбора представляют собой часть трансакционных издержек? Нет, не значит. Величина трансакционных издержек зависит от степени специализации активов, ограниченной рациональности и оппортунизма, но не от *количества* участников контракта<sup>17</sup>. Если говорить о «бухгалтерской» стороне вопроса, то к трансакционным издержкам можно отнести представительские, управленческие, страховые расходы, часть маркетинговых затрат, спонсорские взносы в те или иные фонды (в том числе предвыборные). Вряд ли эти издержки можно связать с деятельностью (противодействием) лиц, находящихся вне зоны контроля рыночного субъекта, или с участием субъекта в политической жизни. Но тогда можно ли рассматривать выделенные основоположниками категории как категории *издержек*? Из того, что на общественный выбор люди затрачивают свое время, такой вывод *не* следует. Не говоря уже о том, что вождеденный консенсус элит, на который такие издержки могут тратиться, как правило, означает социально-экономическую стагнацию и связан с рентоориентированным поведением.

Во многих странах люди упорно занимаются физкультурой и спортом, затрачивая свое время. Означает ли это, что время, потраченное на эти занятия, следует рассматривать как *издержки*, в результате которых обеспечивается прирост человеческого (следовательно, и общественного) капитала? Нет, не означает.

Издержки — если говорить об экономической стороне дела — осуществляются в расчете на получение дохода. Они *должны* покрываться доходом, в противном случае рыночный субъект обанкротится — вместо

<sup>16</sup> Надо отметить, что в «Расчете согласия», где приводятся функции издержек общественного выбора, Бьюкенен и Таллок не называют их «трансакционными», а в «Границах свободы», где используется данное название, Бьюкенен не приводит вид функций таких издержек.

<sup>17</sup> Мы склоняемся к точке зрения Ф. Фукуямы, согласно которой уровень оппортунизма задается экзогенно. Это позволяет учесть в анализе рамки взаимодействия — культурные, исторические, политические факторы (См.: *Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию*. М.: АСТ, 2004).

прироста богатства он будет лишен имущества в счет покрытия своих обязательств. В связи с этим издержки, которые выделяют в теории общественного выбора, — всего лишь метафора производственных затрат. В результате данных издержек не возникает продукт, который может быть реализован покупателем. Банкротство здесь невозможно (как и в примере с занятиями спортом), а произведенный «продукт» требует специальных оценок экспертов и измерения институтов (своего рода «чемпионата», где победители демонстрируют свое здоровье).

Во-вторых, что значат эти формы кривых издержек общественного выбора? Если предположить, что  $N$  — разное количество участников для аналогичных ситуаций, в которых делается выбор, будет ли это означать, что издержки общественного выбора будут больше для большего  $N$ ? Другими словами, чтобы принять конституцию и законы в стране с меньшим количеством населения, потребуются меньшие издержки, чем в стране с большим количеством населения? Нет, такое утверждение неверно. Тогда, может быть, это справедливо в отношении одной страны при обсуждении и принятии разных законов, требующих участия разного количества агентов политического процесса? Нет, и это неверно.

Если эти издержки нельзя измерить, а графики, иллюстрирующие их поведение, никак не соотносятся с реальным политическим процессом, то зачем понадобилось вводить данную категорию? Очевидно, для того, чтобы представить политический процесс как процесс «производства законов», ведь производство не бывает без издержек. Кроме того, «издержки» требуют «расчета», «компенсаций» — всего того, на чем основана логика «Расчета согласия».

*Закон как общественный капитал.* Вот как эта аналогия описана у Бьюкенена.

«Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... Характеристика закона как капитального блага очень важна и при его составлении на конституционной стадии, и при поддержании уже существующего закона. В той степени, в какой достижение соглашения о законе или об изменениях в нем сопряжено со значительными транзакционными издержками, выгоды от соглашения могут быть недостаточными для принятия формализованных правил, если ожидается, что они будут действовать только в течение короткого времени... Отношение между доходом на общественный капитал, каким является конституционно-правовая система, и временем таково, что непрерывный вечный поток дохода, если вдруг он прервался, может быть восстановлен только за период, превышающий горизонт планирования отдельного индивида. Поэтому эрозия общественного капитала — это мина замедленного действия, а не простое его „проедание“. На практике общественный капитал может быть потерян навсегда, если он был однажды размыт. Восстановить его может оказаться просто невозможно, по крайней мере, на основании рациональных решений индивидов.

Если диагноз общества показывает, что индивиды, организованные группы и государство создают „общественные антиблага“, все сильнее нарушая традиционно почитаемые нормы поведения, а также формализованный и неформализованный законы, то тогда признание капитальных или инвестиционных характеристик разрушаемых „общественных благ“ оказывает значительно более сильное корректирующее влияние на поведение, чем какая бы то ни было их трактовка как потребительских благ»<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Бьюкенен Дж. Границы свободы (между анархией и Левиафаном) // Сочинения. С. 365–370.

В процессе политической деятельности люди несут транзакционные издержки, результатом этой деятельности становятся законы, которые можно рассматривать как долгосрочные активы (капитал). Здесь есть несколько непринципиальных отличий от традиционной микроэкономики. Во-первых, вводится понятие «общественные антиблага», которые могут возникать в результате общественного выбора. Если в случае традиционных частных антиблаг (алкоголь, наркотики, азартные игры, оружие) требуется внешнее государственное регулирование, то в ситуации общественных антиблаг, по Бьюкенену, достаточно понимания того, что законы — это активы, чтобы прекратить их разрушение. Мысль спорная: осознание того, что коррупция разрушает законы, пока мало помогает в борьбе с этим антиблагом. Во-вторых, в длительной перспективе доходы общества, приносимые «эксплуатацией закона», становятся больше в абсолютном выражении по сравнению с доходами, которые получены в первые годы после принятия закона. Это тоже спорно и зависит от характера деятельности, которая регулируется данным законом. В-третьих, смена законов, в отличие от смены оборудования фирмы, может привести не к росту дохода, а к «потере общественного капитала». Последнее тоже может быть предметом дискуссий: результаты реформ, отменяющих прежние законы и вводящих новые, могут оказать существенное положительное влияние на прирост ВВП по сравнению с дальнейшей эксплуатацией старых «формализованных и неформализованных» правил.

Представление о законах как общественном капитале, который оказывается сродни дорогам и инженерной инфраструктуре, — красивая метафора, но оно не может быть использовано в качестве аналитического инструмента, во всяком случае, в экономической теории. Опираясь на метафору, *измерить стоимость капитала* не представляется возможным.

Подводя итог данного анализа, можно констатировать, что теория общественного выбора является одним из направлений микроэкономики, но не институционализма. Рациональные индивиды<sup>19</sup>, участвующие в политической деятельности, выбирают («производят») законы, предвидя последствия своих действий и оценивая выигрыш от того или иного правила, — все это полностью согласуется с представлением об «экономическом человеке (субъекте)», максимизирующем свою полезность или прибыль (если речь идет о фирме). Критика подобных представлений и неоклассической парадигмы в целом широко известна, здесь нет нужды ее повторять. Но надо согласиться с основоположниками, что человек не меняется от того, действует он на рынке или заседает в парламенте. В рамках институционального анализа отсюда, однако, следуют полностью противоположные выводы: такой «человек политический», обладающий весьма ограниченной рациональностью и склонный к оппортунистическому поведению, будет применять «административный ресурс» для получения односторонних преимуществ над конкурентами, осуществлять гринмейл, фальсифицировать финансовую отчетность, спонсировать партии коммунистов,

<sup>19</sup> Бьюкенен Дж., Таллок У. Расчет согласия. С. 175—177.

либералов и «центристов» одновременно... И делать еще многое, что не укладывается в рамки неоклассической ортодоксии.

### Об измерении институтов

Расчеты рейтингов институциональной зрелости различных стран основаны на неявной предпосылке о том, что институты можно представить в виде некоего редкого производственного актива, имеющего нулевую или близкую к нулю эластичность замены. Это не энергия — различные виды энергоресурсов могут заменяться друг на друга в определенной пропорции, и не какое-либо редкое полезное «природное ископаемое» типа титана, никеля или золота — такого рода активы можно приобрести на внешнем рынке. По-видимому, в качестве аналога институтов с определенными оговорками можно представить транспортные магистрали и линии связи: эти активы не перемещаемые из страны в страну (неторгуемые), поэтому расчеты институциональной зрелости чем-то напоминают уровень плотности транспортной сети. С другой стороны, для строительства дорог и линий связи требуются затраты, а их последующая эксплуатация приводит к внешним эффектам (как положительным — росту деловой активности в транспортных узлах, так и отрицательным — увеличению загрязнения окружающей среды, нарушению биоценозов). Справедливым кажется и увеличение отдачи по мере длительности эксплуатации такого рода инфраструктуры (при условии своевременных ремонтов и модернизации приборов, регулирующих движение или передачу сигналов связи).

Теория общественного выбора приравнивает законы к общественному капиталу, который создается с помощью транзакционных издержек. Последние, впрочем, носят не характер «трения» по Коузу, затрудняя процесс обмена, а скорее характер «производства», будучи затратами на создание (строительство, выращивание) институтов.

Предположим, что институты действительно можно представить в качестве некоего редкого актива — и измерить его объем в неких физических или стоимостных единицах. Можно ли утверждать, что наличие такого актива («хороших порядков») обеспечивает экономический рост национальной экономики? Положительный ответ предполагает *независимость национальных институциональных систем* (что справедливо в отношении «транспортного аналога»). Возможно, в XVIII, XIX и даже в первой половине XX в. такая независимость действительно наблюдалась, однако в последние полвека — нет. В качестве иллюстрации можно задать такой вопрос: что произойдет с объемом инвестиций и темпами экономического роста в России, а также с транспарентностью, коррупцией и с качеством российских институтов, если будут ликвидированы мировые офшоры и понятие «банковской тайны» в Швейцарии? Что будет, если развитые страны потребуют документальных доказательств полной уплаты налогов российскими олигархами как предварительного условия покупки недвижимости и получения, например, британского гражданства?

Кроме независимости национальных институциональных систем необходимо отметить еще один фактор, который мешает «вычислению зрелости». Институты имеют свою историческую обусловленность: в XIX в. США не признавали права европейцев на интеллектуальную собственность; американские скваттеры захватывали чужую землю, а впоследствии узаконили свои права «задним числом» с помощью «Акта о гомстедах». Если признать взаимозависимость между уровнем экономического и институционального развития, не означает ли это, что попытка насадить современные западные институты в бедных странах приведет не к экономическому росту, а к краху государства? Опыт Ирака и Афганистана заставляет задуматься о границах применения западных институтов. Не следует ли из констатации «недозрелости институтов» в отдельных государствах вывод о том, что до достижения ими определенного уровня душевого ВВП они имеют право бесплатно использовать зарубежную интеллектуальную собственность?

Вычисление зрелости институтов, которое должно бы способствовать укреплению либерального социального порядка, странным образом перекликается с марксистским тезисом о том, что «страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину ее собственного будущего»<sup>20</sup>. В противоположность этому тезису можно утверждать, что ни одна «менее развитая страна» не повторила исторический путь и не установила у себя те же самые институты, которые демонстрировала ей страна «промышленно более развитая». Как показывает Р. Лахман, это справедливо для «индустриализации» Англии и Франции, путь которых к капитализму и демократии оказался разным, не говоря уже об Италии, города-республики которой когда-то можно было рассматривать как «буржуазные» и «капиталистические», но они вместо мирового экономического лидерства пережили «ре-феодализацию»<sup>21</sup>. История XX в. еще более наглядно продемонстрировала различие траекторий экономического роста и институтов разных стран.

Стоит специально оговориться, что вышесказанное *не* означает неприменимости западных институтов или порочности либеральной экономической политики в России. Однако если так называемую «политэкономия социализма» в свое время упрекали и в политической ангажированности, и в «оторванности от жизни», то и современным российским и зарубежным коллегам иногда следует задумываться о продуктивности их занятий по количественной оценке «достигнутого уровня социально-экономических преобразований» и расчету разного рода рейтингов зрелости институтов.

<sup>20</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. 2. С. 354.

<sup>21</sup> Лахман Р. Капиталисты поневоле: Конфликт элит и экономические преобразования в Европе раннего Нового времени. М.: Территория будущего, 2010.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

---

*За последние четыре года антимонопольное законодательство стало важным фактором хозяйственной жизни. Повышение авторитета антимонопольного органа связано как с ростом штрафов за нарушение закона, так и непосредственно с деятельностью Федеральной антимонопольной службы и ее руководства.*

*Вместе с тем изменения антимонопольного законодательства продолжаются. В марте нынешнего года в Государственную думу РФ внесен «третий антимонопольный пакет», включающий очередную порцию поправок в законодательство о конкуренции. Публичное обсуждение этого пакета делает актуальной оценку действующих и предлагаемых норм антимонопольного законодательства.*

*В феврале 2011 г. в НИУ ВШЭ вышел доклад «Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений»<sup>1</sup>. В докладе отмечено, что наряду с безусловными успехами антимонопольной службы в последние три года наблюдались перекосы в развитии и применении антимонопольных норм. К числу основных источников неэффективности относятся:*

*— использование антимонопольных норм в качестве инструментов защиты контрагентов в отличие от защиты конкуренции. Это проявляется как в содержании отдельных законов (в первую очередь закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»), так и в способах применения антимонопольных запретов (прежде всего норм о злоупотреблении доминирующим положением);*

*— тенденция к использованию антимонопольного законодательства для решения политических (а нередко — популистских) задач. Особенно ярко это проявилось в возбуждении летом 2010 г. многочисленных дел против продавцов, повышающих цены на продукты питания;*

*— стремление видеть в антимонопольном законодательстве метод не содействия конкуренции, а прямого регулирования цен (пусть и в «мягкой» форме). Можно выделить три проявления этой тенденции: во-первых, уровень цен становится критерием оценки деятельности ФАС; во-вторых, все чаще применяется запрет на монопольно высокую, то есть «слишком высокую», цену; в-третьих, при согласовании слияний нередко выдают предписания о максимальных темпах повышения цен или, по крайней мере, об обязанности*

---

<sup>1</sup> Авдашева С., Дзагурова Н., Крючкова П., Юсупова Г. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений. М.: НИУ ВШЭ, 2011.



информировать антимонопольный орган в случае превышения их заданного уровня;

— регресс в части снижения тяжести наказания. Ослабление санкций смягчает угрозу для потенциальных нарушителей, следовательно, и стимулы воздерживаться от нарушения антимонопольного законодательства. Именно так выглядят установление фиксированных штрафов на отдельных рынках (например, за нарушение закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации») и предложенное в рамках «третьего антимонопольного пакета» введение фиксированных штрафов за нарушения, не предполагающие ограничения конкуренции. Тем самым антимонопольная политика отходит от практики применения чувствительных оборотных штрафов за действия, которые должны признаваться нелегальными, и начинает использовать малочувствительные санкции за действия, которые в принципе не должны выступать объектом применения антимонопольного законодательства;

— на фоне ужесточения санкций очевидны риски несправедливого обвинения продавцов в ограничении конкуренции. Эти риски вызваны как не всегда высокими стандартами доказательства в делах о нарушении антимонопольного законодательства, так и содержанием отдельных норм. Именно последнему вопросу посвящена предлагаемая вниманию читателей подборка статей<sup>2</sup>.

В первых двух статьях рассмотрены проблемы разработки и применения антимонопольных запретов, направленных против горизонтальных (в виде явного и молчаливого сговора) и вертикальных соглашений. Продемонстрирована общая для обеих групп норм высокая вероятность ошибок I рода — признания нелегальной практики, которая не ограничивает конкуренцию. Причем если в отношении молчаливого сговора в горизонтальных взаимодействиях речь идет о возможности признать нормальную бизнес-практику нелегальной, то в отношении вертикальных соглашений возникает опасность запретить действия компаний, повышающие эффективность бизнеса. В третьей статье анализируются проблемы применения антимонопольного законодательства и роль судебной системы в формировании правил как через разъяснение закона, так и путем определения приемлемости тех или иных стандартов доказательства в антимонопольных делах.

---

<sup>2</sup> Серия статей подготовлена в рамках проекта ЦФИ НИУ ВШЭ «Конкурентная политика и антимонопольное законодательство».

## **НЕЗАКОННОСТЬ МОЛЧАЛИВОГО СГОВОРА В РОССИЙСКОМ АНТИМОНОПОЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ: МОГУТ ЛИ ЭКОНОМИСТЫ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫ ПРИ ВЫРАБОТКЕ ЮРИДИЧЕСКИХ НОРМ?**

Борьба со сговором о ценах, предполагающим отказ от конкуренции, исторически была важнейшим направлением антимонопольной политики: именно предотвращению ограничения конкуренции с помощью таких соглашений посвящена первая статья закона Шермана в США. И сейчас это главная задача антимонопольной политики в большинстве стран.

При борьбе со сговором возникают две проблемы. Первая — сложность его раскрытия. Поскольку сговор о ценах незаконен, нужно доказать наличие такого факта. Для вынесения обвинительного заключения антимонопольные органы могут использовать два типа инструментов: раскрытие тайных сговоров в результате оперативно-розыскных действий (включая прослушивание и расшифровку записей, действия оперативных агентов и др.) или признание виновных в тайном сговоре в расчете на ослабление наказания<sup>1</sup>. Проблема, однако, в том, что первый инструмент выступает необходимым условием применения второго: если вероятность раскрытия без признания виновных близка к нулевой, то у нарушителей нет стимулов признаваться.

Вторая проблема: высокие цены могут устанавливаться и без явного сговора. При определенных условиях они могут поддерживаться в некооперативном равновесии. Следует ли их в этом случае рассматривать как нелегальную практику — вопрос политический. С одной стороны, некооперативное равновесие означает отсутствие прямых улик (продавец назначает высокую цену, поскольку и до тех пор, пока ее назначает его конкурент). Обвинение при отсутствии прямых улик чревато высокой вероятностью «ложных позитивных результатов». С другой стороны, если в рамках молчаливого сговора также может происходить отказ от конкуренции и назначаться столь же высокая цена, то непонятно, почему он должен оставаться легальным.

В связи с этим российские антимонопольные органы находятся в сложном положении: во-первых, они лишены права на оперативно-розыскную деятельность<sup>2</sup>; во-вторых, особенности российских рын-

---

<sup>1</sup> Содержание и механизм действия программы ослабления наказания (leniency program) подробно рассмотрены в: Шаститко А. Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 68–79.

<sup>2</sup> В самое последнее время предпринимают усилия привлечь к антимонопольным расследованиям подразделения МВД. Однако такая практика несет в себе как дополнительные возможности, так и дополнительные риски, сопряженные с процедурами получения улик.

ков — высокая концентрация, препятствия для входа, традиции кооперации между продавцами — повышают вероятность молчаливого сговора. Поэтому было решено бороться не только со сговором, доказанным на основании прямых улик, но и с молчаливым сговором. Казалось бы, такой подход должен радовать экономистов, поскольку он повышает роль в антимонопольных процессах косвенных доказательств, включая результаты собственно экономического анализа. Однако экономисты скорее выражают озабоченность: как будет показано ниже, современная теория не дает четких оснований для положительного вывода о наличии молчаливого сговора в каждом конкретном деле. В лучшем случае она может предоставить аргументы в пользу того, что гипотезу о нем следует отвергнуть.

### Молчаливый сговор в экономической теории

На рынке олигополии решающее влияние на выбор цены оказывает взаимозависимость продавцов<sup>3</sup>. Одной из первых моделей, еще не использовавшей теорию игр, но при этом объяснявшей мотивы назначения цены «как у других», была «ломаная кривая спроса» П. Суизи<sup>4</sup>. Продавец ожидает, что если он повысит цену, то другие продавцы не последуют за ним, и остаточный спрос будет эластичным за счет переключения покупателей на товар конкурентов. Однако если он понизит цену, то другие продавцы поступят так же, чтобы сохранить рыночные доли, и остаточный спрос будет неэластичным. В итоге даже при значительном изменении предельных издержек продавец не станет менять цену по сравнению с «рыночной». Вот почему цены на рынках олигополии должны быть жесткими.

Такое же представление, правда на другой методологической основе, разделяет современная экономическая теория. «Народная теорема»<sup>5</sup> гласит, что если дисконтирующий множитель, отражающий текущую ценность денежной единицы в следующем периоде, достаточно высок, то в некооперативном равновесии по Нэшу может поддерживаться любая цена, превышающая предельные издержки.

В самом простом варианте пусть на рынке  $n$  идентичных продавцов, взаимодействующих бесконечное число периодов. Цена конкурентного равновесия  $P^c$ , а цена монополиста  $P^m$ , причем суммарная прибыль, полученная продавцами на

<sup>3</sup> Здесь и далее для простоты рассуждений предполагается, что предметом согласованных действий как разновидности координированного поведения выступает именно цена, а целью — ее повышение. Согласно российскому законодательству, предметом согласованных действий может быть не только цена, во всяком случае — не только высокая цена. В то же время проблемы применения антимонопольного законодательства даже в отношении высоких цен как результата согласованных действий не простые. Кроме того, в большинстве экономических моделей в качестве предмета молчаливого сговора рассматривается именно цена.

<sup>4</sup> Как предпосылки этой модели и ее содержание, так и эмпирические наблюдения, противоречащие модели, рассмотрены в: *Stigler G. The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices // Journal of Political Economy. 1947. Vol. 55, No 5. P. 432–449* (рус. пер.: *Стиглер Дж. Дж. Ломаная кривая спроса олигополиста и жесткие цены // Вехи экономической мысли. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 402–431*).

<sup>5</sup> *Friedman J. A Non-cooperative Equilibrium for Supergames // Review of Economic Studies. 1971. Vol. 38, No 1. P. 1–12.*

рынке, составляет  $\pi(P^c) = 0$ ,  $\pi(P^m) = \pi^m$ . Последнюю цену можно поддерживать с помощью ряда стратегий, в том числе «руки, дрожащей на курке»: «назначать в период  $t$  цену  $P^m$  тогда и только тогда, когда в период  $t-1$  все другие конкуренты назначают цену  $P^m$ , и назначать цену  $P^c$ , если в период  $t-1$  хотя бы один из конкурентов назначает цену ниже, чем  $P^m$ ». В равновесии будет поддерживаться высокая цена, если каждый продавец достаточно высоко оценивает будущие выигрыши. Пусть ценность одного рубля в следующий период у всех продавцов идентична и составляет  $\delta (0 \leq \delta \leq 1)$ , тогда условие поддержания равновесия по Нэшу в стратегии «руки, дрожащей на курке» будет  $\delta \geq 1 - (1/n)$ . Значение дисконтирующего множителя  $\delta = 1 - (1/n)$  можно определить как граничное. Теория позволяет проследить, как разные характеристики структуры рынка воздействуют на граничное значение дисконтирующего множителя, что интерпретируют как облегчение (если граничное значение снижается) или осложнение (когда оно растет) поддержания сговора. К ключевым факторам, определяющим это граничное значение, относятся: число продавцов; равномерность распределения рынка между ними; величина издержек входа на рынки; прозрачность условий сделок для продавцов; роль инноваций продукта и процесса; слабость циклических колебаний спроса и др.<sup>6</sup>

В рамках этой модели продавцы назначают высокую цену при некооперативном принятии решений, то есть без явного сговора. Однако даже в рамках теоретико-игровых моделей молчаливая координация выступает несовершенным заменителем явного сговора. Выводы о возможности подобного замещения основаны на слишком требовательных предпосылках<sup>7</sup>. Практически молчаливая координация не может эффективно конкурировать с явным сговором из-за отсутствия системы специализированного механизма обеспечения выполнения условий (инфорсмент)<sup>8</sup>.

Прямо сравнить возможности и издержки поддержания явного и молчаливого сговора нельзя. Вслед за многими авторами<sup>9</sup> в качестве индикатора достижимости сговора можно сопоставлять число участников: для молчаливого — в рамках экспериментальных исследований, а для явного — в рамках статистического анализа раскрытых картелей. Авторы большинства экспериментальных исследований приходят к выводу, что молчаливый сговор можно поддерживать, однако только при двух симметричных продавцах некооперативное равновесие устойчиво соответствует результатам сговора; при боль-

<sup>6</sup> Наиболее полный обзор факторов, влияющих на возможность поддерживать молчаливый сговор, представлен в обзоре, подготовленном для Европейской комиссии по конкуренции (см.: *Ivaldi M., Jullien B., Rey P., Seabright P., Tirole J.* The Economics of Tacit Collusion / IDEI. Report prepared for the European Competition Commission. Toulouse, 2003. [ec.europa.eu/competition/mergers/studies\\_reports/the\\_economics\\_of\\_tacit\\_collusion\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies_reports/the_economics_of_tacit_collusion_en.pdf)).

<sup>7</sup> Даже незначительное изменение предпосылок возвращает к классическому выводу Дж. Стиглера (*Stigler G.* A Theory of Oligopoly // *Journal of Political Economy*. 1964. Vol. 72, No 1. P. 44–61; рус. пер.: *Стиглер Дж. Дж.* Теория олигополии // *Вехи экономической мысли*. Т. 2. С. 371–401) о том, что вторым обязательным условием поддержания высоких цен (после выбора собственно цены) выступает раздел выпуска между участниками сговора, что требует сознательных решений. В терминах современной теории игр описание проблем, решение которых необходимо для поддержания сговора (явного и молчаливого), см. в: *Buccirosi P.* Facilitating Practices // *Handbook of Antitrust Economics* / P. Buccirosi (ed.). Cambridge, MA: MIT Press, 2008. P. 353–390.

<sup>8</sup> Компоненты системы инфорсмента в рамках картелей подробно рассмотрены в: *Harrington J. E.* How Do Cartels Operate? // *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2006. Vol. 2, No 1. P. 1–105.

<sup>9</sup> См., например: *Davies S., Olczak M.* Tacit versus Overt Collusion Firm Asymmetries and Numbers: What's the Evidence? // *Competition Policy International*. 2008. Vol. 4, No 2. P. 175–200.

шем количестве участников взаимодействие цен в равновесии ближе к характеристикам равновесия Курно<sup>10</sup>. В свою очередь, в картельных соглашениях, успешно координирующих действия участников, могут состоять несколько десятков продавцов. Даже медианное значение участников картеля достаточно высоко — семь, по оценкам Дж. Хей и Д. Келли<sup>11</sup>, восемь в исследовании А. Фрааса и Д. Грира<sup>12</sup> и по данным М. Левенштейна и В. Суслоу<sup>13</sup>.

### **Незаконность сговора: три альтернативы российского антимонопольного законодательства**

В законе «О защите конкуренции» присутствуют три типа нелегального поведения, связанного с координацией деятельности продавцов. Рассмотрим их определение в терминах модели явного и молчаливого сговора.

*Соглашения, ограничивающие конкуренцию.* Признаком соглашения выступает сам факт договоренности между продавцами. В соответствии со ст. 11 закона не нужно доказывать, что сговор приводит к повышению цен и наносит ущерб покупателям. Наиболее вредные для конкуренции соглашения запрещены *per se*. Некоторые соглашения (не относящиеся к фиксации цен) рассматриваются на основании *rule of reason*: они могут быть признаны законными по ст. 13, если не налагают на участников слишком жестких ограничений и сопровождаются положительными эффектами для покупателей и общества в целом. Соответственно ошибки при применении норм закона в отношении соглашений могут возникнуть при разделении горизонтальных соглашений на допустимые и недопустимые. Однако при доказательстве факта соглашений источник ошибок I рода (несправедливого обвинения) не возникает: либо предоставляются прямые улики наличия соглашения, либо оно не считается доказанным.

*Согласованные действия, ограничивающие конкуренцию*, в соответствии со ст. 8 закона должны удовлетворять двум условиям:

— результат таких действий отвечает интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов только при условии, что их действия заранее известны каждому из них;

— действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на всех хозяйствующих субъектов на рынке.

<sup>10</sup> Обзор исследований и оригинальные результаты, поддерживающие этот вывод, см. в: Huck S., Normann T., Oechssler J. Two Are Few and Four Are Many: Number Effects in Experimental Oligopolies // Journal of Economic Behavior and Organization. 2004. Vol. 53, No 4. P. 435—446.

<sup>11</sup> Hay G. A., Kelly D. An Empirical Survey of Price-fixing Conspiracies // Journal of Law and Economics. 1974. Vol. 17, No 1. P. 13—38.

<sup>12</sup> Fraas A. G., Greer D. F. Market Structure and Price Collusion: An Empirical Analysis // Journal of Industrial Economics. 1977. Vol. 26, No 1. P. 21—44.

<sup>13</sup> Levenstein M. C., Suslow V. Y. What Determines Cartel Success // Journal of Economic Literature. 2006. Vol. 44, No 1. P. 43—95.

Определение согласованных действий (особенно п. 1) в наибольшей степени соответствует равновесию по Нэшу в стратегиях (например) «руки, дрожащей на курке» за тем очевидным исключением, что это равновесие не предполагает «известности заранее» действий конкурента. В контексте теории молчаливого сговора доказательство согласованных действий должно состоять в том, что каждый продавец назначает цену  $P^m$  до тех пор, пока конкурент (конкуренты) назначает цену  $P^m$ , и назначает цену  $P^c$  при понижении цены по сравнению с  $P^m$ .

Как можно видеть, в соответствии с законом требования к интерпретации поведения продавцов для согласованных действий выше, чем для соглашений. Чтобы исключить ошибки I рода, необходимо в первую очередь представлять цены  $P^m$  и  $P^c$  и затем доказывать причинно-следственную связь между ценами, назначенными разными продавцами.

Наконец, к молчаливому сговору имеет отношение *норма о коллективном доминировании*. Оно определено в ст. 5 закона как структура рынка, при которой:

- совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов превышает 50%, или совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов превышает 70% (причем доля каждого из них не менее 8%);
- в течение длительного периода относительные размеры долей неизменны или подвержены малозначительным изменениям, доступ новых конкурентов на товарный рынок затруднен;
- информация о цене, об условиях реализации или приобретении этого товара доступна неопределенному кругу лиц.

Если рынок удовлетворяет указанным критериям, то продавцам можно предъявить обвинение в установлении монопольно высокой цены. Это фактически альтернативный вариант определения молчаливого сговора со стандартами доказательства, апеллирующими не к поведению продавцов на рынке, а к структуре самого рынка. Во-первых, необходимо доказать, что рынок порождает стимулы к отказу от конкуренции. В терминах представленной модели граничное значение дисконтирующего множителя должно быть выше некоторой заданной планки ( $\delta \geq \bar{\delta}$ ). Во-вторых, нужно доказать, что назначенная цена действительно достаточно высока —  $P^m$ . При этом используется презумпция, что на рынке, структура которого создает стимулы к молчаливому сговору, высокие цены могут быть только его результатом и потому должны признаваться незаконными.

Как можно видеть, преследуя и согласованные действия, и установление монопольно высокой цены в условиях коллективного доминирования, обвинители должны доказать факт назначения цены, превышающей цену в условиях конкуренции. Первый вопрос, возникающий здесь у экономиста: какой именно цены? Стандарт конкуренции по Бертрону, когда продавцы назначают цены, равные предельным издержкам и не получают прибыли, можно использовать в качестве эталона только при нормативном анализе. Реальных рынков, где назначение цен соответствует такому эталону, скорее всего не существует.

Стандарты доказательства наличия согласованных действий отличаются от стандартов доказательства злоупотребления коллектив-

ным доминированием. В первом случае необходимо решить вопрос об идентификации стратегий продавцов, а во втором — «всего лишь» об их стимулах, связанных со структурой рынка.

### **Молчаливый сговор в антимонопольном законодательстве: модель Европейского союза против модели США**

Интерпретация законности молчаливого сговора в двух центральных моделях применения антимонопольного законодательства — США и ЕС — на протяжении последних 50 лет существенно менялась.

В решениях Верховного суда США отношение к молчаливому сговору было установлено почти 60 лет назад. В деле *Theatre Enterprises* (1954 г.) Верховный суд указал, что «*сознательный параллелизм еще не означает наличия сговора в том смысле, в котором он трактуется в законе Шермана*»<sup>14</sup>.

Решение Верховного суда вызвало дискуссии специалистов в области экономики и права, центральные аргументы которой в настоящее время известны как «спор Тернера с Познером». По мнению Д. Тернера<sup>15</sup>, поскольку взаимозависимость выступает неотъемлемой чертой рынка олигополии, параллелизм действий на нем отличается от поведения продавца на конкурентном рынке только одним: продавец учитывает реакцию конкурентов на свои действия. Нелегальность назначения цен, учитывающих цены других продавцов, на этих рынках означала бы, что суды запрещают компаниям вести себя рационально. Р. Познер<sup>16</sup>, рассматривая ту же проблему, подчеркивал, что взаимозависимость осознается участниками рынка олигополии: ограничивая выпуск, они посылают друг другу четкие «сигналы». Вот почему цена, превышающая предельные издержки, должна трактоваться как результат успешного сотрудничества продавцов.

В отличие от США, где явный и молчаливый сговоры на уровне законодательства не разграничены, антимонопольная политика в ЕС использует специальное обозначение для кооперативной модели поведения — согласованные действия (*concerted practice*). Впервые обвинение в них было предъявлено в 1969 г. в деле против поставщиков красителей (*Dyestaff case*)<sup>17</sup>.

Причиной возбуждения дела стали три волны одновременного повышения цен на красители в европейских странах в 1964—1967 гг. В решении Европейской комиссии по конкуренции, поддержанном Европейским судом, указывалось, что, несмотря на отсутствие соглашения между продавцами, их поведение существенно отличалось от нормальной конкуренции для данного рынка.

<sup>14</sup> Перевод приведен по: Геллхорн Э., Ковачич В. Е. Антитрестовское законодательство и экономика. М.: Международный институт права, 1994. С. 166.

<sup>15</sup> *Turner D.* The Regulation of Agreement under the Sherman Act: Conscious Parallelism and Refusal to Deal // *Harvard Law Review*. 1962. Vol. 75, No 4. P. 655—706.

<sup>16</sup> *Posner R. A.* Oligopoly and the Antitrust Laws: A Suggested Approach // *Stanford Law Review*. 1969. Vol. 21, No 6. P. 1562—1606.

<sup>17</sup> Описание дела приведено по: *Jones A., Sufrin B.* EC Competition Law: Text, Cases and Materials. Oxford: Oxford University Press, 2007. P. 912—913.

Именно в этом деле было впервые сформулировано определение согласованных действий как *«формы координации между хозяйствующими субъектами, позволяющей без заключения соглашения известным для участников образом осуществлять кооперацию в противоположность конкуренции»*. В качестве основных доказательств согласованных действий приводились данные об одинаковых темпах повышения цен, о повышении цен в одно и то же время, одновременных инструкциях производителей дочерним компаниям о ценах, а также о фактах контактов между продавцами красителей и содержании этих контактов. Впоследствии комментаторы неоднократно указывали, что стандарты доказательства, использованные в данном деле, не позволяли отделить не только согласованные действия от параллелизма, но и параллелизм как таковой от одинаковой реакции участников рынка на одно и то же изменение спроса и условий предложения.

В то же время представители судов и органов конкурентной политики утверждали, что незаконной практикой выступают не взаимозависимость и не «ценовой параллелизм», а сознательные контакты между продавцами, которые ведут к назначению одинаковых цен. В качестве реакции на критику деятельности Европейской комиссии были сформулированы три обязательных условия, которые должны соблюдаться при доказательстве факта согласованных действий как нелегального поведения:

- должен быть доказан факт координации/кооперации между продавцами (в отличие от обычной взаимозависимости);
- координация/кооперация должна быть результатом контактов между продавцами (выходить за пределы взаимозависимости);
- целью контактов между продавцами должно быть получение информации о действиях конкурентов для использования при назначении цен.

Подобное понимание согласованных действий предполагает сознательные контакты, а не просто взаимозависимость продавцов, и цены, отражающие результаты таких контактов, а не просто «выгодные для продавца, до тех пор пока другие продавцы назначают те же цены». Другими словами, чтобы приблизиться к стандарту доказательства согласованных действий в ЕС, необходимы не только анализ рынка и условий назначения цен, но и доказательство определенных сознательных действий продавцов.

Нетрудно заметить, что европейское определение согласованных действий также не лишено некоторых противоречий. Если целью выступает доказательство влияния координации на цены, то лучший способ — установить факт достижения соглашения. В противном случае неясно, какие именно свидетельства должен принимать суд в качестве доказательства. Установление причинно-следственной связи между моделью поведения продавцов, с одной стороны, и их ценами — с другой, если модель стратегического взаимодействия, по сути, остается неизвестной, требует исключить все другие возможные объяснения динамики цен. Соответственно дела о согласованных действиях предъявляют очень высокие требования к экономическому анализу и интерпретации наблюдений.



Эта проблема ярко проявилась в самом заметном деле о согласованных действиях в ЕС — производителей беленой целлюлозы (Wood Pulp)<sup>18</sup>.

На европейском рынке беленой целлюлозы в 1970-е годы действовало около 50 производителей, из них 10 американских, 6 канадских, 11 финских, 10 шведских компаний, объединенных в торговые ассоциации: Kraft Export Association (KEA) — ассоциация американских производителей, Fincell — финских, Svenska Cellulosa — шведских.

Продажа большей части целлюлозы осуществлялась в рамках пятилетних контрактов. Каждому покупателю выделялась ежеквартальная квота, и данный объем целлюлозы он мог гарантированно приобрести по цене не выше, чем объявленная продавцом в начале квартала. Фактический объем покупки мог быть как выше, так и ниже выделенной квоты. Снизить цену по сравнению с объявленной можно было путем переговоров между покупателем и продавцом. Цены на следующий квартал объявлялись продавцами независимо от страны происхождения в долларах США за несколько дней до его начала.

В 1977 г. Европейская комиссия начала расследование дела о согласованных действиях производителей целлюлозы. В декабре 1984 г. было вынесено обвинительное заключение в отношении 43 фирм и ассоциаций. Обвинение состояло из трех пунктов:

- все американские компании, кроме одной, через торговую ассоциацию KEA согласовывали цены;

- финская и шведская торговые ассоциации (Fincell и Svenska) в 1973—1977 гг. организовывали аналогичный обмен данными и согласовывали цены с помощью единой европейской информационной системы Fides;

- с 1975 по 1981 г. все 43 производителя и ассоциации согласовывали каталожные цены целлюлозы между собой.

Эти пункты обвинения базировались на разной доказательной базе. В отношении первых двух обвинение привело прямые улики: ассоциации KEA и Fincell использовали механизм согласования цен, свойственный явному сговору.

Наиболее важно для целей нашего анализа обвинение в согласованных действиях продавцов, в том числе не входящих в KEA и Fincell. Европейская комиссия использовала три доказательства согласованных действий: 1) система ежеквартального объявления цен в единой валюте; 2) одновременность объявлений о ценах; 3) тот факт, что объявляемые цены были идентичными, несмотря на различные издержки производства, затраты на транспортировку, соотношение используемых и резервных мощностей, и при этом искусственно высокими, особенно в 1976, первой половине 1977 и 1981 гг.

Однако Европейский суд справедливости по апелляции обвиняемых в 1993 г. отменил решение Европейской комиссии по конкуренции в части обвинения в согласованных действиях. Суд опирался на свидетельства двух экспертов, представивших альтернативные объяснения трех приведенных фактов, которые Европейская комиссия рассматривала в качестве доказательств параллельного поведения.

Европейская комиссия считала, что система ежеквартального объявления цен в единой валюте играет роль инструмента, поддерживающего координацию. Однако Европейский суд согласился с экспертными заключениями, в соответствии с которыми такое объявление цен было инициировано покупателями: они хотели располагать источником данных для оценки будущих затрат, по этой же причине цены объявлялись в одной валюте.

Одновременное объявление цен, по мнению Комиссии, не могло быть объяснено иначе чем согласованными действиями. Суд принял другое объяснение: независимо от

<sup>18</sup> Описание дела приведено по: *Motta M. Competition Policy. Theory and Practice.* Cambridge: Cambridge University Press, 2004. P. 211—219.

действий производителей на рынке с ограниченным числом продавцов и покупателей и высокой ценовой эластичностью спроса (поскольку цена целлюлозы составляет до 50–70% в затратах производителей бумаги) информация о ценах будет распространяться очень быстро.

Европейский суд принял и альтернативные объяснения высоких и стабильных цен. Главный аргумент в отношении роста цен состоял в том, что его *можно* объяснить шоками спроса без привлечения гипотезы о сговоре<sup>19</sup>. Для объяснения стабильности цен использована упомянутая выше модель ломаной кривой остаточного спроса (модель Суизи)<sup>20</sup>.

Согласно принятому решению, параллельное поведение нельзя рассматривать как достаточное доказательство согласованных действий, если только соглашение не единственный мотив, способный объяснить параллелизм. Практически это означало предъявление крайне высоких требований к информации и анализу в делах о согласованных действиях. Решение по делу производителей беленой целлюлозы экономисты интерпретировали по-разному. В том числе звучали мнения, что этим решением конкурентная политика в Европе солидаризировалась с принципами применения антимонопольного законодательства в США в части отказа от трактовки подозрительного параллелизма как нелегального.

После решения по делу Wood Pulp почти прекратились обвинения продавцов в согласованных действиях как таковых. Хозяйствующих субъектов обвиняют, как правило, в *«незаконных соглашениях и/или согласованных действиях»*: обычно предполагается, что последние характерны для некоторого этапа взаимоотношений, когда участники рынка или еще не достигли соглашения, или оно уже не действует, но продавцы при этом отказываются от конкуренции. Другими словами, если соглашение о ценах достигнуто в июле, но продавцы следовали практике назначения единой цены с января предыдущего года, соответствующие 18 месяцев включаются в период нарушения.

Помимо доктрины согласованных действий, европейское законодательство (и некоторые другие, например, канадское) использует доктрину коллективного доминирования, то есть структуры рынка, при которой *«независимые компании действуют как одна»*. Изначально при квалификации коллективного доминирования предполагалось, что независимые компании связаны явными механизмами, позволяющими решать проблему координации (например, перекрестное владение, общие органы управления). В таком понимании коллективное доминирование было ближе не к продавцам, отказывающимся от конкуренции в пользу кооперации, а к «группе лиц» — экономической фирме, организованной как набор формально независимых юридических лиц. Впоследствии утвердилось представление, что группа коллективно доминирующих компаний может быть объединена связями, не

<sup>19</sup> Заметим, что рост спроса должен сопровождаться повышением цен при любом типе взаимодействия компаний, кроме конкуренции по Бертрону или совершенной конкуренции.

<sup>20</sup> Отметим, что эту модель, которая в деле Wood Pulp использована для обоснования вывода о независимости решений продавцов, Познер интерпретировал в прямо противоположном смысле: как мы показали выше, по его мнению, само осознание взаимозависимости уже означает согласованное назначение цен.

предполагающими общей собственности или управления (например, членством в бизнес-ассоциации, опытом долгосрочных взаимодействий), и наконец — структурными условиями рынка, заставляющими осознавать зависимость друг от друга. Последнее понимание полностью соответствует теории олигополии.

Принципы концепции коллективного доминирования специалисты оценивают по-разному, зачастую диаметрально противоположно. Например, П. Рей, один из крупнейших европейских экономистов в области теории отраслевых рынков и антимонопольной политики, считает, что эта концепция заполняет важный пробел в европейской антимонопольной политике благодаря четкому указанию на то, что ограничения конкуренции могут быть результатом действий не только единой доминирующей компании, но и нескольких компаний, которые в этом случае следует рассматривать как одну<sup>21</sup>. Другие авторы критикуют концепцию за отсутствие четких стандартов разделения нелегальной и легальной практики, что создает источники многочисленных ошибок. Более жесткую позицию в этом вопросе занимают юристы. Один из докладов, посвященных концепции коллективного доминирования, имеет характерный подзаголовок: «Лекарство хуже болезни»<sup>22</sup>.

Остроту проблемы в некоторой степени смягчает ограничение сферы применения норм о коллективном доминировании, во всяком случае в ЕС. Их используют преимущественно в качестве инструмента анализа слияний, чтобы определить, не ведут ли они к возникновению структуры рынка, *слишком благоприятной* для молчаливого сговора и соответствующих ограничений конкуренции<sup>23</sup>. Такой подход несколько уменьшает риск ошибочного обвинения и связанные с ним потери участников рынка: плохо, если компании отказывают в слиянии или выдвигают предписания в качестве дополнительных условий слияния, однако намного хуже, когда ее наказывают за злоупотребление коллективным доминированием.

Итак, располагающая наилучшими ресурсами экономического анализа антимонопольная политика США не рассматривает молчаливый сговор в качестве объекта запрета по причине высокой вероятности ошибок I рода. Это должно поставить под сомнение способность правильно квалифицировать молчаливый сговор в антимонопольных процессах в России. Как мы показали, ЕС фактически недалеко ушел от позиции США: имея сходные с российским законодательством конструкции, Европейская комиссия по конкуренции крайне редко их применяет (а конструкцию коллективного доминирования совсем не использует при преследовании за запрещенное поведение).

<sup>21</sup> Rey P. Collective Dominance and Telecommunication Industry / IDEI. Toulouse, 2002. [ec.europa.eu/competition/sectors/telecommunications/archive/telecom/collective\\_dominance.pdf](http://ec.europa.eu/competition/sectors/telecommunications/archive/telecom/collective_dominance.pdf).

<sup>22</sup> Gudofsky J., Kriaris E. L., Vital L. Abuse of Joint Dominance: Is the Cure Worse than the Disease? / Canadian Bar Association. 2010. Annual Competition Law Conference. [www.cba.org/cba/cle/PDF/COMP10\\_Gudofsky\\_paper.pdf](http://www.cba.org/cba/cle/PDF/COMP10_Gudofsky_paper.pdf).

<sup>23</sup> Подробнее о сфере и способе применения нормы о коллективном доминировании см.: Авдашева С., Шаститко А. Искать под фонарем или там, где потеряли? (Новации антимонопольного законодательства сезона 2008–2009) // Экономическая политика. 2008. № 5. С. 112–125.

## Стандарты доказательства в делах о молчаливом сговоре в российском антимонопольном законодательстве

Проблема стандартов доказательства в делах о молчаливом сговоре в России обострилась в связи с ростом масштабов применения антимонопольных запретов. Как показывают международные сопоставления (см. табл.), число дел о нарушении соответствующих статей антимонопольного законодательства очень велико. Следует иметь в виду, что большую часть дел, возбужденных по ст. 11, составляют дела о согласованных действиях в отличие от соглашений.

Т а б л и ц а

### Число дел о применении антимонопольного законодательства: международные сопоставления

Год	Ограничения конкуренции со стороны крупных продавцов (в ЕС и России — злоупотребление доминированием)	Ограничения конкуренции с помощью соглашений и согласованных действий	Предварительный контроль слияний
1996	Россия: 1296 США: 147 ЕС*: [11]	Россия: 105 ЕС [4]	Россия: ~20 000 США: 3094 ЕС (European Commission on Competition): 131
2003	Россия: 1378 США: 148 ЕС [4]	Россия: 156 ЕС: 30 [6]	Россия: ~20 000 США: 1014 ЕС: 211
2008	Россия: 1639 США: 82	Россия: 359 ЕС: 37 [7]	Россия: 5821 США: 1656 ЕС: 347

\* Для Европейской комиссии по конкуренции в квадратных скобках указано число принятых решений о нарушении законодательства.

Источники: расчеты по данным Федеральной антимонопольной службы РФ ([www.fas.gov.ru](http://www.fas.gov.ru)), European Commission on Competition ([ec.europa.eu/dgs/competition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/dgs/competition/index_en.htm)), US Federal Trade Commission ([www.ftc.gov](http://www.ftc.gov)), Antitrust Department, US Ministry of Justice ([www.justice.gov/atr/index.html](http://www.justice.gov/atr/index.html)).

Говоря о стандартах доказательства в делах о молчаливом сговоре, целесообразно оценивать лишь дела о согласованных действиях. Конструкция монопольно высокой цены группы коллективно доминирующих продавцов предполагает доказательство только наличия структуры рынка, благоприятствующей молчаливому сговору, а затем — факта назначения так называемой монопольно высокой цены. В стандартах доказательства последнего (как для индивидуального, так и для коллективного доминирования) бухгалтерский подход преобладает над экономическим, что обусловлено слишком жесткими требованиями к определению рынков как сопоставимых<sup>24</sup>. Возникают серьезные возражения против применения запретов на монопольно высокую цену, если главным инструментом квалификации последней выступает сравнение с издержками. Это можно считать возрождением (в мягкой форме) тарифного регулирования

<sup>24</sup> О проблемах использования понятия сопоставимых рынков подробнее см.: Шаститко А. «Сопоставимые рынки» как инструмент антимонопольной политики // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 96—109.

со свойственными ему недостатками, в первую очередь ослаблением стимулов к снижению издержек.

Напротив, определение действий как согласованных прямо предполагает, что антимонопольный орган и суд имеют возможность идентифицировать поведение продавцов как координацию, которая не предполагает заключение явного соглашения. До настоящего времени самый существенный, хотя и не вполне благоприятный, вклад в развитие стандартов доказательства внесло Постановление Президиума ВАС РФ от 21 апреля 2009 г. № 15956/08 по делу «Ак Барс Торг».

Дело было возбуждено по факту обращений производителей продовольственных товаров Республики Татарстан (РТ) с жалобой на действия нескольких крупных розничных сетей. УФАС по РТ установил, что в соглашениях о поставке продовольственных товаров, заключенных в 2007 г. между их поставщиками и ритейлерами, имеются схожие условия об оплате первыми различного рода услуг, о всевозможных взносах, вознаграждениях и скидках торговым компаниям.

Антимонопольный орган пришел к выводу, что включение в договоры поставки продовольственных товаров однотипных по содержанию ценовых и неценовых условий носит характер согласованных действий. Однако суды первой, апелляционной и кассационной инстанций приняли сторону «Ак Барс Торга». По их мнению, антимонопольный орган не доказал, что невыгодные для поставщиков условия договоров стали результатом согласованных действий. Суды указывали, что антимонопольный орган не представил доказательств осведомленности общества «Ак Барс Торг» о действиях других ритейлеров, а также того, что им всем были заранее известны действия друг друга.

УФАС по РТ обратилось в Президиум ВАС с заявлением о пересмотре принятых ранее решений. Президиум ВАС встал на сторону антимонопольного органа. При этом в своем решении он указал (заложив основы дальнейшего применения нормы), что вывод о том, что о совершении подобных действий было заранее известно каждому из хозяйствующих субъектов, может быть сделан, исходя из фактических обстоятельств их совершения.

В последующих комментариях юристов и экономистов указывалось, что таким образом в системе доказательств меняются местами причина и следствие. В качестве основания для вывода, что действия друг друга были заранее известны конкурентам, использован сам факт параллельных действий. Однако именно это решение ВАС до сих пор задает стандарты доказательства в делах о согласованных действиях в РФ.

Проанализировав несколько десятков дел, возбужденных по факту согласованных действий ФАС и его территориальными управлениями, мы не можем сформулировать перечень критериев, позволяющих установить факт наличия согласованных действий. Наши предложения ограничиваются компонентами анализа, которые позволяют опровергнуть гипотезу о согласованных действиях. На наш взгляд, в число необходимых стандартов доказательства действий как согласованных должны входить следующие.

1. *Характеристики рынка* (в соответствии с Порядком проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке, утвержденным Приказом ФАС от 28.04.2010 г. № 220).

Чтобы ограничения конкуренции в результате согласованных действий были выгодны, рынки должны иметь следующие свойства:

- высокие барьеры входа, отсутствие входа новых участников на рынок в период потенциальных согласованных действий;
- стабильный состав участников рынков в течение длительного времени (например, от трех лет);

- стандартизированный продукт со стабильными характеристиками и технологиями производства;
- доступность информации о ценах и других характеристиках поведения хозяйствующих субъектов.

Если рынки не имеют таких характеристик, согласованные действия как форма молчаливого сговора невыгодны участникам рынка.

## *2. Характеристики положения хозяйствующих субъектов на рынке.*

Чтобы ограничения конкуренции в результате согласованных действий были выгодны хозяйствующим субъектам, должны выполняться следующие условия:

- высокая и стабильная суммарная рыночная доля участников согласованных действий, не ниже 50% объема рыночных продаж;
- равномерное распределение рынка между продавцами (размер самого мелкого участника согласованных действий должен быть не меньше 40% размера самого крупного).

Такой подход позволит не квалифицировать как согласованные действия параллельное поведение мелких участников рынка относительно крупного. В настоящее время согласованными нередко признаются действия, которые представляют собой стратегию «следования за лидером» под его «ценовым зонтиком». Очевидно, мелким участникам рынка может быть выгодно назначать такую же цену, как крупный продавец. Но стимулы для последнего следовать цене мелких (то есть взаимовыгодность такой модели поведения) совершенно не очевидны.

## *3. Характеристики поведения хозяйствующих субъектов:*

— участники рынка должны сознательно согласовывать свои действия, например, путем создания системы информирования о ценах каждого из них или с помощью преференциальных условий договоров с продавцами, поддерживающими модель согласованных действий (например, с дистрибьюторами);

— согласованные действия должны оказывать *существенное* влияние на поведение участников рынка, а модель согласованных действий — отличаться от обычного учета цен других продавцов при назначении собственных цен;

— модель поведения под воздействием согласованных действий нужно проследить на протяжении достаточно длительного периода (например, не менее одного года). Это помогло бы отделить действия, ставшие результатом координации, от действий, представляющих собой одинаковую реакцию на складывающуюся конъюнктуру рынка. В то же время в практике применения дел о согласованных действиях есть пример, когда предметом обвинения было повышение цен *в течение недели*<sup>25</sup>.

## *4. Характеристики влияния поведения хозяйствующих субъектов на параметры равновесия на рынке:*

— результат согласованных действий должен заметно отличаться от параметров равновесия на сопоставимом конкурентном рынке. Цена в течение длительного периода должна по крайней мере на 10—15% отличаться от цены, установившейся на сопоставимом рынке.

В настоящее время центральное место в доказательстве согласованных действий занимает сам факт параллельного поведения. Напротив, как правило, совершенно не уделяется внимания тому, насколько одинаковая цена отличалась от цен сопоставимых рынков, где предположительно ограничения конкуренции отсутствовали,

---

<sup>25</sup> Дело о повышении цен на рынке гостиничных услуг в г. Санкт-Петербурге в июне 2008 г. в период проведения экономического форума. См.: Определение ВАС РФ от 22.07.2010 г. № ВАС-9852/10 по делу № А56-15062/2009.

или того же самого рынка в предшествующий период. Иными словами, доказательства согласованных действий предполагали одинаковую цену, а вовсе не назначение продавцами цены  $P^m$  в качестве альтернативы  $P^c$ ;

— должна быть доказана причинно-следственная связь между согласованными действиями и изменением параметров рынка (исключены эффекты изменения цен под воздействием других факторов).

Подготовленный «третий антимонопольный пакет» отражает попытку скорректировать нормы о согласованных действиях. Для этого максимально разделяются концепции соглашений и согласованных действий. Уточняется определение согласованных действий: предполагается, что «известность заранее» действий продавцов должна быть результатом публичного объявления. Вводится норма о том, что запрет на согласованные действия не может применяться к продавцам, суммарная рыночная доля которых меньше 20%, а доля каждого из них — менее 8%. Отменяется уголовное наказание за согласованные действия, что, безусловно, нужно приветствовать как способ снижения издержек ошибок I рода. К сожалению, эти изменения не решают базовую проблему наказания за молчаливый сговор — разработки адекватных стандартов доказательства. Но экономическая теория здесь мало чем может помочь юристам. Наше главное предложение: следовать более реалистичной стратегии при планировании антимонопольной политики, в частности, сосредоточиться на наказании за явные соглашения, даже если их раскрытие потребует больших усилий и число успешных дел, возбужденных по факту нарушения ст. 11, сократится в несколько раз.

\* \* \*

Особенность российской антимонопольной политики — преследование не только явного, но и молчаливого сговора, что не распространено в мире. Такой подход повышает вероятность несправедливых обвинений и в целом налагает на компании, действующие на рынках, структура которых создает значительную взаимозависимость, дополнительные издержки. Они остаются высокими прежде всего из-за неудовлетворительных стандартов разграничения легальной и нелегальной практики. Причем проблема не только в том, что российские антимонопольные органы не могут применить высокие стандарты доказательства, но и в том, что нет четких критериев определения факта молчаливого сговора. Вот почему в данном случае экономисты не могут быть полезны юристам в процессе разработки хороших правовых норм. Максимум, что они могут сделать: предложить набор критериев, выполнение которых позволяет отвергнуть гипотезу о молчаливом сговоре при данном содержании правовых норм, то есть исключить часть ошибок I рода.

*Н. ДЗАГУРОВА,  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник Института  
анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ*

## **ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ: ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КООРДИНАЦИИ СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ**

В последние годы регулирование вертикальных ограничений (ВО) стало одной из наиболее активно обсуждаемых тем антимонопольной политики в России. Непосредственными поводами для этого послужили изменения режима регулирования ВО, внесенные законом «О торговле»<sup>1</sup>, а также прояснение позиции ФАС по поводу правомерности некоторых бизнес-практик, применяемых поставщиками при создании сети дистрибуции.

Специфика регулирования ВО обусловлена тем, что, с одной стороны, они непосредственно влияют на эффективность взаимодействия поставщика и дистрибьютора, то есть на размер выигрышей, получаемых сторонами в результате осуществления транзакции. С другой стороны, воздействие ВО на конкурентность рынков носит не прямой (как при горизонтальных взаимодействиях), а косвенный характер. Более того, это влияние неоднозначно: предположительно снижая внутрибрендовую конкуренцию, ВО, как правило, оживляют конкуренцию между брендами и увеличивают защищенность специфических инвестиций, привлекая на рынок новые фирмы.

К сожалению, в России по-прежнему отсутствует четкая грань между регулированием горизонтальных и вертикальных соглашений. Во-первых, ВО, налагаемые поставщиком на конкурирующих с ним дистрибьюторов<sup>2</sup>, регулируются вопреки западным нормам<sup>3</sup> как горизонтальные, а не как вертикальные соглашения.

Во-вторых, смещение режимов регулирования горизонтальных и вертикальных соглашений происходит и при отсутствии конкуренции между поставщиком и его дистрибьюторами, поскольку наличие антиконкурентных последствий полагается достаточным основанием для запрета не только горизонтальных, но и вертикальных соглашений. Это означает неоправданное пренебрежение положительными эффектами, связанными с применением ВО<sup>4</sup>, и приводит к возникновению

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

<sup>2</sup> Если они не занимаются производством.

<sup>3</sup> Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101 (3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practice Article 2, part 4. [eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:102:0001:0007:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:102:0001:0007:EN:PDF).

<sup>4</sup> Именно признание значимости этих проконкурентных последствий и способствовало либерализации регулирования ВО в мировой практике в последние десятилетия.



ошибок I рода<sup>5</sup> (запрету «благотворных» практик, проконкурентные результаты которых перевешивают их антиконкурентные последствия).

### **Российские и европейские законодательные нормы регулирования вертикальных ограничений**

Если не касаться изменений, внесенных в конце 2009 г. в регулирование ВО в сфере торговли продовольственными товарами<sup>6</sup>, то в целом законодательные нормы регулирования ВО, закрепленные в законе РФ «О защите конкуренции», имеют много общего с западными (в первую очередь европейскими) аналогами. Европейская законодательная база антимонопольного регулирования ВО представляет особый интерес с точки зрения ее сопоставления с российскими нормами. Это обусловлено не только ее проработанностью и новизной (следует учитывать, что корректировка прежних норм регулирования ВО в ЕС произошла всего год назад<sup>7</sup>), но принадлежностью правовой системы РФ к тому же семейству гражданского (civil) права, для которого характерна ориентация на более детальную прописанность правовых норм в противоположность прецедентному англосаксонскому праву, где активную роль в законотворчестве играют судебные органы.

Разумеется, российская законодательная база регулирования ВО не обладает той же степенью проработанности, что и европейские документы. Так, несколько строк положения ст. 101 (3) Договора о функционировании Европейского союза<sup>8</sup>, посвященные регулированию ВО, расшифровываются в семистраничном документе<sup>9</sup>, к которому прилагаются 229 статей Руководящих указаний по его применению<sup>10</sup>. Тем не менее многие принципиальные нормы регулирования ВО в РФ и ЕС близки.

Во-первых, сходны запреты на применение ВО фирмами, занимающими доминирующее положение (рыночная доля свыше 50%). При этом российское законодательство следует нормам ЕС, оговаривая возможность выдачи антимонопольным органом разрешения на применение ВО, если компании сумеют привести убедительные свидетельства, что проконкурентный эффект использования ВО превышает его антиконкурентные последствия, или невозможность его применения ставит фирмы в невыгодное положение по сравнению с конкурентами.

<sup>5</sup> В антитрасте их резонно полагают более болезненными, чем ошибки II рода (пропуск «неблаготворных» практик).

<sup>6</sup> Они содержатся в тексте закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», избыточно жесткие нормы которого неоднократно подвергались критике со стороны представителей экономического сообщества.

<sup>7</sup> Старые нормы, действовавшие в 1999–2010 гг., были заменены новыми, рассчитанными на ближайшие десять лет.

<sup>8</sup> Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:EN:PDF.

<sup>9</sup> Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101 (3) of the Treaty on the Functioning of the European Union.

<sup>10</sup> Guidelines on Vertical Restraints. eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF.

Во-вторых, в России (как и в ЕС) введена «тихая/безопасная гавань (safe harbour)», предполагающая допустимость ВО при взаимодействии контрагентов, имеющих небольшие рыночные доли. В ЕС максимальные значения рыночных долей контрагентов, позволяющие им воспользоваться этой нормой, равны 30%, а закон РФ «О защите конкуренции» (п. 2 ст. 12) устанавливает эти пороговые значения на уровне 20%.

В-третьих, это касается норм, регулирующих применение ВО фирмами, занимающими промежуточное положение. В ЕС при определении допустимости применения ВО компаниями, имеющими рыночные доли в интервале 30—50%, используется правило «взвешенного подхода», предполагающее сопоставление их про- и антиконкурентных последствий<sup>11</sup>. Часть 1 ст. 13 закона РФ «О защите конкуренции» с небольшими изменениями текстуально повторяет эти положения ст. 101 (3) Договора о функционировании ЕС.

В-четвертых, особый режим применяется при регулировании ВО, признаваемых наиболее опасными. В Европе к их числу относят в первую очередь соглашения о фиксации минимальных цен и исключительных территориях. Эти виды ВО подпадают под режим жесткого регулирования (hardcore restrictions), что вынуждает фирмы получать особое разрешение антимонопольного органа на их применение. Исключения делаются лишь для соглашений между средними и малыми предприятиями, а также контрагентами, рыночная доля которых не превышает 15%<sup>12</sup>. Закон РФ «О защите конкуренции» (п. 1.2 ст. 11) устанавливает сходный режим регулирования эксклюзивных и ценовых соглашений между поставщиками и дистрибьюторами, но размер предельной рыночной доли каждого контрагента установлен на уровне 20%<sup>13</sup>.

В ближайшее время российское законодательство предполагается приблизить к западным аналогам за счет дифференциации режима регулирования отдельных разновидностей ценовых ВО, то есть «соглашений, которые приводят или могут привести к установлению цены перепродажи товара». В действующей редакции закона «О защите конкуренции» не проводятся различия между фиксацией минимальных и максимальных цен, в то время как в ЕС и США соглашения о максимальных и рекомендованных ценах перепродажи имеют тот же (более мягкий) режим регулирования, что и неценовые ВО. Проект новой редакции закона РФ «О защите конкуренции» заимствует эти нормы, предлагая ослабить режим регулирования ценовых ВО, в которых «продавец устанавливает для покупателя максимальную цену перепродажи товара»<sup>14</sup>.

Таким образом, режим регулирования ВО в том виде, в котором он прописан в законе РФ «О защите конкуренции», внешне во многом подобен европейским нормам. Однако при обращении к конкретным де-

<sup>11</sup> Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union.

<sup>12</sup> Guidelines on Vertical Restraints. Параграфы 9 и 10.

<sup>13</sup> Ст. 12 закона РФ «О защите конкуренции».

<sup>14</sup> П. 1 ч. 2 ст. 11 закона РФ «О защите конкуренции» (в редакции проекта закона РФ «О внесении изменений в Федеральный закон „О защите конкуренции“ и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации»). [www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts\\_50340.html](http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50340.html).

лам, возбужденным ФАС за последние годы, и принятым ею решениям ситуация оказывается не столь однозначной, поскольку в некоторых областях регулирования ВО одни и те же бизнес-практики в России и ЕС оцениваются по-разному.

### Координация согласованных действий

Основная причина несовпадения практических результатов применения внешне сходных правовых норм в России и ЕС связана с нюансами законодательства, в частности, присутствием в законе РФ «О защите конкуренции» нормы, запрещающей ограничение конкуренции путем «координации согласованных действий» (ч. 3 ст. 11). Именно она подменяет собой все прочие нормы даже тогда, когда в законе присутствуют специальные положения по регулированию той или иной разновидности ВО.

Наиболее отчетливо иллюстрируют это дела, возбужденные ФАС против компаний, применяющих ценовые ВО. Несмотря на наличие специальной нормы (п. 1.2 ст. 11), обвинения ФАС строятся на применении ч. 3 ст. 11, запрещающей «координацию согласованных действий», результатом которой является «установление или поддержание цен». Напомним, что в ЕС допустимы ценовые ВО, заключенные компаниями, имеющими рыночные доли менее 15% (при фиксации минимальной цены) и 30% (при фиксации максимальной цены).

В России обвинения в нарушении антимонопольного законодательства путем координации согласованных действий были предъявлены не только лидеру рынка — компании «Лаборатория Касперского», которая ввиду рекомендательного характера цен перепродажи была бы вправе претендовать в ЕС на применение правила «взвешенного подхода», но и компании «Доктор Веб» (см. табл. 1), которая (по данным информационно-аналитического центра Anti-Malware.ru) на тот момент контролировала всего 7% рынка российских антивирусов, занимая четвертое место вслед за «Лабораторией Касперского» (47%), Eset (20%) и производителем Norton Antivirus — фирмой Symantec (15%)<sup>15</sup>. По другим оценкам, эта доля больше<sup>16</sup>, но все же не превышает 15%. В конечном счете ФАС все же закрыла дело компании «Доктор Веб», возбужденное Челябинским УФАС, в связи с отсутствием в ее действиях нарушения антимонопольного законодательства, избежав тем самым создания вопиющего прецедента.

Примечательно, что аналогичное обвинение в координации согласованных действий было предъявлено и компании, занимающей доминирующее положение на рынке. Челябинское УФАС в 2010 г. признало компанию «Джонсон & Джонсон» (доля на рынке шовных материалов — 65%) виновной в нарушении ч. 3 ст. 11<sup>17</sup> за отказ продавать свою продукцию одному из контрагентов, хотя закон «О защите конкуренции» содержит отдельную статью (ст. 10), посвященную запретам на злоупотребление доминирующим положением. При продолжении этой практики наметившаяся в 2009—2010 гг. тенденция к увеличению количества дел по ст. 11 закона «О защите конкуренции»<sup>18</sup> станет еще более выраженной.

<sup>15</sup> [www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1264151](http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1264151).

<sup>16</sup> [www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press\\_27739.html](http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_27739.html).

<sup>17</sup> [www.pravo.ru/news/view/29184/](http://www.pravo.ru/news/view/29184/).

<sup>18</sup> Главный юрист ФАС: впереди важные изменения в судебной практике. [www.pravo.ru/news/view/40771/](http://www.pravo.ru/news/view/40771/).

Т а б л и ц а 1

**Обвинения в координации согласованных действий, 2009—2010 гг.**

Разновидность ВО	Название компании	Содержание дела	Статья закона
Минимальная цена перепродажи	«Доктор Веб»	Повод для возбуждения дел — наложение на авторизованных дистрибьюторов обязательства продавать антивирус по ценам официального прайс-листа. Оба дела были инициированы по жалобам дистрибьюторов, которые предложили более низкие цены и победили в конкурсах на поставку программных продуктов, но столкнулись с отказом производителей продавать им эти продукты	ч. 3 ст. 11
Минимальная цена перепродажи/рекомендованная цена	«Лаборатория Касперского»		ч. 3 ст. 11
Максимальная цена перепродажи/рекомендованная цена	«Данон Индустрия»	«В 2009 году в продажу поступил питьевой йогурт „Активия“ производства ООО „Данон Индустрия“ в упаковке 200 граммов с надписью „Всего 20 руб.*“, при этом ниже на упаковке приведена сноска „* — рекомендованная цена для продажи на территории РФ“» <sup>а</sup>	ч. 3 ст. 11
Максимальная цена перепродажи	Nokia	Компания Nokia признана виновной в искусственном устранении конкуренции между своими партнерами-ритейлерами ввиду того, что она диктовала им «максимальные уровни цен» при продаже телефонов в розницу <sup>б</sup>	ч. 3 ст. 11
Отказ продавать	«Джонсон & Джонсон»	Хозяйствующие субъекты, претендующие на статус официального дистрибьютора, должны пройти процедуру юридического аудита с целью проверки их правоспособности, налоговых рисков и деловой репутации на рынке. Жалобу подал дистрибьютор, кандидатура которого была отклонена по причине несоответствия маркетинговой политике и стратегии развития ООО «Джонсон & Джонсон»	ч. 3 ст. 11

<sup>а</sup> ФАС заставила «Данон» изменить упаковку йогуртов «Активия» ([pravo.ru/news/view/21414/](http://pravo.ru/news/view/21414/)).

<sup>б</sup> ФАС обвиняет компанию Nokia в антиконкурентных действиях ([pravo.ru/news/view/18066/](http://pravo.ru/news/view/18066/)).

Собственно, ч. 3 ст. 11 закона «О защите конкуренции» близка к ч. 1 той же статьи с точки зрения того, что в обоих случаях речь идет о запретах, нацеленных на предотвращение последствий, перечень которых приведен в ч. 1. Впрочем, содержащиеся в ней запреты «соглашений между хозяйствующими субъектами (ХС) или согласованных действий ХС на товарном рынке», которые приводят к этим последствиям, не распространяются на вертикальные соглашения<sup>19</sup>. Ч. 3, запрещающая «координацию экономической деятельности ХС», то есть «согласование действий ХС третьим лицом, не входящим в одну группу лиц ни с одним из таких ХС»<sup>20</sup>, напротив, полагается специально предназначенной для регулирования ВО.

<sup>19</sup> Закон РФ «О защите конкуренции», п. 1.1 ч. 1 ст. 11 (эта оговорка была введена в действие Федеральным законом от 17.07.2009 г. № 164-ФЗ). В октябре 2010 г. из постановления Пленума ВАС РФ от 30.06.2008 г. № 30 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением арбитражными судами антимонопольного законодательства» (именно постановления ВАС РФ призваны обеспечивать единообразие судебной практики, то есть толкования и применения антимонопольного законодательства) был исключен пункт 7, в котором указывалось, что под соглашения, запрещенные частями 1 и 2 ст. 11, подпадают в числе прочего и «вертикальные» соглашения между неконкурирующими между собой хозяйствующими субъектами.

<sup>20</sup> Закон РФ «О защите конкуренции», п. 14. ст. 4.

Однако, если исходить из того, что ч. 3 ст. 11 не только может, но и должна использоваться для регулирования ВО, то, согласно действующей редакции закона «О защите конкуренции», их запрет становится почти абсолютным. Дело в том, что перечисленные в ч. 1 последствия, к которым отсылает текст ч. 3 (полностью перенесенные в проект новой редакции закона), в максимальной степени соответствуют результатам, к которым приводят ВО. Рассмотрим перечень этих последствий, указав их место в новой редакции закона, а также разновидности ВО, порождающие их (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Последствия согласованных действий и применение ВО**

Последствия согласованных действий, координация которых служит основанием для предъявления обвинения	Их место в проекте новой редакции закона (ст. 11)	Тип ВО
1. Установление или поддержание цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок	ч. 1	Ценовые ВО
2. Повышение, снижение или поддержание цен на торгах	ч. 1	
3. Раздел товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков)	ч. 1	Эксклюзивные контракты (в частности, исключительные территории); количественные ограничения объемов поставки; формирование наборов; построение системы дистрибуции через уполномоченных дилеров
4. Экономически или технологически не обоснованный отказ от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками)	ч. 1	Отказ продавать/покупать; построение системы дистрибуции через уполномоченных дилеров
5. Навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в том числе имущественных прав, а также согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товаров, в которых контрагент не заинтересован, и другие требования)	ч. 3	Формирование наборов; построение системы дистрибуции через уполномоченных дилеров
6. Экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар	ч. 3	Преимущественные условия для поставщиков/покупателей; нелинейное ценообразование, предполагающее платежи за доступ к системе дистрибуции
7. Сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеется спрос либо на поставки которых размещены заказы при наличии возможности их рентабельного производства	ч. 1	Отказ продавать
8. Создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам	ч. 3	Эксклюзивные контракты; селективная дистрибуция; построение системы дистрибуции через уполномоченных дилеров
9. Установление условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях, если такие условия приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции*	ч. 3	Построение системы дистрибуции через уполномоченных дилеров

\* Закон РФ «О защите конкуренции», ч. 1 ст. 11.

Перечень этих последствий во многом совпадает с текстом ст. 101 (1) Договора о функционировании ЕС<sup>21</sup>, где также упоминаются фиксация цен, раздел рынка и пр. Но в нем речь идет о запрете горизонтальных соглашений, к которым не относятся соглашения между поставщиком и дистрибьютором даже в том случае, если они конкурируют друг с другом на рынке дистрибуции. Сохранение в новой редакции закона «О защите конкуренции» запретов ВО на том основании, что их применение приводит к антиконкурентным последствиям, означает, что режим их регулирования останется довольно жестким<sup>22</sup>. Предполагаемое введение нормы, допускающей применение всех видов ВО компаниями, рыночная доля которых не превышает 20%, выглядит в этой связи крайне уместным. Помимо всего прочего, это позволит преодолеть нынешнюю абсурдную ситуацию, когда невозможно обвинить в ограничении конкуренции компании, навязывающие наиболее опасные виды ВО (в законе был специально выделен пункт, описывающий особый режим их регулирования), если их рыночная доля меньше 20%<sup>23</sup>, а компании, практикующие все прочие виды ВО, рискуют столкнуться с обвинениями по ч. 3 ст. 11 независимо от размера их рыночной доли. Впрочем, не вполне ясны причины применения единого порогового значения (20%) для всех видов ВО: в европейской практике для особо опасных ВО оно установлено на уровне 15%, в прочих случаях достигает 30%.

### **Вертикальные ограничения и построение системы дистрибуции**

Рассмотренные выше дела компаний отчетливо обозначили одну из болевых точек регулирования ВО: под сомнение была поставлена легальность практики, в соответствии с которой производитель формирует сеть уполномоченных (авторизованных, официальных) дистрибьюторов (*appointed dealers*). Получение этого статуса возможно только в том случае, если фирма-дистрибьютор соответствует определенным требованиям, предъявляемым поставщиком. Они могут касаться ее финансовой устойчивости, наличия обученного персонала, уровня до- и послепродажных услуг, отсутствия коррупционных связей, способности обеспечить должные условия хранения и транспортировки продукции и пр. При этом дистрибьюторы, не прошедшие процедуру проверки, получают отказ в приобретении товара непосредственно у производителя и вынуждены покупать его у уполномоченных дистрибьюторов по более высоким ценам. Отказ поставщика от непосредственных контактов с дистрибьюторами, не соответствующими установленным критериям, трактовался как «отказ продавать», чему сопутствовали обвинения в создании дискриминационных условий.

---

<sup>21</sup> Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union.

<sup>22</sup> Разумеется, жесткость правовых норм в значительной степени обусловлена серьезностью наказаний за их нарушение, но в данной статье мы не касаемся этой темы.

<sup>23</sup> Закон РФ «О защите конкуренции», ч. 2 ст. 11.

Разумеется, закон «О защите конкуренции» не запрещает отказывать партнерам или устанавливать разные цены на один и тот же товар. Запрет касается лишь «необоснованных» отказов продавать и «необоснованного» установления различных цен. К сожалению, на практике обвинительные заключения по фактам отказа продавать и установления различных цен выносят практически безотносительно причин, их обусловивших. При этом обычно используют либо ч. 1 ст. 10 (злоупотребление доминирующим положением), либо ч. 3 ст. 11.

Представляется, что анализ причин отказа поставщика от заключения соглашения с дистрибьютором или же того, насколько оправданно установление различных цен, должен быть более тщательным.

*1. Отказ продавать.* Во-первых, существенно то, имеет ли потенциальный покупатель возможность приобрести продукцию поставщика у иных дистрибьюторов, то есть может ли создаваемая поставщиком система дистрибуции быть охарактеризована как селективная. Селективная дистрибуция предполагает не просто отбор некоторого количества уполномоченных (авторизованных) дистрибьюторов, которые отвечают определенным требованиям, сформулированным поставщиком. Важный ее момент — введение запрета на перепродажу продукции уполномоченными (авторизованными) дистрибьюторами, имеющими прямые контракты с поставщиком, всем прочим дистрибьюторам. Уполномоченные (авторизованные) дистрибьюторы могут перепродавать ее лишь друг другу или конечным потребителям<sup>24</sup>, тем самым для всех прочих дистрибьюторов создаются препятствия для входа на рынок, что не может не привлекать внимания антимонопольного органа

Впрочем, в европейской практике регулирование даже такого рода ВО, имеющего выраженные антиконкурентные (во всяком случае, применительно к внутрибрендовой конкуренции) последствия, осуществляется с учетом положительных эффектов, связанных с их применением. Поскольку системы селективной дистрибуции обычно используют при продаже брендованных продуктов конечного потребления, при этом обеспечивают соблюдение высоких стандартов продаж и поддержание репутации продукта. Кроме того, преодолевается фрирайдерство дистрибьюторов при оказании сопутствующих услуг, облегчается освоение новых рынков (поскольку от использования системы селективной дистрибуции выигрывают не только поставщик и конечные потребители, но и сами дистрибьюторы) и пр.

Регулирование селективной дистрибуции в ЕС различается в зависимости от принципа, положенного в основу построения сети дистрибуции: качественного или количественного. Полагается, что система селективной дистрибуции, построенная на сугубо качественной основе (определенные требования к дилерам без фиксации их числа), не наносит ущерба конкурентности рынков при соблюдении трех условий:

— продукт обладает определенной спецификой, требующей особых условий для сохранения его качества или обеспечения должного применения;

<sup>24</sup> Guidelines on Vertical Restraints, art. 174.

- дилеров отбирают на основе единых объективных критериев;
- эти критерии отбора являются разумными<sup>25</sup>.

Впрочем, если (1) производитель имеет рыночную долю меньше 30% на рынке, где продается товар; (2) доля дистрибьютора на рынке, где товар приобретается, также меньше 30%; (3) система селективной дистрибуции не содержит элементов, подпадающих под *hardcore restrictions*, то ее применение признается легальным вне зависимости от того, какой принцип — качественный или количественный — положен в ее основу и о продаже какого товара идет речь. При превышении этих пороговых значений учитывают кумулятивные эффекты, то есть охваченность рынка системами селективной дистрибуции и суммарную долю пяти крупнейших производителей, а также то, какая их часть применяет селективную дистрибуцию<sup>26</sup>.

Во-вторых, существенную роль играет то обстоятельство, вовлечены ли поставщик непосредственно в деятельность по дистрибуции своей продукции, то есть выступает ли он конкурентом фирм, которым отказал в заключении прямого договора поставки. Логично предположить, что такой поставщик не станет беспричинно отказывать потенциальным покупателям, и мотивы, которыми он при этом руководствуется, заслуживают внимания со стороны антимонопольных органов. Если у поставщика присутствует удовлетворительный коммерческий мотив для отказа от сделок<sup>27</sup>, а антимонопольный орган не находит подтверждений тому, что этот отказ наносит ущерб интересам конечных потребителей, то подобные ВО не вызывают обеспокоенности у антимонопольных органов ЕС<sup>28</sup> и США<sup>29</sup>, а обвинения в ограничении конкуренции на рынке полагают лишними экономическими оснований даже тогда, когда поставщик занимает доминирующее положение на рынке. Это не означает, что отсутствуют прецеденты признания подобных поставщиков виновными в ограничении конкуренции, однако во всех подобных случаях присутствовали серьезные дополнительные обстоятельства.

Например, в деле *Boosey & Hawkes*<sup>30</sup> Еврокомиссия приняла во внимание, что дилеры, которым внезапно было отказано в поставках, предполагали создать новую компанию, намереваясь конкурировать с *Boosey & Hawkes*. В деле *United Brand* поставки были прерваны на том основании, что дилер участвовал в продвижении продукции конкурента. Признавая право компаний защищать свои коммерческие интересы, Еврокомиссия сочла реакцию в виде отказа в поставках неадекватной и чрезмерной.

<sup>25</sup> Guidelines on Vertical Restraints, art 175.

<sup>26</sup> Более подробно эта тема раскрыта в разделе 2.4 Руководящих указаний по регулированию вертикальных ограничений, целиком посвященном селективной дистрибуции.

<sup>27</sup> В качестве такого коммерческого мотива часто выступает необходимость соответствовать жесткому антикоррупционному законодательству США, в частности, закону о противодействии коррупционной практике во внешнеэкономической деятельности (FCPA), которая связана с обращением ценных бумаг этих фирм (или их материнских компаний) на фондовых биржах США.

<sup>28</sup> *Bovet C. Refusal to Supply Customers under Article 82 EC (2008)*. [www.unige.ch/droit/mbl/upload/pdf/MEMOIRE\\_Marjolein\\_Tapking.pdf](http://www.unige.ch/droit/mbl/upload/pdf/MEMOIRE_Marjolein_Tapking.pdf).

<sup>29</sup> *Гинзбург Д.* Злоупотребление доминирующим положением в конкурентном законодательстве США / Материалы российско-американского семинара по вопросу применения антимонопольного законодательства (8—9 июля 2010 г.). [www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials\\_30335.html](http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30335.html).

<sup>30</sup> *Bovet C.* Op. cit. P. 26.



К сожалению, в России в аналогичных ситуациях от обвинений в нарушении норм антимонопольного регулирования поставщиков не спасает не только то, что они не занимают доминирующего положения на рынке, но и их относительно невысокая рыночная доля.

2. *Дискриминационные условия.* Внимания заслуживают и обвинения в создании дискриминационных условий, формулируемые в явном виде для фирм, занимающих доминирующее положение на рынке, или косвенно (с применением ч. 3 ст. 11) — для прочих компаний. Они могут сопутствовать отказам поставщика продавать продукцию дистрибьюторам, не прошедшим проверку, а также быть вызваны несовпадающим условиями поставки или оплаты товара разными категориями дистрибьюторов (например, новыми партнерами и покупателями, имеющими солидный стаж сотрудничества с поставщиком).

Вопреки очевидному соображению, что само по себе предоставление различных договорных условий разным группам контрагентов еще не означает дискриминации, «как показывает практика, в качестве дискриминационных трактуются любые различные условия, установленные для разных субъектов»<sup>31</sup>. При этом забвению предается принцип «при прочих равных (*ceteris paribus*)». Дискриминационным может быть лишь предоставление различных договорных условий для эквивалентных (с точки зрения неких значимых характеристик) контрагентов. Соответственно и отсутствие дискриминации не предполагает предоставления тождественных договорных условий всем потенциальным партнерам. В противном случае поставщик полностью лишился бы права выбирать контрагентов, что невозможно в рыночной экономике, как и в любой иной системе, не основанной на прямом принуждении к партнерству.

Реальная фирма, действующая в условиях неопределенности и асимметрии информации, а также неполноты контрактов, не может принимать решения, абстрагируясь от этих факторов. Требовать от поставщика поставлять продукцию новым партнерам на тех же условиях, что и старым надежным покупателям (например, со значительной отсрочкой платежа) так же неразумно, как и требовать от коммерческого банка выдавать кредиты на одинаковых условиях всем клиентам, поскольку и в подобном случае эти трансакции сопряжены с различными рисками. По отношению к потенциальным покупателям систему уполномоченных дистрибьюторов можно рассматривать как элемент просеивающей активности поставщика, вполне естественной в условиях асимметрии информации. Предлагая покупателям контракт, привлекательный лишь для определенной, интересующей его категории дистрибьюторов (например, настаивая на включении в текст договора поставки условий, имеющих антикоррупционную направленность), поставщик получает тем самым возможность выявить тип покупателя. Иначе это можно представить как меню сканирующих контрактов, где условия поставки (непосредственно или через уполномоченных

<sup>31</sup> Коростелева Н. (старший юрист бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»). Повестка дня: универсальной практики пока нет // Ведомости ФОРУМ. 2010. № 3 (По итогам конференции «Антимонопольное регулирование в России», окт. 2010 г.). [www.fas.gov.ru/upload/FORUM\\_VEDOMOSTI.pdf](http://www.fas.gov.ru/upload/FORUM_VEDOMOSTI.pdf).

дистрибьюторов) варьируют в зависимости от готовности покупателей соответствовать унифицированным (и, как правило, вполне разумным) требованиям поставщика. Дистрибьюторы вправе выбирать из этого меню более предпочтительный для них контракт.

Участившиеся попытки дистрибьюторов, не прошедших проверку, заставить производителей подписать с ними договор поставки при посредничестве ФАС, встречаются и в западной практике. Они чреватые нежелательным вовлечением антимонопольных органов в споры хозяйствующих субъектов и дискриминацией «качественных» дистрибьюторов, лишаящихся возможности претендовать на лучшие условия, чем «некачественные». Это, по сути, история о «рынке лимонов», поскольку у фирм исчезает стимул стать «качественным» агентом. В результате проигрывают все, кроме «некачественных» дистрибьюторов: поставщики лишаются возможности применять эффективную бизнес-практику; «качественные» дистрибьюторы не могут сотрудничать с поставщиком на условиях, которых они заслуживают; конечные покупатели сталкиваются с последствиями «запуска» механизма неблагоприятного отбора.

\* \* \*

При конструировании норм антимонопольного регулирования специфике ВО как объекта регулирования по-прежнему не уделяют должного внимания. Оторванное от своих теоретических основ и оперирующее экономическими категориями, смысл которых оказывается существенно искажен при их перенесении в законодательные нормы, антимонопольное регулирование рискует превратиться в инструмент не поддержания, а ограничения конкуренции и оказать негативное воздействие на эффективность вертикальных взаимодействий. Западные нормы антимонопольного регулирования в этом отношении выступают чрезвычайно надежным якорем. Отклонение от них, уже происходящее и становящееся все более вероятным в будущем, представляет в настоящий момент чрезвычайно серьезную угрозу.

*П. КРЮЧКОВА,  
доктор экономических наук,  
ведущий научный сотрудник Института  
анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ*

## **РОЛЬ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНЦИИ**

*(антимонопольное законодательство  
и практика его применения)*

Формирование судебной практики по антимонопольным делам, разъяснение положений антимонопольного законодательства судебными органами имеют не меньшее значение для эффективной защиты конкуренции, чем само законодательство. Позиция судов может как заполнять пробелы и прояснять неоднозначные положения закона, так и усиливать негативный эффект этих положений с точки зрения хозяйственной практики.

Нормы антимонопольного законодательства напрямую влияют на экономическое развитие и эффективность функционирования экономики. Признание тех или иных хозяйственных практик законными или незаконными непосредственно воздействует на поведение хозяйствующих субъектов, структуру рынка и конкуренцию. Не случайно антимонопольное законодательство стало одним из первых объектов анализа правовых норм с использованием экономических методов еще до зарождения экономического анализа права (Law and Economics) как особого направления экономической мысли.

Антимонопольные нормы в любой юрисдикции объективно формулируются так, что невозможно четко квалифицировать те или иные действия как легальные или нелегальные на основании только правового анализа. Для определения продуктовых и географических границ рынка, оценки высоты и преодолимости барьеров входа на него, установления факта доминирования хозяйствующего субъекта, злоупотребления доминирующим положением, сговора между хозяйствующими субъектами нужно применять инструменты экономического анализа.

Из-за ужесточения санкций за нарушение антимонопольного законодательства и вследствие активизации деятельности Федеральной антимонопольной службы (ФАС России) все больше предпринимателей пытаются обжаловать решения ФАС в судах. Именно суд принимает окончательное решение, какие действия рыночных агентов допустимы. В конечном счете судебная практика определяет стандарты доказательства в антимонопольных делах.

В системе кодифицированного права, разновидность которой используется в России, роль судов всегда будет меньше, чем в системе общего права с решающей ролью прецедентов. Вместе с тем правоприменение в целом и судебные решения в частности не менее, а возможно, даже более значимы для формирования современного облика антимонопольной политики России, чем содержание законов как таковых.

Можно выделить три важнейшие функции судов:

— судебные решения позволяют в некоторых случаях избежать ошибок I рода (наказания хозяйствующих субъектов, действия которых фактически не ограничивают конкуренцию);

— формирование судебной практики по антимонопольным делам (и косвенно — практики рассмотрения дел антимонопольными органами с учетом возможности оспаривать их решения в судебном порядке), в том числе определение приемлемых стандартов доказательства нарушений антимонопольного законодательства;

— разъяснение содержания антимонопольного законодательства.

### **Применение антимонопольного законодательства: повышение роли судов**

С принятием закона «О защите конкуренции» в 2006 г. и поправок в Кодекс об административных правонарушениях, вводящих систему оборотных штрафов за нарушение антимонопольного законодательства, значительно возросла активность российского антимонопольного органа. За четыре года с момента принятия закона «О защите конкуренции» число дел, возбужденных по фактам соглашений и согласованных действий, выросло почти в четыре раза, а по фактам злоупотребления доминирующим положением — в полтора раза. Рост «цены вопроса» для хозяйствующих субъектов объективно привел к тому, что все чаще решения ФАС стали обжаловать в судах.

Судебные разбирательства по антимонопольным делам рассматриваются в судах всех уровней, вплоть до Президиума Высшего арбитражного суда (ВАС). Всего в судах было обжаловано решений антимонопольных органов: в 2007 г. — 844, в 2008 — 1091, в 2009 г. — 1887<sup>1</sup>. Таким образом, количество рассматриваемых в судах дел по вопросам нарушения антимонопольного законодательства и законодательства о рекламе выросло за этот период более чем в два раза. Суды признали недействительными: в 2007 г. — 173 решения ФАС (20% общего числа обжалованных решений), в 2008 — 220 (20%), в 2009 г. — 298 (16%).

Тот факт, что суды разных уровней признают недействительными значительную часть решений ФАС, свидетельствует, с одной стороны, о состязательном характере судебных процессов, а с другой — о не всегда сильной правовой позиции ФАС. Представляется, что отмена решения по каждому пятому делу — нормальный показатель, не говорящий о серьезных недостатках в работе антимонопольных органов. Реально состязательный характер судебных процессов не просто помогает избегать ошибок I рода, но и в определенной степени снижает коррупционные риски: если у компаний есть возможность отстоять свои позиции в суде, у них возникает меньше стимулов к решению возникших проблем «неформальным» образом.

---

<sup>1</sup> О состоянии конкуренции в Российской Федерации. 2009: Доклад / Федеральная антимонопольная служба. М., 2009.

## Формирование стандартов доказательства

В последние годы все больше дел проходят все апелляционные инстанции вплоть до ВАС, причем заявителями в них выступают как хозяйствующие субъекты, так и антимонопольные органы. Решения по таким делам имеют высокий демонстрационный эффект и особенно важны для формирования трендов конкурентной политики. Можно констатировать, что хотя формально прецеденты в российской системе права не играют такой важной роли, как собственно содержание законов, в действительности их влияние очень сильное.

В некоторых делах решения судов всех инстанций выгодно отличаются не только от мотивации антимонопольных органов, но и от комментариев профессиональных экономистов-экспертов. Безусловной заслугой судов стала уже устоявшаяся традиция применения в антимонопольных делах методов экономического анализа, предусмотренных Порядком проведения анализа и оценки конкурентной среды на товарных рынках (утвержден Приказом ФАС России от 25 апреля 2006 г. № 108<sup>2</sup>). Так, замечен прогресс в определении продуктовых и географических границ рынков для целей применения антимонопольного законодательства. Всего за последние четыре года усилиями сотрудников антимонопольных органов, представителей обвиняемых и независимых экспертов в России накоплен богатый опыт квалификации границ рынка на базе разных методов. Несколько хуже обстоит дело с анализом барьеров входа. Но в целом можно констатировать, что в подавляющем большинстве случаев суды считают экономический анализ обязательным для антимонопольных органов<sup>3</sup>. Значительное число решений ФАС суды отменяют именно на основании недостаточной экономической аргументации, а не по причине процедурных нарушений.

В то же время, с нашей точки зрения, в стандартах доказательства, применяемых судами, существуют значительные пробелы. Это касается как определенных видов нарушений, так и некоторых сфер экономической деятельности.

В число наиболее проблемных сфер входит квалификация согласованных действий. Безусловно, их определение в законе «О защите конкуренции» имеет недостатки. Однако интерпретировать согласованные действия как не требующие какой-либо сознательной координации между продавцами стало возможно именно на основании судебной практики. Помимо Постановления Президиума ВАС РФ № 15956/08 от 21 апреля 2009 г. по делу «Ак Барс Торг» были и другие судебные дела, в которых решения по делам о согласованных действиях выносились практически без доказательной базы. Таким было, например, дело, возбужденное против розничных продавцов бензина на рынках Армавира и Ейска.

<sup>2</sup> В 2010 г. принят новый вариант Порядка (Приказ ФАС от 28 апреля 2010 г. № 220).

<sup>3</sup> Подробнее о применении экономического анализа см.: *Авдашева С., Шаститко А.* Экономический анализ в делах о нарушении закона «О защите конкуренции» // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 122–139.

Краснодарское УФАС России решением от 12.09.2008 г. признало в действиях компаний «ЛУКойл-Югнефтепродукт», НК «Роснефть-Кубаньнефтепродукт», «Крокус», «Вера», «Ветеран Вооруженных Сил» нарушение п. 1 ч. 1 ст. 11 закона «О защите конкуренции» в виде согласованных действий. Центральный элемент доказательства состоял в том, что в период с 06.01.2008 по 06.07.2008 г. продавцы установили и поддерживали на одном уровне розничные цены на автомобильный бензин марок А-76, АИ-92, АИ-95 и дизельное топливо. Решение УФАС было обжаловано в Арбитражном суде Краснодарского края. В удовлетворении заявленных требований отказано решением от 05.11.2009 г. «Роснефть-Кубаньнефтепродукт» обжаловала решение суда первой инстанции в пятнадцатом Арбитражном апелляционном суде, который оставил без изменения решение суда первой инстанции.

По заключению Арбитражного суда, на решение по данному делу повлияло отсутствие доказательств, объясняющих установление и поддержание розничных цен на бензин и дизельное топливо на одном уровне с другими хозяйствующими субъектами розничного рынка нефтепродуктов в установленных географических границах, что подтверждает антиконкурентное поведение. Фактически бремя доказательства наличия общих факторов, оказывающих идентичное влияние на поведение продавцов, было возложено на обвиняемые компании. *Нетрудно заметить, что это бремя весьма тяжелое, поскольку убедительно обосновать повышение цены до одного уровня внешними экономическими причинами не представляется возможным.* Более того, стандарты легального поведения при таком подходе выглядят весьма странными. Предполагается, что цены на каждом рынке и их изменение должны быть обоснованы методами калькуляции издержек.

В этом контексте как, по логике принятого решения, должны различаться цены на продукцию предприятий обрабатывающей промышленности, если производительность (по отношению к которой издержки на единицу продукции выступают обратной величиной) предприятий верхнего и нижнего квартилей (25% наиболее и 25% наименее производительных) различается от 23 до 4,2 раза в зависимости от отрасли<sup>4</sup>? Следует ли ожидать, по логике решений судов, что разброс цен должен достигать приблизительно тех же масштабов? Очевидно, стандарт *необходимых доказательств легальности* совершенно нереалистичен, поскольку ни на одном рынке продавцу не платят премию за его неэффективность, то есть не покупают дороже на том основании, что издержки продавца выше, чем у конкурента. Можно ли в этом случае выравнивание цен на каждом отдельно взятом рынке рассматривать в качестве свидетельства согласованности действий? Или все-таки главная объективная причина одинаковых цен не согласованные действия, а ценовая конкуренция как таковая?

Минимальные стандарты экономического анализа в этом деле предполагают, что нужно, по крайней мере, продемонстрировать *взаимовыгодность* молчаливого сговора и *эффекты от него*. На наш взгляд, эти минимальные стандарты не были соблюдены.

Важен также анализ влияния предполагаемых согласованных действий на цены. Сопоставление цен обвиняемых со среднероссий-

<sup>4</sup> Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под ред. К. Р. Гончар, Б. В. Кузнецова. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2008. С. 30.

скими, средними по Краснодарскому краю, а также с ценами в соседней Ростовской области показывает, что ни в одном из тех месяцев, когда предположительно происходило нарушение, цены в Армавире не превышали существенно цены ни в Краснодарском крае, ни в соседнем регионе.

Странность данного дела состоит и в том, что в число участников согласованных действий попала компания «Ветеран Вооруженных Сил», не занимающая значимой доли на рассматриваемых рынках. Для более крупных продавцов *просто не имеет смысла* координировать свои цены с «Ветераном». Поведение этого продавца на рынке скорее соответствует модели ценового лидерства, а не согласованных действий. Надо сказать, что это не единственное дело, по которому за согласованные действия привлекаются к ответственности и крупные компании, и компании с несущественной долей рынка.

Так, 30 сентября 2008 г. Челябинское УФАС России признало ООО «ЛУКойл-Уралнефтепродукт» и ИП Казыханова Ф. М. нарушившими ст. 11 закона «О защите конкуренции» (запрет на согласованные действия). В период с января по июнь 2008 г. «ЛУКойл-Уралнефтепродукт» повысил цены на бензин в среднем на 15%. В тот же период цены на бензин у ИП Казыхановой Ф. М. также начали расти. Суды первой, апелляционной и кассационной инстанций оставили решение УФАС в силе. Аргумент, что доля ИП Казыхановой Ф. М. столь незначительна, что «ЛУКойлу» не имеет смысла координировать с ней свои действия, не был принят во внимание.

Чем опасен такой подход к доказательству факта согласованных действий? Помимо общего снижения стандартов доказательства он может фактически привести к снижению конкуренции на рынке. Представим, что на рынке Челябинской области отсутствует ИП Казыханова Ф. М., который ориентируется на цены «ЛУКойла». Соответственно последнего привлечь за согласованные действия уже невозможно: ему не с кем их согласовывать. Безусловно, не все дела о согласованных действиях рассматриваются при таком низком стандарте доказательной базы.

В качестве положительного примера можно привести решение Арбитражного суда г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области, вынесенное в 2008 г., с которым согласился и ВАС (определение ВАС РФ от 22.07.2010 г. № ВАС-9852/10 по делу № А56-15062/2009). В согласованных действиях в период с 4 по 10 июня 2008 г. (когда проводился экономический форум в Санкт-Петербурге) были обвинены гостиницы категории свыше трех звезд. В качестве главного доказательства использования молчаливого сговора применялись собственно свидетельства одновременного повышения цен. Арбитражный суд обоснованно указал, что «в решении антимонопольного органа действия хозяйствующих субъектов практически не отделимы от результата». Иными словами, факт одновременного повышения цен считается главным доказательством согласованности, как будто другие доказательства не нужны.

Еще одна проблемная зона судебной практики — дела против «большой четверки» вертикально интегрированных нефтяных компаний, на которые в результате были наложены огромные по российским меркам оборотные штрафы<sup>5</sup>. По возбужденным в 2008 г. делам ФАС приняла решение взыскать с «большой четверки» штрафы в размере 5,4 млрд руб., а по второй волне дел 2009 г. — 20,7 млрд. Компаниям

<sup>5</sup> Подробный анализ этих дел и экономической аргументации см. в: Юсупова Г. Ф. Анти-монопольные дела против российских нефтяных компаний (2008—2009): новые цели и новые инструменты государственной политики? // Современная конкуренция. 2009. № 6. С. 49—67.

были предъявлены обвинения в разных нарушениях, ключевые среди них: назначение монопольно высокой цены; дискриминация покупателей на оптовых рынках автомобильных бензинов; необоснованное изъятие товара из обращения (сокращение поставок товара, на который имеется спрос). В целом эти дела могут служить ярким примером снижения стандартов доказательства до неприемлемого уровня, что можно объяснить их политической мотивированностью.

Мы не утверждаем, что в действиях этих компаний не было ограничения конкуренции, но, по нашему мнению, эти нарушения не были доказаны. Всех участников «большой четверки» признали доминирующими на оптовых рынках нефтепродуктов (бензины автомобильные, дизельное топливо, авиационный керосин, топочный мазут) в географических границах Российской Федерации. Неоднозначны как определение географических границ рынка (не были оценены возможности покупателей приобретать продукт в других регионах и экономическая целесообразность переключения на поставщиков из них), так и установление факта коллективного доминирования в этих границах. Аргументация антимонопольного органа сводилась к выявлению рыночных долей продавцов и достаточно странным аргументам типа: *«за период... цены на [нефтепродукт] выросли на столько-то %, а спрос за тот же период не только не снизился, но и вырос на столько-то %»*.

При анализе дискриминационности условий поставок игнорировались аргументы о том, что поставки разным покупателям в зависимости от объема, срока, периодичности, длительности взаимоотношений влекут за собой разные не только транзакционные, но даже трансформационные издержки (например, на логистику). Стандартом легального поведения выступали одинаковые цены внутрифирменных поставок и поставок всем внешним покупателям. При таком подходе к дискриминации приравнивается даже случайное различие цен. Не было попыток оценить воздействие политики, именуемой дискриминационной, на структуру рынка. Самый простой способ доказать, что дискриминация отдельной категории покупателей нацелена на ограничение конкуренции: продемонстрировать, что подобная политика ведет к снижению их доли на рынке в долгосрочном периоде. Результаты такого анализа предугадать сложно, однако до сих пор доля независимых участников почти на всех этапах цепочки создания стоимости в нефтяном секторе с точки зрения мировых стандартов остается достаточно высокой.

### **Разъяснение содержания антимонопольного законодательства**

Очень важны разъяснения ВАС о применении норм антимонопольного законодательства. С точки зрения снижения неопределенности четкое толкование положений закона, которое позволит сформировать единообразную практику рассмотрения дел, безусловно, положительный факт. Но закрепление в постановлениях ВАС спорных моментов может привести не только к снижению эффективности антимонопольной политики, но и к объективному ограничению конкуренции.



Некоторые вопросы применения антимонопольного законодательства были разъяснены в Постановлении Пленума ВАС РФ от 30 июня 2008 г. № 30. В числе его положительных сторон выделим следующие.

1. По результатам рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, допущенном при заключении конкретного договора, антимонопольный орган вправе (при наличии соответствующего ходатайства) на основании подпункта «и» п. 2 ч. 1 ст. 23 закона «О защите конкуренции» вынести предписание об изменении условий заключенного договора или о его расторжении. В случае, если установлено, что с иными лицами заключены договоры, содержащие аналогичные условия, антимонопольный орган при отсутствии ходатайств этих лиц вправе обязать хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, направить предложение своим контрагентам об изменении или расторжении таких договоров. Тем самым антимонопольный орган способен внести свой вклад в решение проблемы коллективных действий: однажды обнаруженная практика, ограничивающая конкуренцию, будет запрещена на всех рынках, где она применяется.

2. Включение в реестр хозяйствующих субъектов, действующих как группа лиц, производится исходя из их совокупной доли на рынке. С точки зрения подхода к группе лиц как экономической фирме эта норма выглядит безупречно.

3. При рассмотрении споров о нарушениях, совершенных лицом, не включенным в реестр хозяйствующих субъектов, нельзя отказать в признании его занимающим доминирующее положение на рынке лишь потому, что такое лицо в данный реестр не включено. Доля лица на рынке определенного товара, а исходя из нее — факт занятия им доминирующего положения, могут быть установлены также на основании иных документов. Такое решение повышает роль анализа рынка при квалификации положения продавца и должно оцениваться положительно.

4. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта — субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии. Этот компонент Постановления позволяет антимонопольным органам снизить издержки применения закона «О защите конкуренции» за счет отказа от специального анализа рынка естественной монополии, который соответствовал бы всем требованиям Порядка проведения анализа и оценки конкурентной среды на товарных рынках.

5. Если при рассмотрении дела об отмене решения или предписания антимонопольного органа арбитражному суду станет известно о принятии к производству заявления антимонопольного органа с требованием к нарушителю, связанным с исполнением решения и направленным на устранение и (или) предотвращение нарушения антимонопольного законодательства, в связи с которым принято соответствующее решение (выдано предписание), приостановлению подлежит дело, возбужденное по заявлению антимонопольного органа. Это очень важное решение: при отсутствии устоявшихся стандартов доказательства замораживание штрафных санкций позволяет резко снизить издержки ошибок I рода для несправедливо обвиненных.

Несколько пунктов Постановления представляются неоднозначными.

1. Под соглашения, запрещенные в силу ч. 1 и 2 ст. 11 закона «О защите конкуренции», если иное не установлено законом, подпадают в том числе вертикальные соглашения. Влияние этой нормы двояко. С одной стороны, это решение позволяет применять антимонопольные запреты в отношении исключающих условий договоров. С другой стороны, чрезмерное сближение в представлении антимонопольных органов эффектов горизонтальных и вертикальных соглашений может породить многочисленные ошибки I рода.

2. К административной ответственности может быть привлечен любой участник группы лиц, получивший доход вследствие нарушения антимонопольного законодательства. Эта норма противоречит строго экономическому подходу, в соответствии с которым группа лиц должна рассматриваться как единая компания, по тем или иным причинам организованная как совокупность отдельных юридических лиц. В этом случае требования должны заявляться, а предписания — выдаваться головной компании в составе группы лиц. Заметим, что в последние годы применение налогового законодательства развивается именно в этом направлении.

Итак, большинство пунктов Постановления действительно упорядочивают судебную практику. Даже если мы не считаем принятое решение наилучшим, оно в любом случае повышает определенность при использовании инструментов антимонопольного законодательства. Гораздо более спорными представляются разъяснения Пленума ВАС по вопросам определения согласованных действий и злоупотребления доминирующим положением.

В части согласованных действий Пленум ВАС указывает, что решения по делам о соглашениях и согласованных действиях должны касаться всех участников; причем предписание в отношении одной группы участников соглашений (согласованных действий) должно действовать и для любых других его участников. Это устраняет важный элемент правовой неопределенности и возможность рассматривать одно и то же действие в рамках нескольких судебных дел. Вместе с тем в Постановлении Пленума ВАС подчеркивается, что согласованность действий можно установить и при отсутствии документального подтверждения договоренности об их совершении. Вывод о наличии одного из условий, подлежащих установлению для признания действий согласованными, а именно об их совершении было заранее известно каждому из хозяйствующих субъектов, можно сделать, исходя из *фактических обстоятельств их совершения*. Объективно Постановление меняет местами причину и следствие: *оценка конкуренции* не может служить доказательством *действий* участников рынка.

О согласованности действий может свидетельствовать и тот факт, что они совершены разными участниками рынка относительно единообразно и синхронно при отсутствии на то объективных причин. Такая интерпретация дает свободу в определении согласованных действий, в том числе через их *объективизированный результат, путем анализа состояния конкуренции на рынке*. Для признания действий хозяйствующих субъектов согласованными не имеет значения синхронность их

начала, достаточно факта осуществления таких действий на момент их выявления антимонопольным органом. Именно по таким основаниям ВАС отменял решения нижестоящих судов в пользу хозяйствующих субъектов, оспаривавших предписания антимонопольных органов по делам о согласованных действиях (см., например, Постановление Президиума ВАС РФ от 21.04.2009 г. № 15956/08 по делу «Ак Барс Торг»).

Такая трактовка фактически позволяет квалифицировать как согласованные действия поведение в ситуации «ценового лидерства» (хотя эта модель не взаимовыгодная, но она предполагает «синхронное» повышение цен) и, шире, вообще любые однонаправленные действия хозяйствующих субъектов независимо от их рыночной доли, общего состояния конкуренции на рынке. Оценка «объективированного результата» не исключает единой общей причины одинакового поведения контрагентов.

Пленум ВАС подчеркивает, что для квалификации действий (бездействия) как злоупотребления доминирующим положением достаточно наличия (или угрозы наступления) любого из перечисленных последствий: недопущения, ограничения, устранения конкуренции или ущемления интересов других лиц. Последнее положение может привести к признанию незаконными действий, которые фактически не препятствуют конкуренции, поскольку список действий, приводящих к указанным последствиям, в законе остается открытым (что также подчеркнуто Пленумом ВАС). Тем самым создается чуть ли не презумпция нелегальности почти любой цены, назначаемой доминирующим участником рынка, которая противоречит интересам его контрагента, другими словами, любой цены, отличающейся от предельных издержек (что верно в общем для всех цен). Практически создается следующий стандарт легального поведения: продавай всем по одинаковой цене, а если это кажется невыгодным — вообще не продавай продукт за пределами компании.

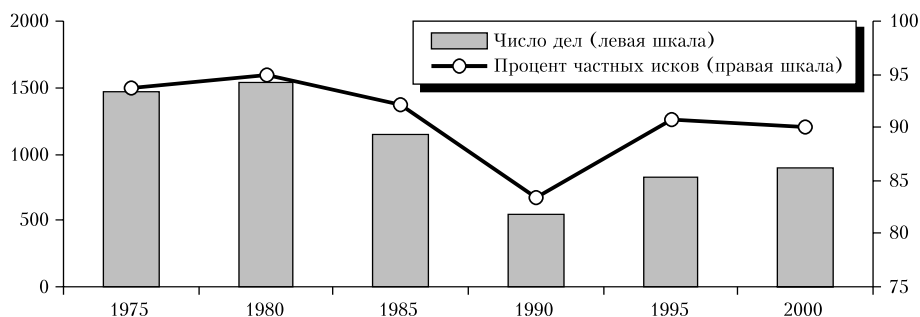
Постановление Пленума ВАС усложнило определение монопольно высокой цены. Закон «О защите конкуренции» ввел ее равноправные критерии: превышение над ценой сопоставимого рынка и над экономически обоснованными издержками и прибылью. Однако «бухгалтерский» подход на практике стал доминировать. Согласно разъяснению Пленума ВАС, если анализ не обнаруживает сопоставимых рынков, то для квалификации монопольно высокой цены можно использовать только второй критерий. Фактически это означает, что при применении антимонопольного законодательства возникают проблемы, свойственные тарифному регулированию: неясные критерии определения «экономической обоснованности» затрат и прибыли и стимулы для компаний раздувать бухгалтерские издержки. Проблема монопольно высокой цены, безусловно, связана прежде всего с нечетким определением этого понятия в законе «О защите конкуренции», но разъяснения Пленума ВАС ситуацию только усугубили<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> О проблеме запрета на установление монопольно высокой цены см.: Авдашева С., Шаститко А. Запрет на установление монопольно высокой цены: экономические основания, варианты и новации антимонопольного законодательства // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 39–57.

## Роль частных истцов и компенсации лицам, пострадавшим от ограничения конкуренции

В зарубежной практике активность антимонопольных органов и частных истцов в возбуждении дел о нарушении антимонопольного законодательства существенно варьирует. В США именно частные истцы возбуждают подавляющее большинство таких дел (см. рис.). Специальные стимулы для этого созданы законом Клейтона (1914 г.), который предусматривает трехкратное возмещение ущерба пострадавшей стороне. Напротив, в ЕС в структуре дел частные иски занимают скромное место.

**Число дел по факту нарушения антимонопольного законодательства в США и доля частных исков в общем числе дел, 1975—2000 гг.**



Источник: Sourcebook of Criminal Justice Statistics Online. [www.albany.edu/sourcebook/pdf/t5412009.pdf](http://www.albany.edu/sourcebook/pdf/t5412009.pdf).

Рис.

В США многие экономисты и юристы выражают озабоченность тем, что частные иски могут быть инструментом давления на контрагента или конкурента, когда истец изначально понимает, что ни о каком ограничении конкуренции речь не идет<sup>7</sup>. Существует и противоположная точка зрения, согласно которой частные истцы имеют преимущества, поскольку у них лучше доступ к информации о состоянии конкуренции на рынке и влиянии практики на нее<sup>8</sup>. Проблема поиска компромисса между заинтересованностью пострадавших участвовать в процессе и необходимостью исключить злоупотребление антимонопольным законодательством вполне реальна.

В Российской Федерации до 2006 г. частные лица не могли подавать антимонопольные иски (только обращаться в антимонопольный орган). Сейчас ситуация формально изменилась. Как подчеркивается в Постановлении Пленума ВАС, право выбора судебного или административного порядка защиты своего нарушенного или оспариваемого права принадлежит субъекту спорных правоотношений. В законе не указано, что защита гражданских прав в административном порядке (путем рассмотрения антимонопольным органом дел о нарушениях антимонопольного законодательства) исключается при наличии возмож-

<sup>7</sup> См., например: Rosch T.J. Fed. Trade Comm'n Comm'r: Remarks to the Antitrust Modernization Commission (June 8, 2006). [www.ftc.gov/speeches/rosch/Rosch-AMC%20Remarks.June8.final.pdf](http://www.ftc.gov/speeches/rosch/Rosch-AMC%20Remarks.June8.final.pdf).

<sup>8</sup> Lande R.H., Davis J.P. Benefits from Antitrust Private Antitrust Enforcement: Forty Individual Case Studies. 2008. [papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1105523](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1105523).

ности обратиться в арбитражный суд или, наоборот, это обязательное условие обращения в суд лиц, права которых нарушены. Следовательно, если лицо за защитой своих прав обратится в арбитражный суд, не подавая до этого соответствующего заявления в антимонопольный орган, то первый не может со ссылкой на п. 2 ст. 148 АПК РФ оставить такое заявление без рассмотрения. Если в ходе судебного разбирательства установлено, что лицо за защитой своих нарушенных прав обратилось одновременно и в антимонопольный орган, и в арбитражный суд, то судам рекомендуется на основании ч. 5 ст. 158 АПК РФ отложить судебное разбирательство до принятия решения антимонопольным органом.

Однако основным способом решения проблем в Российской Федерации остается обращение в антимонопольный орган. Обращения непосредственно в суд достаточно редки. С одной стороны, это может свидетельствовать об эффективности работы антимонопольных органов, а с другой — об относительной неэффективности судебной системы. Представляется, что в российских условиях частные лица должны быть активными участниками системы правоприменения, даже если их позицию не поддерживает антимонопольный орган. Вряд ли это приведет к более широкому использованию инструментов антимонопольного законодательства для лоббирования интересов отдельных групп или хозяйствующих субъектов — это возможно и через антимонопольные органы. При недостаточном развитии частного инфорсмента риски чрезмерного лоббирования менее серьезные, чем потенциальные выгоды от возможного снижения нагрузки на антимонопольные органы, выявления и пресечения действительно опасных нарушений. Задача состоит скорее в создании стимулов для частного инфорсмента, в том числе возможностей не только прекратить нарушение законодательства, но и получить реальную компенсацию ущерба.

\* \* \*

Как мы показали, формирование судебной практики по антимонопольным делам, разъяснение положений антимонопольного законодательства судебными органами очень важны для эффективной защиты конкуренции. При этом российская судебная практика весьма противоречива. С одной стороны, налицо положительные эффекты, связанные с формированием достаточно высоких стандартов доказательств по большинству антимонопольных дел, реальной состязательностью судебных процессов, что позволяет уменьшить риски ошибок I рода, снижением неопределенности применения законодательства. С другой стороны, по ряду вопросов, прежде всего в области согласованных действий, судебная практика ухудшает ситуацию. Естественно, недопустимо ослаблять стандарты доказательства по политически мотивированным делам. Это повышает риски использования антимонопольного законодательства для иных целей, чем непосредственно развитие и поддержание конкуренции, снижает эффективность антимонопольной политики в областях, где она может быть успешной даже в непростых российских условиях.

*В. ЧЕПЕНКО,  
кандидат технических наук,  
замначальника отдела комплектации оборудования  
ФГУП «Спецстройсвязь при Спецстрое России»,*

*В. АНДРЕЕВ,  
директор ЗАО «Техпромсервис»*

### **МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ВОЗРОЖДЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Машиностроительная отрасль выступает системообразующим элементом экономики любого промышленно развитого государства. Машиностроение определяет ее производственный потенциал и уровень обороноспособности страны, устойчивость функционирования всех отраслей промышленности. Чтобы модернизировать российскую экономику, необходимо принять комплекс мер по возрождению отечественного машиностроения, на состояние которого крайне негативно повлияли рыночные реформы. Из-за несоответствия их целей и ресурсных возможностей машиностроения эта некогда мощнейшая отрасль оказалась почти полностью парализованной, поскольку не была готова к слишком высоким темпам реструктуризации.

Проводившаяся в конце 1980-х — начале 1990-х годов конверсия оборонных предприятий не учитывала их реальные возможности, структуру потребительского спроса, новую систему платежных отношений и конъюнктуру внешнего рынка. В результате экспорт военно-технической продукции в государства третьего мира существенно сократился, из-за чего Россия быстро потеряла прежние рынки сбыта. Резко уменьшились финансовые поступления в отрасль и возможности модернизации основных фондов предприятий, а также выпуск наукоемкой продукции. За несколько лет машиностроение лишилось большинства высококвалифицированных кадров, была полностью разрушена система их подготовки. В 1992—2002 гг. объем производства машиностроительной продукции сократился почти в 2,5 раза, а ее удельный вес в ВВП снизился с 20,5 до 18,6%<sup>1</sup>. Заметно упала загрузка производственных мощностей, усилилась тенденция к их моральному устареванию и физическому износу.

Все современные металлообрабатывающие технологии ориентированы на машиностроение. Его динамичное развитие непосредственно связано с увеличением масштабов НИОКР и ростом объема производства в таких наукоемких отраслях, как приборостроение, IT-технологии, радиоэлектроника,

---

<sup>1</sup> Смирнов Е. Внешнеэкономический потенциал российского машиностроительного комплекса // Международная экономика. 2005. № 9. С. 31—33.

производство офисного оборудования, средств связи, промышленных роботов, авиакосмических комплексов, а в последнее время — нанотехнологии.

Машиностроение — сложная отрасль экономики. Поэтому производить всю номенклатуру машиностроительной продукции способны только ведущие экономически развитые страны: США, Япония, Россия, ФРГ, Великобритания, Франция. В некоторой мере это могут делать Китай, Канада, Италия, Украина и Белоруссия. Машиностроительные компании именно этих стран выступают лидерами мирового научно-технического прогресса. Конечно, российские машиностроительные компании также поставляют свою продукцию на экспорт (по оценкам, доля машиностроительной продукции в общем объеме российского экспорта не превышает 5%), однако по объему и доле в мировом экспорте Россия сильно уступает не только развитым странам, но и многим развивающимся.

Тем не менее во многом благодаря сохранившемуся с советских времен промышленному потенциалу в России продолжается производство новых ракетоносителей типа «Ангара» и космического корабля «Русь», разрабатываются новые виды орбитальных станций и искусственных спутников Земли, идет подготовка к полетам на Луну, Марс и другие планеты Солнечной системы. Создаются ракеты для Ракетных войск стратегического назначения (РВСН) с разделяющимися, маневрирующими гиперзвуковыми боеголовками, ракеты для универсальных систем ПРО и ПВО. Проходят летные испытания истребителя пятого поколения Т-50, разрабатываются стратегические бомбардировщики нового поколения. Планируется радикально перевооружить ВМФ, в частности за счет строительства атомных авианосцев и стратегических подводных лодок. Пусть не совсем удачно, но ведется работа по созданию новой ракеты «Булава». Россия занимает 20% мирового рынка строительства ядерных реакторов, только в нашей стране есть атомные ледоколы и создаются плавучие атомные станции. Лишь три страны мира (США, Китай, Россия) обладают уникальными суперкомпьютерами. Первые положительные сдвиги наблюдаются в области нанотехнологий. В настоящее время в России имеются все условия и предпосылки для технологического прорыва на передовые рубежи.

Вместе с тем, как свидетельствует мировой опыт, если на машиностроение приходится менее 25% стоимости всей производимой промышленной продукции, то обеспечить сбалансированное развитие экономики в целом сложно. По данным зампреда Государственной думы РФ В. Язева, доля машиностроения в общем объеме промышленного производства в России перед кризисом составляла около 20% (в Китае — 40%, в США — 46, в Германии — 54%)<sup>2</sup>, что существенно меньше, чем в СССР (30—35%). Как отмечают эксперты, доля машиностроения в ВВП до начала кризиса была равна 15% при изношенности основных производственных фондов более чем на 50%. Средний срок службы оборудования в секторе свыше 20 лет. Удельный вес машиностроения в общем объеме инвестиций в российскую экономику не превышает 1% (для сравнения: доля добывающих отраслей составляет 14—15%)<sup>3</sup>. В условиях укрепления рубля в 2000-е годы увеличивался импорт промышленного оборудования, что, с одной стороны, способствовало модернизации отечественного машиностроения, а с другой — сдерживало его развитие: темпы роста в машиностроении в целом стали отставать от динамики других секторов.

Сильное негативное влияние на положение в российском машиностроении оказал мировой финансово-экономический кризис. По данным Росстата, производство машин и оборудования в 2009 г. сократилось на 31,5% по

---

<sup>2</sup> Бизнес и время. 2009. № 4.

<sup>3</sup> Микшес А., Саакян Ю. В лабиринтах дефицита: господдержка как необходимое условие развития машиностроения // Российская газета. 2008. 21 нояб. (Спецвыпуск № 4767).

сравнению с 2008 г., транспортных средств и оборудования — на 37,2, электрооборудования, электронного и оптического оборудования — на 32,2%. Но объем промышленного производства в целом снизился лишь на 9,3%. Как отмечает зампреда Союза машиностроителей России В. Гутнев, благодаря усилиям государства (поддержка машиностроения была одним из приоритетов антикризисных мер правительства) и отраслевого сообщества сектору удалось избежать критических потерь<sup>4</sup>. Поэтому в 2010 г. в нем возобновился экономический рост: производство машин и оборудования увеличилось на 12,2%, транспортных средств и оборудования — на 32,2, электрооборудования, электронного и оптического оборудования — на 22,8%. Правда, выйти на докризисный уровень производства пока не удалось.

Сегодня потенциал развития сохраняется в автомобилестроении, машиностроении для газовой и нефтяной промышленности, энергетическом и транспортном машиностроении. В то же время наблюдается устойчивая тенденция к снижению объема производства в сельскохозяйственном машиностроении (хотя производство тракторов в 1990–2006 гг. уже упало в 35 раз — с 214 тыс. до 6,1 тыс. шт. в год). Но в самом тяжелом положении находится российское станкостроение. Производство металлорежущих станков, по данным Росстата, за тот же период сократилось с 74,2 тыс. до 5,1 тыс. шт. в год (в 14,5 раза), в том числе с ЧПУ — с 16,7 тыс. до 0,3 тыс. шт. (в 55,7 раза); кузнечно-прессовых машин — с 27,3 тыс. до 2,1 тыс. шт. (в 13 раз).

Наряду с усилением износа основных фондов идет процесс старения, а также ухудшения качественного состава научно-производственных кадров отрасли. Средний возраст ИТР на большинстве машиностроительных предприятий — 50–60 лет, и уже через несколько лет, если не принять серьезных мер в социальной сфере и образовании, машиностроение станет уделом пенсионеров<sup>5</sup>.

Как отмечают специалисты ИНИОН РАН, «сегодня доля наукоемкой продукции российского производства в мировом выпуске много меньше 1%, национальные расходы на науку — около 1% от ВВП, в этом отношении мы находимся на уровне Новой Зеландии, Португалии, Греции»<sup>6</sup>. Инновационная активность реального сектора в России крайне низка: разработку и внедрение технологических инноваций осуществляют около 5% промышленных предприятий (в развитых странах — 80–87%); расходы на наиболее перспективные инновации составляют 2,5%; используется 8–10% инновационных идей и проектов (в Японии — 95%, в США — 62%); из 500 запатентованных изобретений находит применение только одно<sup>7</sup>.

В промышленно развитых странах быстрое распространение пятого технологического уклада в машиностроении определяет формы организации производства. В России ничего подобного не происходит. Напротив, «удельный вес постиндустриального сектора, соответствующего пятому технологическому укладу, сократился за период с 1980 г. по 2000 г. в целом по промышленности на 30%, в том числе в машиностроении — на 20%»<sup>8</sup>. Более того, в ряде ведущих отраслей промышленности снижается доля четвертого

<sup>4</sup> Пресс-служба Союза машиностроителей России. 2011. 8 февр.

<sup>5</sup> Смирнов Е. Указ. соч.

<sup>6</sup> Авдулов А. Н., Кулькин А. Н. Наукоемкие технологии и их роль в современной экономике // Вестник РФФИ. 2002. № 3. С. 5–13.

<sup>7</sup> Мартынюк Е. А. Прикладные проблемы формирования инновационной экономики России // Корпоративный менеджмент. 2005. 5 апр. [www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/13.shtml](http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/13.shtml).

<sup>8</sup> Николаев М. В. Развитие форм организации производства как фактор эффективности хозяйствования // Проблемы современной экономики. 2005. № 3/4.



технологического уклада (на 18%). Износ основных фондов в отдельных подотраслях машиностроения достигает 70%, а коэффициент их обновления неуклонно снижается, составляя, по оценкам, около 1,2. Таким образом, налицо нарастающее технологическое отставание российского машиностроения.

В рыночных условиях на создание новых и модернизацию существующих машиностроительных предприятий для их соответствия пятому укладу требуются значительные инвестиции. Здесь важна взвешенная государственная макроэкономическая политика, способная обеспечить реальные положительные изменения в промышленности. А для частного бизнеса в лице малых и средних машиностроительных предприятий на фоне продолжающейся в индустриальном секторе стагнации задача перехода к пятому укладу без серьезной государственной поддержки представляется почти нерешаемой.

Сегодня на просторах бывшего СССР единственной влиятельной интеграционной группировкой остается Содружество Независимых Государств (СНГ). На его территории сосредоточены богатейшие ресурсы<sup>9</sup>:

- четверть разведанных запасов природных ресурсов, включая 7% мировых запасов нефти и 40% природного газа;
- 10% мирового промышленного потенциала;
- совокупный ВВП государств-участников с 1994 по 2008 г. вырос с 350 млрд до 1200 млрд долл.

Модернизацию и дальнейшее развитие машиностроения можно обеспечить совместными усилиями стран СНГ, используя сохранившиеся еще с советских времен производственные связи. Так, в Белоруссии его доля в общем объеме промышленного производства составляет 30%, что минимум в 1,5 раза превышает соответствующие показатели России и Украины, не говоря уже о других странах СНГ. Кстати, именно машиностроение позволило Белоруссии при неблагоприятных внешних условиях поддерживать устойчивость экономики.

Международное влияние государства во многом определяется его военнотехническим потенциалом. Страны, производящие высокотехнологичное металлообрабатывающее оборудование (МОО), — Германия, Япония, Швейцария и др. — контролируют его использование иностранными заказчиками с целью не допустить выпуск на нем продукции военного назначения (высокоточного оружия, ракетно-ядерных вооружений и т. п.). Существуют национальные регламенты, ограничивающие продажу МОО для нужд ВПК других стран. Поэтому наличие передовой станкостроительной отрасли выступает гарантией технологической независимости (безопасности) государства.

В 2008 г. на первом месте по потреблению МОО находился Китай — 25% общемирового рынка. Далее следовали Германия — 13%, Япония — 10, США — 9, Италия — 8%. В том же году 286 станкостроительных заводов и проектно-конструкторских бюро России совместными усилиями произвели МОО всего на 202 млн долл., из них экспортировали продукцию на 129 млн долл.<sup>10</sup> Одновременно наибольшие инновационные затраты российских предприятий приходятся именно на приобретение машин и МОО — порядка 63%<sup>11</sup>. В целом зависимость России от импорта МОО, по оценкам, достигает 90%! По данным «Станкоимпорта», ежегодный объем продаж МОО в России составляет 1–1,5 млрд долл., при этом доля отечественного — не более 1%<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Бляхман Л. С., Зябриков В. В. Инновационная экономика как база устойчивого развития стран СНГ // Проблемы современной экономики. 2008. № 3.

<sup>10</sup> Станкостроение в России: состояние, тенденции, перспективы // Equipnet.ru: Издание о бизнесе и технологиях. 2009. 21 апр. [www.equipnet.ru/analytics/machine/machine\\_348.html](http://www.equipnet.ru/analytics/machine/machine_348.html).

<sup>11</sup> Мартынюк Е. А. Указ. соч.

<sup>12</sup> Станкостроение в России: состояние, тенденции, перспективы.

Учитывая постоянно растущие требования заказчиков к современному МОО (в числе их приоритетов: надежность, эксплуатационные характеристики, точность обработки, наличие запасных частей, система заводского обслуживания станков и технической поддержки и др.), станкостроение вместо специализированных станков начинает производить многоцелевые, сочетающие большое число операций, переходит к созданию гибких, программно-управляемых обрабатывающих центров с возможностью последующего встраивания в автоматизированные линии и производства. Станки ведущих компаний обеспечивают максимальную производительность при гарантированно высокой точности.

Можно ли в России быстро возродить станкостроение с учетом реалий международного рынка? Думается, да. Наша страна имеет опыт решения подобных задач, например, в 1920—1930-е годы.

В течение первой пятилетки (1928—1933 гг.) было сооружено около 1500 новых промышленных предприятий. Только с октября 1928 по январь 1933 г. основные производственные фонды в машиностроительной отрасли увеличились почти в 2,8 раза, а производительность труда повысилась на 41%. Целью правительства в то время была работа «по превращению СССР из страны, ввозящей машины и оборудование, в страну, самостоятельно производящую машины и оборудование», чтобы обеспечить «экономическую самостоятельность, оберегающую СССР от превращения его в придаток капиталистического мирового хозяйства»<sup>13</sup>. Во многом это стало возможным благодаря активной государственной поддержке в первую очередь тяжелого машиностроения и станкостроения. За период индустриализации СССР из страны, активно импортирующей оборудование, превратился в государство, самостоятельно производившее все необходимое, обеспечив свою экономическую безопасность. По структуре промышленного производства прежде аграрно-промышленная страна за десять лет вышла на уровень развитых стран. По объему производства промышленной продукции СССР опередил Англию, Германию, Францию и вышел на второе место в мире, уступая только США. При этом качество отечественных станков и система подготовки специалистов в отрасли были одними из самых передовых.

Конечно, методы сталинской индустриализации сегодня не приемлемы, но можно мобилизовать человеческие и материальные ресурсы, используя рыночные механизмы. Так, переняв советский опыт станкостроения и умело используя конъюнктуру рынка, Тайвань, небольшое островное государство с крайне ограниченными ресурсами, уже на рубеже XXI в. за короткий срок стал одним из мировых лидеров по производству МОО, во многом благодаря усилиям президента страны Цзяна Цзинго, получившего образование и производственный опыт в индустриальных отраслях СССР.

В конце сентября 2010 г. Общественная палата РФ приняла специальную резолюцию о развитии отечественного станкостроения<sup>14</sup>, чтобы привлечь внимание правительства к важности поддержки станкостроительной отрасли. Мы согласны с большинством изложенных в резолюции положений. Но необходимы и другие меры: по защите отечественного рынка МОО от иностранных производителей; ускоренному развитию отраслевой станкостроительной науки; воссозданию системы подготовки кадров для станкостроения. Реализация этих мер будет способствовать быстрому возрождению отрасли и укреплению технологической безопасности российской экономики.

<sup>13</sup> Лельчук В. С. Индустриализация СССР: история, опыт, проблемы. М.: Политиздат, 1984.

<sup>14</sup> Резолюция экспертных слушаний «Развитие отечественного станкостроения как необходимое условие инновационного развития страны и модернизации национальной экономики» межкомиссионной рабочей группы по вопросам модернизации промышленности Общественной палаты Российской Федерации. [www.oprf.ru/structure/mezhcomworkgroups/mezhcomworkgroups2010/189/materials/4086](http://www.oprf.ru/structure/mezhcomworkgroups/mezhcomworkgroups2010/189/materials/4086).

## КАК ПЕРЕЖИЛА КРИЗИС РОССИЙСКАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

В 2008–2009 гг. российская металлургия столкнулась с проблемами, вызванными не только последствиями мирового финансового и экономического кризиса, но и решениями менеджмента компаний в докризисный период. Во время бурного роста многие металлургические предприятия использовали агрессивную стратегию развития на основе привлечения крупных заемных средств. В результате во время кризиса их финансовое положение резко ухудшилось.

*Тенденции развития отрасли в последние годы.* На протяжении нескольких докризисных лет металлургическая отрасль успешно развивалась. С 2000 по 2005 г. объем производства в металлургической отрасли ежегодно рос в среднем на 5,6%. В 2003 г. доля отрасли в ВВП страны составила 3,3%, а в 2006 г. увеличилась до 4,1% (см. табл. 1). Но уже в 2007 г. динамика отраслевых показателей стала замедляться. Сказалось технологическое отставание российской металлургической отрасли. В 2007 г. ввод новых мощностей сократился более чем в пять раз, но импорт некоторых видов металлургических товаров вырос. Так, в 2007 г. импорт алюминиевой руды увеличился более чем в два раза, черных металлов — на 29%, а стальных труб — на 12,5% по сравнению с 2006 г.

Т а б л и ц а 1

**Основные показатели развития металлургической отрасли\***  
**в 2006–2010 гг.**

	2006	2007	2008	2009	2010
Доля металлургической отрасли в ВВП <sup>а</sup> , %	4,1	3,9	3,3	2,4	2,7
Доля металлургической отрасли в промышленном производстве <sup>а</sup> , %	16,5	16,5	14,4	11,8	14,4
Индекс производства металлургической отрасли (предыдущий год = 100)	109,7	104,5	97,8	85,3	112,4
Динамика объема инвестиций в металлургическую отрасль (предыдущий год = 100)	127,1	117,9	141,1	85,1	87,2 <sup>в</sup>
Индекс физического объема инвестиций в основную капитал металлургической отрасли <sup>б</sup> (предыдущий год = 100)	115,1	102,8	118,1	77,2	
Ввод в действие новых мощностей (сталь, готовый прокат черных металлов, стальные трубы), тыс. т	4 854,0	899,9	811,2	5 411,9	2 753,8 <sup>в</sup>

\* Металлургическая отрасль включает добычу металлических руд, металлургическое производство, производство готовых металлических изделий без учета производства кокса.

<sup>а</sup> В текущих ценах; <sup>б</sup> в постоянных ценах; <sup>в</sup> за 9 месяцев.

Источник: расчеты автора на основе данных Росстата и Минэкономразвития. [www.budgetrf.ru/Publications/mert\\_new/2010/MERT\\_NEW201012231019/MERT\\_NEW201012231019\\_p\\_006.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/mert_new/2010/MERT_NEW201012231019/MERT_NEW201012231019_p_006.htm).

Активизация спроса на металлы и металлопродукцию в России (а также на мировых рынках), вызванная динамичным развитием промышленного производства и бумом в строительстве, привела к росту цен на металлы и металлургическую продукцию (см. табл. 2). Как следствие, повысились инвестиционная привлекательность отрасли (в 2006 г. объем инвестиций

Т а б л и ц а 2

**Индексы цен производителей на отдельные виды  
металлургических товаров (декабрь к декабрю, предыдущий год = 100)**

	2006	2007	2008	2009	2010
Руда железная (товарная)	112,8	102,1	131,4	72,0	149,7
Кокс в пересчете на влажность 6%	93,7	182,5	89,3	107,3	147,1
Чугун	115,9	126,6	79,3	112,9	166,7
Прокат сортовой	113,8	108,6	96,6	103,1	
Прокат толстолистовой (от 4 мм)	115,5	99,3	113,6	91,6	
Трубы стальные	117,8	108,1	125,3	89,7	
Алюминий первичный, включая силумин	128,8	83,7	94,8	100,1	124,9
Прокат алюминиевый	122,7	103,3	107,0	89,3	
Цинк	220,1	52,4	52,2	225,4	
Свинец, включая вторичный	106,3	226,0	56,4	167,9	
Медь рафинированная	164,6	91,4	61,0	185,2	131,8

Источник: Росстат.

увеличился на 27,1%, в 2007 г. — на 17,9, в 2008 г. — на 41,1% по отношению к предыдущему году) и капитализация компаний.

Медианный показатель EV/EBITDA (отношение рыночной стоимости компании к прибыли до уплаты налогов, процентов по кредитам и амортизации) российских металлургических компаний, котирующихся на биржевых рынках, по данным компании Bloomberg, в 2007 г. составлял 7,0, но в 2008 г. под влиянием кризиса сократился до 1,8 (см. табл. 3). В период кризиса значительно снизились соответствующие показатели всех крупнейших металлургических компаний России, но в последующие два года они существенно выросли, превысив докризисный уровень.

Т а б л и ц а 3

**Показатель EV/EBITDA (медиана)**

	2006	2007	2008	2009	2010
Металлургическая отрасль		7,0	1,8	12,3	10,2
Северсталь		6,8	1,5	14,9	7,3
Мечел		—	—	19,6	12,1
Магнитогорский металлургический комбинат		6,3	1,4	11,2	9,7
Челябинский трубопрокатный завод		—	—	9,7	10,7
Трубная металлургическая компания		12,5	4,1	22,8	13,7
Норильский никель		6,3	2,0	6,7	7,3
ВСМПО-Ависма	10,8	7,4	3,3	4,9	7,4

Источник: Bloomberg.

Резкое падение спроса на металлы в 2008 г. и последующее стремительное снижение цен существенно ухудшили экономическое положение предприятий отрасли. Хотя в 2010 г. наблюдались восстановление спроса и постепенный рост объема производства, пока российская металлургическая отрасль не достигла уровня 2007 г.

Сокращение объема производства, порой за счет такой очень дорогой меры, как остановка доменной печи, свидетельствует о глубоком кризисе металлургии. В октябре 2008 г. в отрасли, которую еще в первом полугодии 2008 г. инвесторы считали одной из самых привлекательных, он снизился на 7,1% по сравнению с сентябрем, а по некоторым видам продукции падение

производства было намного сильнее. Так, производство листового проката сократилось на 20%.

Указанные негативные тенденции в развитии российских металлургических компаний, на наш взгляд, связаны не только с влиянием кризиса, но и с их структурными особенностями. Многие внутренние проблемы компаний не были решены в ходе кризиса, поэтому можно предположить, что, несмотря на восстановление спроса в 2010 г., они вряд ли будут развиваться так же быстро, как до кризиса.

*Финансовая неустойчивость — следствие структурных особенностей российских металлургических компаний.* Под финансовой неустойчивостью компании будем понимать ее неспособность своевременно и в полном объеме осуществлять необходимые платежи в процессе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. В кризисный 2009 г. финансовая неустойчивость была характерна практически для всех российских металлургических компаний. Так, чистый убыток одной из крупнейших компаний «Российский алюминий», занимающей около 11% мирового рынка алюминия и 13% рынка глинозема, за первое полугодие 2009 г. составил 868,0 млн долл. (в 2008 г. чистая прибыль компании за аналогичный период достигла 1,41 млрд долл.). Рассмотрим основные особенности отрасли.

Металлургические компании в основном *частные*. Для них характерна сложная юридическая и организационная структура. Собственниками большинства металлургических предприятий выступают крупные промышленные холдинги, однако ряд предприятий принадлежит менеджменту.

В отрасли доминируют *крупные вертикально интегрированные компании*. Активная консолидация здесь началась еще в период приватизации в 1990-е годы. Тогда возникли первые крупные вертикально интегрированные компании, многие из них стали лидерами российского металлургического рынка и крупными экспортерами. Уровень концентрации в металлургической отрасли очень высокий.

В черной металлургии на долю девяти крупнейших компаний приходится более 80% всего объема производства отрасли («ЕвразХолдинг», «Северсталь», «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), «УК Металлоинвест», «Мечел», «Трубная металлургическая компания» (ТМК), «Объединенная металлургическая компания» (ОМК), «Группа ЧТПЗ»). В число основных игроков в российской цветной металлургии входят: «Норильский никель», «Уральская горно-металлургическая компания» (УГМК), «Русская медная компания», «Российский алюминий», «Челябинский цинковый завод» (ЧЦЗ), «ВСМПО-Ависма».

В настоящее время большинство компаний отрасли в своем жизненном цикле *переходят от этапа развития к этапу зрелости*. Перед ними стоят задачи повысить эффективность своей деятельности и найти новые возможности для роста. В связи с этим они нуждаются в крупных инвестициях.

*Уровень технологического оснащения* предприятий металлургической отрасли *невысокий*. Большинство предприятий используют оборудование, установленное еще в советское время. Начавшееся в докризисный период внедрение новых технологий затормозилось. Для продолжения технологического перевооружения отрасли также требуются существенные инвестиции.

У большинства металлургических компаний *высокий уровень долговой нагрузки*. До кризиса показатель долг/EBITDA у некоторых компаний находился в диапазоне 1,5—7,5.

Для металлургических компаний характерна *сильная зависимость от внешней конъюнктуры*. Металлургия очень чувствительна к изменению темпов экономического роста и в стране, и за рубежом.

Финансово устойчивыми в период кризиса оказались ММК и НЛМК. На наш взгляд, это связано с успешными действиями менеджмента данных компаний. Можно выделить следующие позитивные аспекты его политики:

- горизонтальная интеграция. Наличие угольных активов защитило ММК от роста цен на коксующийся уголь. Осенью 2009 г. компания увеличила свою долю в угольном активе «Белон» до 82,6%, что позволило повысить уровень самообеспеченности им до 40%;

- нормальный или низкий уровень показателя долг/EBITDA (менее 1). Благодаря этому компаниям удалось избежать значительного дефицита финансовых ресурсов и сохранить приемлемый уровень ликвидности. В частности, консервативная тактика управления структурой капитала в ММК оказалась более эффективной в период кризиса. В настоящее время он характеризуется наибольшей финансовой стабильностью по сравнению с другими компаниями отрасли и может реализовывать проекты в установленные сроки.

Однако большинство металлургических компаний в период бурного роста использовали агрессивную стратегию расширения за счет привлечения большого объема заемных средств. Это стало критичным для них, когда цены на металлы резко упали. Какие же факторы оказали наибольшее негативное влияние на финансовое положение металлургических компаний во время кризиса?

*Наличие зарубежных активов.* Металлургическое производство в развитых странах менее рентабельно, чем в России. Зарубежные активы работали не на полную мощность в период роста и оказались убыточными в ходе кризиса.

Например, «Северсталь» во время кризиса столкнулась с необходимостью реструктурировать зарубежные активы. В январе 2010 г. было принято решение о закрытии завода «Elland», входящего в состав метизной компании «Carrington Wire» (Великобритания). Компания намерена продать ряд зарубежных активов: итальянский завод «Luccini» и расположенные в Северной Америке предприятия «Severstal Sparrows Point», «Severstal Warren», «Severstal Wheeling», «Mountain State Carbon».

*Высокая долговая нагрузка.* Многие металлургические компании, в том числе «Евраз», «Мечел», «Российский алюминий» и ТМК, столкнулись с серьезными проблемами, вызванными недостатком ликвидности и необходимостью погашать долговые обязательства. Они были вынуждены начать переговоры о реструктуризации кредитов и отсрочке платежей по ним. Хотя некоторые компании с высокой долговой нагрузкой в настоящее время демонстрируют положительную динамику (например, «Мечел», несмотря на кризис, планирует провести заявленное в 2008 г. IPO горнодобывающего дивизиона «Мечел Майнинг»), многие находятся в тяжелом положении (см. табл. 4).

Так, долг ТМК, которая в 2008–2009 гг. привлекла заемные средства для приобретения американского завода «IPSCO», на начало 2010 г. составлял 3,7 млрд долл. В аналогичной ситуации оказался алюминиевый холдинг «Русал», купивший пакет акций «Норильского никеля» в начале 2008 г., на пике роста его капитализации. Финансирование сделки осуществлялось за счет привлечения заемного капитала у зарубежных банков на сумму 4,5 млрд долл. под залог акций «Норникеля». В результате компания была вынуждена разработать стратегию реструктуризации долгов и снижения издержек для сокращения дефицита денежных средств.

**Некоторые показатели металлургических компаний в 2006—2010 гг.**

		2006	2007	2008	2009	2010
ЕвразХолдинг	EBITDA <sup>a</sup>	2642	4305	6206	1237	2350
	Чистый долг/ EBITDA	0,7	1,5	1,5	5,8	3,0
Северсталь	EBITDA <sup>a</sup>	2918	3645	5579	1034	3263
	Чистый долг/ EBITDA	0,1	0,3	0,9	4,1	4,1
Новолипецкий металлургический комбинат	EBITDA <sup>a</sup>	2631	3366	4538	1444	2349
	Чистый долг/ EBITDA	0,1	0,1	0,2	0,6	0,6
Магнитогорский металлургический комбинат	EBITDA <sup>a</sup>	2005	2342	2119	1023	1606
	Чистый долг/ EBITDA	0,3	0,6	0,8	3,1	1,2
Мечел	EBITDA <sup>a</sup>	1068	1688	3020	652	2015
	Чистый долг/ EBITDA	0,3	2,0	1,7	8,6	3,5
Трубная металлургическая компания	EBITDA <sup>a</sup>	800	920	1047	328	942
	Чистый долг/ EBITDA	0,9	1,5	2,9	10,7	3,9
Норильский никель	EBITDA <sup>a</sup>	7748	10247	5832	4418	3353 <sup>б</sup>
	Чистый долг/ EBITDA	-0,2	0,4	0,8	0,4	0,3 <sup>б</sup>
Российский алюминий	EBITDA <sup>a</sup>	3680	4620	3526	596	2597
	Чистый долг/ EBITDA	1,2	1,8	3,7	22,9	4,4

<sup>a</sup> Млн долл; <sup>б</sup> за 6 мес.

Источник: отчетность компаний.

*Управление структурой капитала.* Сегодня важно разработать модель формирования и эффективного управления структурой капитала в металлургических компаниях, которая учитывала бы их специфику и способствовала повышению финансовой стабильности отрасли, в том числе в период экономических спадов.

Хорошей теоретической базой для модели может служить компромиссная концепция структуры капитала, предложенная нобелевскими лауреатами в области экономики Ф. Модильяни и М. Миллером<sup>1</sup>. В основе этой концепции лежит идея совместного учета выгод от привлечения дополнительного объема заемных средств и издержек банкротства. В соответствии с компромиссной концепцией в условиях совершенного рынка компаниям следует найти оптимальный объем заемных средств, который позволял бы увеличивать благосостояние акционеров за счет экономии на уплате налогов (процентные платежи по кредитам уменьшают налогооблагаемую базу компании). Однако выгода от экономии на налогах будет снижаться по мере роста долга и платежей по его обслуживанию. Кроме того, такая политика увеличивает вероятность финансовых трудностей и банкротства в будущем.

<sup>1</sup> Modigliani F., Miller M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // American Economic Review. 1958. Vol. 48, No 3. P. 261—297; Modigliani F., Miller M. H. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction // American Economic Review. 1963. Vol. 53, No 3. P. 433—443.

Но компромиссная концепция рассматривает проблему в статике и исходит из целого ряда предпосылок, которые в реальной ситуации могут не наблюдаться (эффективность рынка, отсутствие трансакционных и агентских издержек и т. п.). Другая общепризнанная теория структуры капитала — теория иерархий, разработанная С. Майерсом и предполагающая существование определенной иерархии предпочтений относительно выбора источников капитала. Согласно данной теории, компании отдают предпочтение внутренним источникам капитала, и только когда они исчерпаны, прибегают к внешнему заимствованию<sup>2</sup>.

При разработке эффективной модели управления структурой капитала металлургических компаний необходимо учитывать наличие у них лимитов заемного финансирования, обеспечивающих ликвидность и финансовую устойчивость при резком изменении конъюнктуры рынка. Кроме того, при выборе источника финансирования надо определять соотношение кратко- и долгосрочных заемных средств с учетом стратегии компании и специфики металлургической отрасли.

Потребность в теоретическом обосновании управления структурой капитала обусловлена не только кризисом, выявившим структурные проблемы отрасли, но и необходимостью реализовать «Стратегию развития металлургической промышленности РФ до 2020 года», подготовленную Минпромторгом РФ. Согласно Стратегии, в отрасли планируются инвестиции на уровне 150 млрд руб. в 2011 г., 190 млрд в год — в 2012—2015 гг., 210 млрд руб. в год — в 2016—2020 гг. Инвестиции будут формироваться за счет собственных средств компаний (амортизационных отчислений и прибыли), а также привлекаемых ресурсов (кредитов отечественных и иностранных банков, облигационных займов, лизинга оборудования и продажи акций). Но в Стратегии не определено, каким должно быть соотношение этих источников. На наш взгляд, это важный фактор обеспечения устойчивого развития российских металлургических компаний в условиях нестабильного рынка капитала.

---

<sup>2</sup> См. подробнее: *Myers S. C., Majluf N. S. Corporate Financing and Investment Decisions. When Firms Have Information that Investors Do not Have // Journal of Financial Economics. 1984. Vol. 13, No 2. P. 187—221.*



Р. ДОБРОХОТОВ,  
*преподаватель факультета культурологии ГАУГН*

### ДОВЕРИЕ ГЛАЗАМИ ЭКОНОМИСТОВ И ПСИХОЛОГОВ

*(о книге А. В. Беянина и В. П. Зинченко  
«Доверие в экономике и общественной жизни»)\**

Любому, кто интересуется экономической теорией, сложно пройти мимо книги с заманчивым названием «Доверие в экономике и общественной жизни». В последнее время понятие доверия стало одним из наиболее обсуждаемых в социальных науках. Это можно объяснить в свете развития глобальных финансовых рынков (и сопутствующих этому развитию катаклизмов), появления в обществе новых структур, построенных по сетевому принципу, усиления обратных связей между обществом и государственными институтами, и других тенденций, связанных с социальными контрактами, опирающимися на доверие. Наука за реальностью тут поспевает плохо, и спрос на добросовестные исследования роли доверия в социальных отношениях превышает предложение.

Едва ли Беянин и Зинченко планировали на 150 страницах осуществить полноценное исследование доверия сразу во всех областях экономики и общественной жизни. В книге об этом напрямую не сказано, но можно предположить, что авторы стремились лишь сформулировать саму проблему природы и функций доверия в обществе, что само по себе уже было бы ценным вкладом в научную мысль. В принципе для хорошего исследования достаточно четкого определения доверия — с разграничением представлений о нем в зависимости от научного контекста. Но авторы пошли намного дальше.

Приятным сюрпризом для читателя станет соседство математических таблиц, формул и графиков со стихами Мандельштама, Блока, Рильке, цитатами из Фаины Раневской и отсылками к фильмам Тарковского. Переход от алгебры к поэзии и обратно происходит внезапно, как, впрочем, и все переходы от одной темы к другой в этой книге. Уследить за ходом мысли удастся только очень хорошо подготовленным читателям.

Вот типичный пример того, как авторы анализируют одну из обозначенных в своем исследовании проблем. Они начинают с рассуждения о том, как ведут себя люди в условиях низкого уровня общественного доверия. Авторы разумно замечают, что даже когда люди понимают, как много они теряют от взаимного недоверия, они не спешат менять свою стратегию на кооперативную,

---

\* Беянин А. В., Зинченко В. П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. — 164 с.

опасаясь, что остальные этого не сделают — ведь тогда «особо доверчивые» теряют вдвойне. Затем авторы пытаются свой тезис проиллюстрировать. В принципе было бы достаточно старой доброй дилеммы заключенного, тем более что для пояснения этого феномена она и была придумана. Но читателя ждет более оригинальная иллюстрация: авторы предлагают ему представить телефон, который умеет следить за диетой своего владельца и подсказывать, какая еда ему будет наиболее полезна за завтраком, обедом или ужином<sup>1</sup>. Но это, как оказывается, лишь первый шаг.

Затем авторы предлагают принять цену телефона за  $p$ , а усилия, которые тратит компания на контроль этой продукции, за  $e$ . Потом вводятся еще пять переменных, каждая из которых что-то значит, а все вместе это занимает две страницы формул и один график. Читатели, которые не «отсеялись» на этапе представления телефона, следящего за диетой, могут поработать с алгеброй, остальным стоит сразу перейти к выводам и обнаружить, что для авторов тут «нет ничего неожиданного», потому что «возможность выбора неоптимального по Парето исхода широко известна со времен дилеммы заключенного». Но ведь было скучно сказать об этом с самого начала, не правда ли?

Надо отдать авторам должное: они осознают неподготовленность читателя и прибегают иногда к более простым и наглядным примерам. Один из них — эксперимент Пола Фельдмана, который продавал рогастики, оставляя их без надзора рядом с ящиком для денег, чтобы понять, как часто люди будут недоплачивать или попросту воровать его выпечку. Белянин и Зинченко довольно подробно останавливаются на этом эксперименте<sup>2</sup>. И тут, впрочем, авторы не удержались и на всякий случай объяснили простой и понятный пример с продажей рогастика несколькими страницами графиков и таблиц.

В чем, правда, уж точно нельзя упрекнуть эту книгу — так это в узости взгляда. Доверие упоминается здесь в контексте теории игр, политических рейтингов, отношения наций друг к другу, социальной и обыденной психологии, институциональной теории, теории финансовых рынков и различных областей философии. Правда, дальше упоминания дело не заходит, просто потому, что в книге для этого мало места, особенно если так густо «приправлять» ее литературными цитатами и математическими формулами. Есть у авторов и упоминание о некоем собственном эксперименте, правда, в нем участвовали всего двенадцать студентов, а сам эксперимент, по сути, повторял чемпионаты по повторяющейся дилемме заключенного, придуманные Р. Аксельродом и регулярно проводимые с 1980-х годов с участием тысяч желающих.

Больше всего книга Белянина и Зинченко напоминает задумку Ж.-Л. Годара, который в качестве трейлера к своей последней ленте «Социализм» представил полную версию этого фильма, прокрученную за одну минуту. Вроде бы все есть, но ничего не понятно. Нельзя сказать, что такой результат был предопределен в связи с широтой темы. Думается, если бы в книге было чуть меньше Шекспира и Данте и чуть больше про доверие в экономике, то места вполне могло бы хватить на более подробное исследование.

Начнем с определения доверия. При всем уважении к А. Шопенгауэру и А. Галичу, которых цитируют авторы, есть более или менее общепринятый научный контекст, в котором используется понятие доверия. В наиболее

<sup>1</sup> Представить себе телефон, «следящий за диетой», достаточно сложно, но раз уж авторы просят это сделать, то можно попробовать.

<sup>2</sup> В чем, правда, едва ли есть нужда: в нашумевшей «Фрикономике» он подробно описан. См.: Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М.: Вильямс, 2007.

широком понимании доверие — это ожидание кооперативного поведения от контрагента, то есть поведения, которое соответствует интересам и целям субъекта в области отношений, которые связывают субъекта с контрагентом<sup>3</sup>. При этом в научном дискурсе принято отличать доверие как *ожидание* или *веру* в кооперативное поведение партнера от *уверенности* (confidence). Доверие, согласно данному определению, характеризуется наличием риска и неопределенности поведения партнера<sup>4</sup>. Имея это в виду, можно описать отношения доверия как отношения, при которых участник ставит себя в добровольную зависимость от кооперативности поведения контрагента. Мера этой зависимости и есть мера доверия.

Из этого понятно, что если мы говорим о контракте, условия которого полностью регулируются государством и неисполнение которого влечет неотвратимое и существенное наказание, то тут речь идет скорее об уверенности, чем о доверии. Если же сотрудничество состоялось, поскольку у сторон есть основания полагать, что они не подведут друг друга, то можно говорить о доверии.

Определившись с термином, надо теперь попытаться понять, зачем нужно доверие. Белянин и Зинченко лишь вскользь касаются этой темы, отмечая, что доверие позволяет снижать трансакционные издержки, что, в частности, облегчает экономическую деятельность. С этим можно только согласиться. Самый простой экономический пример этой функции доверия — покупки в магазине. Пользуясь примером голландского исследователя В. Баскенса<sup>5</sup>, можно рассмотреть отношения между покупателем и продавцом, где продавец имеет понятный стимул сэкономить на качестве товара. Покупатель, зная об этом, может потребовать заключения контракта, который сделает невозможной продажу низкокачественного товара, но такой контракт будет затратным как для продавца, так и для покупателя. В связи с этим продавец заинтересован заслужить доверие покупателя, чтобы тот был готов совершать сделку, не требуя контракта. Но покупателю нужен некий сигнал, который свидетельствовал бы о возможности доверять продавцу и его продукту.

Сигналы эти могут быть разными. В провинциальном городе или деревне заложником доверия будет репутация продавца, который лишится клиентов, если позволит себе продавать некачественный товар. Как пишет по этому поводу один из классиков конфликтологии Т. Шеллинг, «доверие зачастую достигается просто непрерывностью отношений между сторонами и тем, что каждая сторона признает, что ценность традиции доверия, делающая возможной длинную последовательность будущих соглашений, перевешивает выгоду, которую мог бы принести обман в данном конкретном случае»<sup>6</sup>.

Но ведь речь может идти и о супермаркете в мегаполисе, когда покупатель и продавец сталкиваются лишь однажды. В таком случае репутационные риски ложатся не на продавца, а на бренд магазина или фирмы, выпустивший товар. Бренд — это для продавца способ делегировать доверие

<sup>3</sup> Таким определением пользуются, например, Р. Хардин (*Hardin R. Trust and Trustworthiness. N.Y.: Russell Sage Foundation, 2002*), Г. Фэппел (*Farrell H. The Political Economy of Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 2009*) и др.

<sup>4</sup> Такая формулировка различия между доверием и уверенностью встречается, например, у Н. Лумана (*Luhmann N. Trust and Power. Chichester: Wiley, 1979*) и Э. Гидденса (*Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 31–32*). Луман называл доверие механизм редукции социальной сложности. В некоторых ситуациях можно попытаться избавиться от рисков через формальные гарантии, но поскольку в реальности почти каждое взаимодействие так или иначе связано с некоторым риском, то формализовать все эти отношения невозможно и приходится опираться на доверие (*Luhmann N. Op. cit. P. 71*).

<sup>5</sup> *Buskens V. Social Networks and Trust. Dordrecht: Kluwer, 2002.*

<sup>6</sup> *Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007. С. 169.*

производителю, который, в свою очередь, берет на себя издержки по поиску наиболее качественного товара. Примерно по тому же принципу гражданин делегирует свое доверие партии, не имея возможности изучать биографию каждого депутата. Это формат *вертикального делегирования* доверия, но общество может формировать и специальные *горизонтальные структуры* укрепления доверия. Баскенс исследует их на примере социальных сетей. Сетевое взаимодействие позволяет оперативно и широко распространять информацию о том, кому из участников можно или нельзя доверять. Это позволяет формировать надежные отношения доверия не за счет долгого опыта совместного взаимодействия, а за счет большого числа положительных (либо негативных) рекомендаций. Таким образом, формирование новых отношений доверия может осуществляться быстро. Сегодня модели сетевого формирования доверия уже хорошо формализованы и активно задействованы на практике, скажем, пользователи Facebook автоматически получают рекомендацию установить контакт с человеком, с которым у них набирается достаточное число общих знакомых.

Эта концепция вертикального и горизонтального делегирования доверия у Белянина и Зинченко не описана, хотя она дает полезные инструменты для изучения рынков. Если представление о вертикальном делегировании доверия сформировалось уже давно и на нем построен, например, весь бренд-менеджмент, то формирование доверия в сетевых структурах — новая и очень перспективная область исследований. Она крайне востребована на быстрорастущем рынке интернет-торговли. Так, сегодня покупатель может при выборе использовать рейтинг того или иного товара или интернет-магазина, который своими голосами формируют остальные покупатели, а также помимо рекламных текстов читать комментарии тех, кто уже имел счастье (или несчастье) этим товаром или услугой воспользоваться. Особенно полезным формат сетевого формирования доверия оказывается при выборе, например, гостиниц, когда издержки ошибочного выбора весьма велики, а альтернативные источники информации скудны или отсутствуют.

В этом смысле доверие очень близко к понятию лояльности, широко используемому в маркетинговых исследованиях. Но не менее широко понятие доверия применяется и в совершенно ином контексте: когда речь идет о *социальном капитале*. Для экономики это не менее важная область исследований, но по смыслу она мало пересекается с темой потребительской лояльности, смешивать их не стоит. Белянин и Зинченко, впрочем, никаких разграничений не проводят, и порой сложно понять, о каком доверии в книге идет речь в том или ином случае.

Доверие в контексте социального капитала — это predisposition людей к кооперативному поведению, от которой часто зависит, какие экономические модели могут прижиться в определенном сообществе. Именно об этом писал Ф. Фукуяма в своей книге «Доверие», где говорил о присущей каждой культуре в разной степени естественной склонности к социальному взаимодействию<sup>7</sup>. Прежде чем говорить о культуре в целом, надо разобраться с теми ее элементами, в которых легко прослеживается взаимосвязь с уровнем доверия в обществе.

Можно, например, со значительной степенью уверенности утверждать, что уровень доверия в обществе прямо пропорционален степени экономического развития, правда, само по себе это наблюдение мало о чем говорит.

<sup>7</sup> Фукуяма Ф. Доверие. М.: АСТ, 2004.

Беянин и Зинченко ссылаются на С. Нэка и его коллег<sup>8</sup>, обнаруживших по результатам исследования в 41 стране наличие корреляции уровня доверия с уровнем подушевого ВВП, уровнем инвестиционной активности и рядом других экономических показателей. Но затем сами же авторы книги поясняют, что во взаимосвязи доверия и экономического развития сложно отличить причину от следствия, потому что связь здесь обоюдная.

Авторам следовало бы непременно упомянуть о том, что в не меньшей степени доверие коррелирует с уровнем развития правового государства. Здесь обратные связи настолько сильны, что иногда вообще непросто определить, какие связи в обществе правовые (то есть подразумевают возможность для государства наказать нарушителя), а какие основаны на доверии. Возьмем классический пример с воровством в супермаркете.

Допустим, владелец магазина для повышения скорости обслуживания клиентов отказывается от прилавков и продавцов и оборудует помещение как супермаркет. Поскольку при такой системе легче незаметно что-то положить в сумку, число краж увеличится. Тогда владелец магазина вешает видеокамеры и плакаты с информацией о видеонаблюдении. Ловить воров становится легче, и число краж снижается до минимума. Люди привыкают, что воров чаще всего ловят. Тогда владелец решает отказаться от дорогостоящей техники и оставляет только плакаты о видеонаблюдении, которые уже сами по себе оказывают достаточное воздействие. А через некоторое время снимают и плакаты — покупатели уже свыклись с мыслью о видеонаблюдении, и почти никто не ворует.

И тут возникает вопрос: если последние следы видеонаблюдения исчезли, можно ли называть отношения покупателя и продавца отношениями доверия? Ведь де-факто исчезла возможность наказать нарушителя. На самом деле этот вопрос риторический, потому что тут не так важно, как мы определим понятия, важнее прояснить сам механизм соотношения доверия и права. Если правовая инфраструктура хорошо налажена, то привычка соблюдать закон со временем может стать настолько устойчивой, что позволит государственной системе значительно снизить издержки на репрессивный аппарат, все более расширяя пространство доверия. Доверие здесь станет общественным благом, в котором заинтересованы все.

Но, как с любым общественным благом, угрозу доверию создает проблема «безбилетника», чья мотивация злоупотреблять им будет тем выше, чем больше он сможет от этого получить. От чего зависит число безбилетников и как его можно минимизировать? Ответ на этот важный вопрос можно методологически разделить на две части: одна основана на модели *homo oeconomicus*, другая — на моделях новой институциональной теории.

Решение о том, доверять или не доверять партнеру, вести себя кооперативно или конфликтовать, принимается прежде всего на основе анализа выгод и издержек. В этих терминах и мыслит *homo oeconomicus*. Доверие как элемент социального капитала — не исключение для такого метода, скорее наоборот — это классическая иллюстрация. Мы можем рассмотреть две модели, которые позволяют лучше понять роль фактора доверия для «человека экономического».

Первая модель описывает поведение игроков, когда речь идет о создании какого-то общественного блага. Как показывает практика, уровень доверия

---

<sup>8</sup> Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 4. P. 507–521; Zak P.J., Knack S. Trust and Growth // Economic Journal. 2001. Vol. 111, No 470. P. 295–321.

и доля безбилетников изменяются при этом в соответствии с равновесием по Нэшу (когда каждый из игроков не хочет делать больший взнос в общественное благо, чем все остальные). Наиболее наглядный пример работы этого принципа привели исследователи в области экспериментальной экономики Э. Фер и С. Гехтер. Испытуемым предлагали откладывать некоторое количество денег в общую копилку. Сумма увеличивалась на некоторый коэффициент, а затем поровну распределялась между участниками группы. В условиях полного доверия и сотрудничества испытуемые наберут максимальное количество денег. Но у некоторых участников возникнет желание сэкономить и положить меньше других. Обычно сначала все сотрудничают, но в следующих розыгрышах понимают, что кто-то играет нечестно, и сами начинают жульничать (причем так происходило даже когда в роли испытуемых были обезьяны).

Из модели следует, что равновесие по Нэшу должно поддерживать существование общественных благ лишь непродолжительное время. Но из опыта мы знаем, что это не так. В дальнейших экспериментах Фер и Гехтер слегка изменили правила игры: участники смогли наказать тех, кто не сотрудничает, но для этого им нужно было заплатить деньги из своего кармана<sup>9</sup>. Игроки охотно пользовались такой возможностью и получали при этом удовольствие. В результате все вели себя менее эгоистично и продолжали класть деньги в общую копилку. Авторы исследования утверждают, что причина удовольствия от наказания «безбилетников» — это ощущение несправедливости. Они были настолько уверены, что речь здесь идет не о рациональном расчете, а о ценностях, что даже использовали магнитно-резонансный томограф, утверждая, что, наказывая безбилетника, испытуемый ощущает физическое удовольствие. Но даже если представление о справедливости имеет эмоциональную природу, это не мешает понимать игроков как рациональных экономических агентов, поскольку в данном случае справедливость стимулирует кооперативное поведение и потому абсолютно рациональна.

Итак, первое важное условие формирования достаточного доверия для кооперации в обществе — это возможность так или иначе *наказывать тех, кто не соблюдает договоренности*.

Другое условие можно рассмотреть на примере любопытного эксперимента, проведенного исследователями Федеральной политехнической школы Лозанны, которым удалось создать своеобразный кибернетический аналог эволюции<sup>10</sup>. (Кстати, Белянин и Зинченко в своей книге признают моделирование эволюционных игр важным направлением исследования теории доверия, но вместо примеров научных экспериментов отсылают к рассказам о Шерлоке Холмсе.)

Исследователи использовали роботов, которые перемещались по игровому полю, собирая металлические грузы специальной «клешней», и относили их в отведенное место. Программы поведения наиболее успешных роботов передавались «по наследству» новому поколению машин. При этом иногда возникали случайные «мутации», которые делали поведение роботов разнообразным. Спустя некоторое время машины научились находить нужные предметы и аккуратно переносить их на «склад». Тогда исследователи усложнили задачу и поместили на игровое поле дополнительные более тяжелые грузы. Роботы физически не могли переносить их

<sup>9</sup> Fehr E., Gächter S. Do Incentive Contracts Undermine Voluntary Cooperation? // IERE Zürich Working Paper. 2002. No 34.

<sup>10</sup> Bio-inspired Computing Machines: Towards Novel Computational Architectures / D. Mange, M. Tomassini (eds.). Lausanne: PPUR, 1998.

в одиночку, бесплодно тратили свое время и отвлекались от посильной задачи — собирания легких предметов. Такие роботы упускали возможность заработать очки и «вымирали». И все же некоторые машины нащупали правильное решение задачи, и в популяции появились роботы, способные к кооперации. Они транспортировали тяжелые находки парами и получали свои баллы сообща.

Потом условия эксперимента были изменены: роботов наделили способностью обмениваться информацией, оснастив их сигнальными огнями и сенсорами. Лампы на машинах периодически включались, и их световой сигнал могли засечь все сородичи робота. На этот раз машинам ставили задачу найти специально очерченную зону на полу и остановиться рядом с ней, там была условная «пища». Роботам приходилось быть осторожными: неподалеку от «пищи» на игровой площадке были ловушки — окрашенные в темный цвет участки пола. Остановившийся в такой зоне робот получал не «еду», а «яд» и терял очки. Машины отличали «яд» от «еды» с помощью сенсоров. Медленные и часто ошибающиеся роботы покидали игру. Их алгоритмы поведения очередному поколению не передавались.

В начале эксперимента роботы не придавали никакого значения световым сигналам своих сородичей. Но через несколько десятков поколений машины стали двигаться на вспышки ламп. Там они обнаруживали большие скопления роботов — такие столпотворения обычно возникали вокруг зон с «пищей». Этот новый рефлекс на свет дал шанс даже самым несовершенным роботам: они начали пользоваться находками более развитых машин. Вскоре за «пастбища» развернулась настоящая борьба. Призовые зоны на полу не вмещали всех желающих, и роботы были вынуждены сражаться. Они таранили друг друга и отталкивали от «пищи». Позже роботы, рождающиеся в условиях высокой конкуренции, научились быть скрытными. Когда такие машины находили «еду», они заметно снижали частоту своих сигналов, чтобы не привлекать внимания. Более того, машины научились обманывать: они стали включать привлекающий сородичей сигнал в самом неподходящем месте — рядом с «ядом».

Этот эксперимент удобен для наглядной иллюстрации нескольких важных правил. Сигнальная система между роботами и основанная на ней кооперация — это общественное благо, неконкурентное и неисключаемое в потреблении. Неисключаемое — потому что сигнальная система есть у всех, неконкурентное — потому что использование одними роботами информации, полученной от других, никак не ущемляет и не ограничивает остальных. Но если ресурс, который нужен роботам, ограничивается, то каналы коммуникации оказываются уже не общественным благом, а так называемым «благом общего пользования», то есть неисключаемым, но уже конкурентным. И тут роботы начинают обманывать. Почему?

Это не так очевидно, как кажется. Ведь даже в условиях конкуренции за ресурсы может оказаться, что польза от такого блага, как коммуникация через сигнальные огни, для каждого робота перевешивает угрозу оказаться среди тех, кому ресурсов не достанется. Возьмем любой бытовой пример — скажем, сайты, где посетители выставляют оценки и рекомендации отелям, магазинам или ресторанам, в которых они побывали. Если вы постоянно ходите в один уютный ресторанчик, вам, вероятно, захочется его положительно оценить, хотя вы понимаете, что посетители сайта могут стать вашими конкурентами при бронировании столика. «В конце концов я и сам нашел несколько классных мест через этот сайт», — думаете вы. Но всегда в таком сервисе есть свои безбилетники — те, кто пользуется сложившимся доверием для рекламы или антирекламы каких-то мест. Если их становится достаточно много, то сервис оказывается бессмысленным, а доверие — контрпродуктивным.

Также мы знаем, что если какой-нибудь ресторан становится слишком популярным, там вводятся клубные карты, чтобы как-то ограничить наплыв

посетителей. Блага, ограниченные в потреблении, так и называются — клубными. Превращение благ общего пользования в клубные — естественная реакция на чрезмерный спрос. Можно предположить, что если бы эксперимент с роботами продолжался, часть из них изобрела бы свой язык сигналов, понятный только им, а остальных эта группа старалась бы обмануть. Причем таких групп может возникнуть несколько — и внутри каждой уровень доверия будет высоким, а между группами — минимальным. Отсюда возникает необходимость уточнения: «уровень доверия в обществе», которому Белянин и Зинченко уделяют так много внимания в своей книге, может оказаться таким же странным показателем, как «средняя температура по больнице». Неясно, есть ли вообще необходимость в таких обобщениях.

Эксперимент с роботами особенно интересен тем, что все эти закономерности проявляются в пространстве, где никакие культурные факторы, вроде протестантской этики или фукуямовской «естественной склонности к социальному взаимодействию», просто не могут работать. Это, впрочем, не значит, что этика или прочие культурные факторы не влияют на уровень доверия в обществе, ведь они сами могут быть лишь воплощением некоторых системных законов, которым подчиняются даже роботы. Парадокс состоит в том, что *homo oeconomicus* совсем не обязательно должен понимать, почему в одних случаях он склонен обманывать, а в других — нет, доверие или недоверие не всегда осознано.

Мы обычно представляем себе условного экономического человека как некоего «мужчину с калькулятором», который постоянно подсчитывает доходы и убытки от каждого своего шага, а затем сами же делаем оговорку: это, мол, только условная модель, в реальности люди не имеют полной информации и ведут себя не так рационально. Это правда, что люди не имеют полной информации, но это не мешает им вести себя весьма рационально, даже когда они это делают неосознанно. В пчелином рое или муравейнике каждое насекомое хорошо знает свою функцию и справляется со сложнейшими задачами, вроде объяснения сородичам на своем языке пути до места с едой, но все эти гениальные способности развиваются в ходе эволюции, и осознавать эту информацию им не нужно. В этом случае люди отличаются тем, что информация об оптимальном поведении передается не через гены, а через культурные нормы, которые могут намного оперативнее реагировать на изменение экономической среды.

Однако в модели *homo oeconomicus* есть другой изъян: она не может учитывать девиантного поведения (которое, вероятно, играет какую-то полезную функцию в обществе с точки зрения социальной эволюции, но мешает максимизировать полезность от социального взаимодействия). И вот тут поможет неоинституциональная теория и эксперименты в области поведенческой экономики.

Возвращаясь к примеру с супермаркетами, мы обнаруживаем, что существует устойчивая группа людей, которые, несмотря на все риски, воруют в магазинах, причем чаще всего они оправдывают себя как раз тем, что «все делают это»<sup>11</sup>. Такое поведение плохо вписывается в модель *homo oeconomicus*, потому что оно не обосновано ни с индивидуальной, ни с общественной точек зрения. Но в последнее время появляются любопытные исследования, объясняющие, почему люди обманывают и какие механизмы воздействия здесь возможны. К одному из таких экспериментов и относится

<sup>11</sup> The Elgar Companion To Consumer Research And Economic Psychology / P.E. Earl, S. Kemp (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 1999. P. 539.



упомянутый выше пример с рогадиками, который подробно рассматривают Белянин и Зинченко. Но авторы рассматривают его с точки зрения теории игр и потому теряют самую суть, ведь смысл этих экспериментов в том, чтобы выйти за рамки классической теории рационального выбора и посмотреть, какие еще стимулы влияют на кооперативное или некооперативное поведение помимо взвешивания выгод и издержек.

В частности, современные исследования показывают, что склонность к некооперативному поведению и обману связана не только с материальными стимулами, но и с определенными ценностными ограничениями, характеризующими то или иное сообщество. Так, авторитетный исследователь в области поведенческой экономики Д. Ариэли провел ряд экспериментов<sup>12</sup> со студентами Массачусетского технологического института, которым были розданы 20 простейших математических задач с условием заплатить по доллару за каждую правильно решенную задачу. Поскольку времени давалось заведомо слишком мало (5 минут), студенты успевали решить только часть из них — в среднем 4. Студентам из другой группы предлагалось в конце порвать листочки с ответами и самим сказать, сколько задач им удалось решить, — и с их слов оказывалось, что число решенных задач в среднем было уже 7. Причем любопытно, что в экспериментах с более высокой платой за задачу число это не росло: почти все готовы были пойти на ложь, но предпочитали обманывать ненамного. Таким образом, экономические стимулы мало влияли на ответы, и исследователи предположили, что на людей действует второй фактор — представление о допустимости обмана, которое влияет на самооценку человека. Более того, исследователям удалось сделать этот «фактор совести» переменной. Некоторым группам студентов перед тем, как они назовут число правильно решенных задач, предлагали вспомнить десять заповедей, а другим — десять книг, которые они прочли в университете. Студенты, которые пытались вспомнить десять заповедей (пусть большинство из них, как оказалось, весьма смутно представляли себе, какие это заповеди), давали в среднем более честные ответы. Причем это не зависит от степени религиозности студентов. Точно так же студенты, которые, уже порвав свои ответы, подписывали бумагу со словами: «Я уведомлен о том, что те, кто скажет неправду, предстанут перед Судом чести MIT», предпочитали не обманывать (хотя никакого «Суда чести» в MIT никогда не существовало).

Таким образом, в ходе данного эксперимента был выявлен фактор ценностей, ограничивающих склонность к обману. Но главное — было выявлено, что влияет на эти ценности. Исследователи ввели дополнительные условия в эксперимент, когда в одной аудитории сидели студенты двух университетов, причем на них были футболки их вузов. Один из сидящих в зале студентов по тайной договоренности с экспериментатором уверенно вставал и отвечал, что решил все 20 задач. Эта заведомая ложь, как оказалось, подталкивала студентов из того же вуза, что и «подсадная утка», врать больше, но на студентов другого университета она не только не влияла, но и подталкивала врать меньше, чем в обычном эксперименте.

Интересно, что этот эксперимент в области поведенческой экономики, призванный, казалось бы, выявить некоторые иррациональные черты человеческого поведения, в действительности хорошо соотносится с закономерностями, которые были описаны выше как иллюстрация поведения экономического человека. Скажем, когда студент видит разделение аудитории по

---

<sup>12</sup> *Ariely D. Predictably Irrational*. N.Y.: HarperCollins, 2008.

группам в зависимости от принадлежности к университету, он действует в логике «клубного блага» (то есть доверять только своим), когда этого разделения нет — в логике «общественного блага». Полезность экспериментов Ариэли в том, что он показал: в мозгу человека одновременно сосуществует множество рациональных парадигм поведения, и можно манипулировать им, акцентируя внимание на тех или иных условиях, как бы включая ту или иную заложенную в нем программу действий.

Кроме того, полезность современных исследований в области поведенческой экономики и новой институциональной теории (где внимание обращается в том числе и на асимметричность информации, фактор ценностей, трансакционные издержки) позволяет более реалистично смотреть на инструменты, которые можно использовать для решения проблемы дефицита доверия в разных областях взаимодействия<sup>13</sup>.

Доверие — это системная характеристика, изучение которой открывает огромный простор для междисциплинарных исследований. Возможно, они помогут в будущем углубить наше представление об областях, которые сегодня так интересуют экономистов, — о природе доверия на международных финансовых рынках, о доверии в контексте инвестиционного климата, о проблеме доверия в развивающихся странах с неэффективным государственным управлением и т. д. Видимо, Алексей Белянин и Владимир Зинченко пытались дать некоторое представление о перспективах такого междисциплинарного подхода, но, возможно, сделали это слишком сумбурно. Остается, впрочем, надеяться, что эта попытка не последняя.

<sup>13</sup> Эти идеи востребованы, например, в рамках неофункционалистского подхода к анализу европейской интеграции. «Суть неофункционалистского взгляда на европейскую интеграцию заключается в том, что частое взаимодействие между вовлеченными в общую работу по решению технических задач приводит к росту предсказуемости стабильности и привычке доверять друг другу. Эта привычка со временем укореняется и изменяет идентичность участников взаимодействия и их нормы, развивая эмпатию и отождествление себя с партнером... Изменения процедур, вызывающие новые политические процессы, приводят к постепенной и непреднамеренной нормативной, ценностной и политической конвергенции» (*Finnemore M., Sikkink K. International Norm Dynamics and Political Change // Exploration and Contestation in the Study of World Politics / P. J. Katzenstein, R. O. Keohane, S. D. Krasner (eds.). Cambridge, MA: MIT Press, 1999. P. 265*). Единство норм и ценностей как фактора доверия принимается во внимание и в исследованиях в области мировой политики, лежит в основе концепции демократического мира (*Lipson C. Reliable Partners: How Democracies Have Made a Separate Peace. Princeton: Princeton University Press, 2003. P. 77*).

## ПЛАГИАТ В НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

(круглый стол в НИУ ВШЭ)

В связи с расширением доступа к Интернету проблема плагиата в научных исследованиях приобрела поистине глобальный характер. С ней сталкиваются научные журналы, советы по защите диссертаций, вузы, госзаказчики. Так, по данным газеты The New York Times от 15 октября 2010 г. (опубликованы в «Новой газете»), плагиат все больше распространяется в Китае: как показало недавнее правительственное исследование, треть из 6 тыс. ученых в шести крупнейших научных центрах Китая занимались плагиатом или подделывали научные данные. Недавно был вынужден подать в отставку министр обороны Германии из-за скандала, связанного с выявлением плагиата в его диссертации.

К сожалению, эта болезнь не обошла стороной и Россию. Все больше отечественных ученых осознают плагиат как серьезную угрозу для научного и экспертного сообщества. Одна из форм реакции на его распространение — формулирование Ассоциацией независимых центров экономического анализа (АНЦЭА) своего рода «этических принципов», по сути, первая попытка выработать профессиональные стандарты научной деятельности. Согласно данным Росфинмониторинга, в ряде отчетов НИР по заказам федеральных ведомств свыше 50% текста занимает копирование действующих нормативных актов. ФАС и МЭР выступили с инициативой проверять такие отчеты на наличие плагиата при их приемке госзаказчиками (в рамках поправок в Федеральный закон № 94-ФЗ). Для борьбы с плагиатом в студенческих работах в ВШЭ еще в 2007—2008 учебном году была введена система «антиплагиат» (см. [www.hse.ru/org/hse/antiplagiat\\_info](http://www.hse.ru/org/hse/antiplagiat_info)). Но это пока разрознен-

ные меры отдельных «действующих лиц». Чтобы комплексно противодействовать распространению этой болезни, необходимо идентифицировать ее формы и масштабы, а также сформулировать возможные способы ее лечения.

Рассмотрению этой проблемы был посвящен круглый стол, состоявшийся в НИУ ВШЭ 11 февраля 2011 г. На обсуждение были вынесены следующие вопросы.

1. Что такое плагиат? В чем разница между ним и некорректно оформленным заимствованием результатов ранее проведенных исследований?

2. Есть ли оценки масштабов плагиата в России и других странах?

3. Какие санкции за плагиат существуют в нашей стране и в мире?

4. Как могут противодействовать плагиату и иным некорректным формам заимствований профессиональные ассоциации и журналы, научные и учебные заведения? Какие рекомендации можно сформулировать для государственных органов и ВАК?

В заседании круглого стола приняли участие: *В. В. Радаев*, первый проректор НИУ ВШЭ, главный редактор журнала «Экономическая социология»; *В. М. Полтерович*, академик РАН, завлабораторией ЦЭМИ РАН, замдиректора МШЭ МГУ имени М. В. Ломоносова, президент Новой экономической ассоциации (НЭА); *А. А. Яковлев*, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ, вице-президент АНЦЭА, член правления EACES и ASPE, член редколлегии Российского журнала менеджмента и Экономического журнала ВШЭ; *В. В. Климанов*, директор Института реформирования общественных финансов, член правления АНЦЭА; *Ю. В. Симачев*, замдиректора Межведомственного аналитического центра (МАЦ), член правления АНЦЭА и ASPE; *С. Ю. Винокур*, заведомом журнала «Вопросы экономики»; *А. В. Золотов*, исполнительный директор АНЦЭА.

*В. Радаев*. Существуют разные определения плагиата, но во всех упоминают-

ся два важных момента: присвоение авторства чужого произведения и незаконное использование объектов авторского права. Приведу в качестве примера определение, принятое в ВШЭ в 2005 г.: плагиат — использование в письменной работе чужого текста, опубликованного в бумажном или электронном виде, без полной ссылки на источник или со ссылкой, но объем и характер заимствования ставят под сомнение самостоятельность выполненной работы или одного из ее основных разделов. Плагиат может выражаться в двух видах: дословное изложение чужого текста; изложение чужого текста с заменой слов и выражений без изменения его содержания. Важно, что здесь речь идет не только о полном заимствовании, но и о масштабном цитировании даже при наличии ссылок, что может свидетельствовать об отсутствии самостоятельности в написании работы. Однажды в подаренной мне книге я обнаружил целую главу, повторявшую мой текст, правда, с соответствующими ссылками и оговорками («как отмечает известный ученый В. В. Радаев» и т. д.). В нашем понимании, это плагиат.

*В. Полтерович.* Считаете ли Вы, что Вам был нанесен ущерб в этом случае? Готовы ли Вы были обратиться в суд?

*В. Радаев.* В суд я не обратился, а ситуация вызвала у меня двойственное чувство: я ощущал, что мне был нанесен ущерб, но сама ситуация выглядела анекдотичной.

*В. Полтерович.* Но в чем он состоял? Вот немного иная ситуация: ко мне обращаются с просьбой перепечатать опубликованную статью. Я всегда прошу получить согласие у первого издателя и указать источник. Не уверен, что нужно отказываться от перепечатки: ведь, как правило, речь идет о другой читательской аудитории.

*В. Радаев.* Может быть, непосредственно мне ущерба не нанесли, но был нанесен ущерб всему профессиональному сообществу. Далее, законодательство в области охраны авторских прав в России довольно строгое. Так, согласно ст. 146 УК РФ, за нарушение авторских и смежных прав в особо крупных размерах предусмотрено тюремное заключение на срок до шести лет. Правда, прецедентов ее использования в академической среде я не знаю. Здесь прежде всего должен быть заявитель. Но большинство

авторов в суд не обращаются, поскольку считают, что это не соответствует академическим традициям. Могут обращаться в суд издатели, но, поскольку оценить нанесенный ущерб трудно и его величина обычно невелика, они избегают это делать. Таким образом, судебные перспективы решения возникающих в этой области проблем весьма туманны, и вопрос борьбы с плагиатом сейчас больше относится к сфере научной этики.

Какие здесь возникают проблемы? Первая — установление факта плагиата. Здесь недостаточно подсчитать долю заимствований. Только специалист может вынести заключение о наличии плагиата. Это сложная экспертная работа: нужно выявить дословные или смысловые текстуальные совпадения, составить сравнительные таблицы, а также установить, что работа не самостоятельная.

Вторая проблема: в академической среде плагиат не считают серьезным нарушением этических норм, влекущим тяжкие последствия для виновника. Так, пришлось столкнуться с огромным количеством плагиата в книге одного регионального автора. В качестве оправдания он сослался на то, что это учебное пособие. Комментарии, как говорится, излишни. К сожалению, профессиональное сообщество и руководство научных организаций не всегда жестко реагируют на случаи плагиата, в которых замешаны их коллеги. Так, эксперты на основе сравнительных таблиц доказали его наличие в многотиражных работах ряда авторов одного из факультетов МГУ имени М. В. Ломоносова. Был также зафиксирован факт плагиата в учебных программах, что отмечено в официальном заключении специальной комиссии, направленном ректору МГУ.

*В. Полтерович.* Как можно понять, речь идет об учебных дисциплинах, где представлен стандартный материал. Если изменена последовательность разделов, заменены отдельные слова, то доказать факт плагиата не просто.

*В. Радаев.* Авторы у этих программ были. Но главное, как отреагировало руководство МГУ на доказанные факты плагиата? Никак! На мой взгляд, издатели и руководство научных учреждений должны предавать такие факты гласности, как сделал журнал «Вопросы экономики», столкнувшись с плагиатом в статье одного из своих авторов (см.: Осторож-

но, плагиат! // Вопросы экономики. 2004. № 10. — *Примеч. ред.*). В 2010 г. мы в ВШЭ также столкнулись с фактом плагиата со стороны преподавателя. Убедившись в справедливости обвинений, мы предложили виновному уволиться. Соответствующая информация была размещена на корпоративном портале. Благодаря внешнему рецензированию удалось выявить плагиат в статье одного из региональных авторов журнала «Экономическая социология», к счастью, до публикации, о чем мы сообщили публично.

Для успешной борьбы с плагиатом нужна общественная поддержка, необходимо разъяснять научным сотрудникам, профессорско-преподавательскому составу и прежде всего студентам неприемлемость подобного поведения. Мы проводим такую работу в нашем университете, и она дает определенные результаты. По данным опроса преподавателей, если в 2004 г.  $\frac{2}{3}$  из них занимали жесткую позицию по отношению к плагиату, то есть  $\frac{1}{3}$  считали, что можно ограничиться мягкими мерами, то в 2009 г. первых было уже 84%. Доля считающих, что достаточно «погрози́ть пальчиком», снизилась с 9 до 2%. Среди студентов удельный вес сторонников жестких мер увеличился с 35 до 43%, а выступающих за мягкие меры снизился с 35 до 29%. Изменения не радикальные, но они есть, показывая, что усилия не напрасны.

Проверка на плагиат должна стать стандартной процедурой. В нашем университете каждый год несколько студентов не получают дипломы по указанной причине. Это следует делать и ВАК, причем проверять надо не только авторефераты, но и сами диссертации.

*А. Яковлев.* Важно четко уяснить правовую сторону вопроса. Существующие санкции за плагиат связаны с извлечением дохода. В случае научных публикаций данный факт установить нелегко. Возбудить иск может только правообладатель или автор, если он не передал свои права издателю. Для этого необходимо наличие письменного договора между автором и издателем. Но большинство научных журналов, насколько мне известно, подобных договоров не заключают или заключают в устной форме, что затрудняет обращение в суд. Если работа выполнена в рамках НИР, то у работодателей также нет стимулов и механизмов урегулирования таких ситуаций. ВАК

может признать факт плагиата только на основании решения суда. На мой взгляд, важную роль в борьбе с плагиатом могут и должны сыграть профессиональные журналы и ассоциации, устанавливая соответствующие стандарты поведения.

*Ю. Симачев.* Когда с осуждением тех или иных сотрудников выступают представители отдельных научных организаций, то возникает вопрос: насколько объективны их оценки, нет ли здесь скрытой борьбы интересов? Поэтому представляется важным, чтобы борьбу с плагиатом активизировали профессиональные ассоциации, чья позиция может быть более эффективной и сбалансированной. Не менее значимы обмен примерами плагиата между профессиональными ассоциациями, распространение возможных успешных механизмов реагирования на такие случаи, объединение усилий в борьбе с наиболее злостными проявлениями этого феномена.

Кроме того, нужно отметить, что имеется существенный потенциал для распространения «хороших», правильных практик цитирования, выражения благодарности и т. п. На мой взгляд, многие ученые, специалисты были бы рады практическим советам, когда им объясняют, «что такое хорошо и что такое плохо», поскольку грань здесь зачастую размыта.

*В. Полтерович.* Я согласен почти со всем сказанным, но хотел бы уточнить несколько моментов. На мой взгляд, главное в плагиате — воровство идей. Нельзя украсть всем известную модель, даже если вы ее несколько модифицируете. Но в работе может не быть текстуальных совпадений, при этом основные идеи заимствованы. Сравнивая тексты, мы можем добиться лишь ограниченных целей. Очень важно рецензирование: если автор знает, что его текст будет читать квалифицированный рецензент, он скорее всего приведет нужные ссылки. Конечно, в России ситуация в этой области очень сложная.

С учетом расплывчатости соответствующей нормы целесообразно дифференцировать уровни заимствования. Первый уровень — воровство идей, что наносит реальный ущерб авторам. Второй уровень — заимствование чужих текстов без указания источников прямых или косвенных цитат. Необходимо проявлять уважение к предшественникам, созда-

вать нормальную атмосферу в научном сообществе.

*А. Яковлев.* Устанавливать авторство идей должно экспертное сообщество. Сейчас среди студентов и старшекласников широко распространена практика скачивания текстов из Интернета с последующей компиляцией на их основе собственных работ. Им никто не объясняет, что так делать нельзя.

*В. Полтерович.* Воровство текстов недопустимо. Но не всегда ясно, где допустимый предел цитирования с указанием источников. Некоторые вполне уважаемые эксперты говорят, что это дело вкуса. Мне лично чересчур обширное цитирование не нравится, если оно не обусловлено исследовательскими или методическими целями. Что касается студентов, не уверен, что их надо отчислять за некорректное использование чужих текстов, но наказывать следует, при этом объясняя, как правильно работать с ними.

*Ю. Симачев.* Эта ситуация касается академической среды, но как быть с НИР, когда в состав исполнителей включают людей, не принимавших участия в проекте?

*В. Полтерович.* Чистые принципы должны быть одинаковыми во всех областях научной деятельности. Говоря о студентах, надо учитывать и реалии российской жизни: «скученность» во время экзаменов, когда требуется усилие, чтобы не заглянуть в тетрадку соседа; недоверие к администрации и, как следствие, отказ сообщать о случаях списывания, и т. п. Если бы мы жили по Гарвардскому кодексу, то заметную часть студентов пришлось бы отчислить. Невозможно внедрить цивилизованные нормы в одночасье, здесь предстоит кропотливая работа. Кстати, в МШЭ МГУ в этом году введена обязательная проверка студенческих работ на наличие плагиата.

*В. Радаев.* Я сторонник жестких мер: в случае обнаружения факта списывания надо сразу ставить двойку и выгонять студента из аудитории. К сожалению, многие коллеги-преподаватели занимают более мягкую позицию.

*В. Климанов.* Хотел бы привлечь внимание к специфическому, но масштабному рынку научных работ, выполняемых по заказам госорганов. По экспертным оценкам, здесь очень распространен плагиат: чужие результаты нередко выдают за свои. Кроме того, существует обширный пласт диссертационных работ в области общест-

венных наук, особенно представляемых высокопоставленными чиновниками, которые на самом деле подготовлены при активном участии других людей. Известно, что для защиты требуются публикации в рецензируемых журналах; следовательно, опять возникает потребность в присвоении результатов чужого труда. Так нередко и появляются статьи чиновников, в которых дословно повторяются значительные фрагменты в лучшем случае законодательных актов, а в худшем — работ других авторов. Поэтому крайне важно повысить прозрачность деятельности диссертационных советов и самой ВАК в этой сфере.

*В. Полтерович.* Надо делать все, что в наших силах, чтобы улучшить ситуацию. При этом нельзя обижать невинных. В самом слове «плагиат» содержится указание на умысел. Еще раз подчеркну: мне кажется, мы применяем один и тот же термин к нарушениям разного масштаба — надо отличать некорректное цитирование от воровства идей. Ущерб от второго намного больше. К тому же распознать его сложно: никакая система «антиплагиат» здесь не поможет.

*Ю. Симачев.* Необходимо бороться с заимствованиями чужих текстов, но надо понимать: заинтересованные лица быстро научатся так их изменять, что никакие формальные инструменты не смогут выявить плагиат. Важный способ борьбы с ним — обеспечение доступа к текстам в Интернете. Сейчас же многие работы в нем отсутствуют, ознакомиться с ними практически невозможно. В работах, выполненных по заказу министерств и ведомств, следует указывать, в чем состоит собственный вклад исполнителей, а также их коллег. Группы авторов нередко пересекаются, поэтому содержание докладов может частично совпадать. Бывает, что одна и та же работа в различном виде направляется в разные органы. Все отчеты министерств и ведомств должны быть размещены на их сайтах в Интернете.

*В. Климанов.* На мой взгляд, проблема научного плагиата вышла за рамки научного сообщества. Безусловно, оно призвано вырабатывать свои стандарты, но профессиональные ассоциации должны лоббировать соответствующие меры в органах государственной власти. Так, после вступления в силу четвертой части Гражданского кодекса РФ библиотеки столкнулись с ограничениями на

копирование информации, наложенными законодательством об охране авторского права. Однако наряду с этим практически открыто в Интернете существует рынок текстов уже защищенных диссертаций, на котором никакие ограничения, похоже, не действуют.

*А. Яковлев.* Здесь, на мой взгляд, важна роль государства, которое заинтересовано в интеграции российской науки в мировую, следовательно, в повышении качества научных исследований. Проводя конкурсы, используя индексы цитирования, учитывая публикации в рецензируемых журналах, можно отбирать достойные работы и остановить вал псевдонаучных компиляций. Кроме того, государство платит бюджетные деньги за отчеты по НИР, поэтому вправе предъявлять к их содержанию соответствующие требования и не покупать то, что уже было выполнено раньше и что можно найти в Интернете. Отчеты по НИР — общественный продукт, поэтому важна их максимальная открытость, позволяющая проводить независимую проверку качества выполненных работ.

*В. Полтерович.* Очевидно, в борьбе с плагиатом надо действовать по всем направлениям, по которым можно что-то сделать, не нарушая при этом этические нормы. К студентам все-таки нужно относиться бережно. Нередко они допускают некорректное цитирование по неопытности, не осознавая этого. Конечно, в данной области велика роль профессиональных ассоциаций: они должны выработать процедуру верификации текстов на предмет выявления плагиата. В силу деликатности вопроса нельзя выносить его на обсуждение в СМИ до окончательного установления факта плагиата.

*С. Винокур.* Широкое распространение плагиата наносит огромный ущерб научному сообществу, поскольку связано с использованием без разрешения интеллектуальной собственности других ученых. Согласно одному из определений плагиата, это присвоение результатов чужого труда в любом виде, будь то идеи, рассказы, песни, стихи, музыкальные произведения и т. п. (курсив мой. — С. В.). Есть разные виды плагиата: прямой плагиат и частичное заимствование, встречаются случаи публикации одного и того же текста в разных изданиях. В условиях всеобщего доступа к Интернету издатели становятся практически

беззащитными перед такими рисками: отследить весь массив информации, представленной в нем, невозможно. Здесь уже упоминали о вопиющем случае плагиата на страницах нашего журнала, который мы незамедлительно предали гласности. На наш взгляд, это основной способ борьбы с ним. Но важно и молодых людей учить нетерпимому отношению к этому уродливому явлению. Иначе, привыкнув делать тексты в режиме компиляции, они и в дальнейшем будут работать так же, не видя в этом ничего зазорного.

Хотел бы обратить внимание еще на один способ заимствования чужих текстов, широко распространенный не только в нашей стране, но и за рубежом: использование начальниками материалов подчиненных как собственных. В нашей практике был случай, когда в большой статье крупного западного ученого мы обнаружили почти полный текст работы его помощника при минимуме ссылок. Конечно, при публикации этой статьи мы были вынуждены сделать соответствующие сокращения.

Только совместными усилиями профессиональных ассоциаций и журналов, руководства научных учреждений, органов власти можно остановить дальнейшее распространение этой имитации научной деятельности. Плагиаторы должны понять, что реально рискуют своей репутацией.

*А. Золотов.* Полностью согласен с мнением о недопустимости плагиата и иных форм «заимствования». По сути, мы наблюдаем сегодня отрицательный отбор, по крайней мере в сфере социально-экономических наук, когда сами критерии научной этики и, если угодно, достойного поведения ученого размываются, становятся аморфными и в ограниченных масштабах передаются новым поколениям исследователей.

Вряд ли можно сформулировать единственно верное определение плагиата. Встречаются разные ситуации, что подтверждает и сегодняшнее обсуждение. Скорее следует определить границы допустимого, критерии этического и неэтического — именно на это нацелены «Принципы проведения аналитических работ и представления их результатов», которые были разработаны и приняты АНЦЭА (см. ниже). Сейчас «Принципы» открыты для присоединения, и мы рады, что появились первые организации, принявшие такое решение.

Эти «Принципы» уже работают: например, на них основана деятельность Комитета по профессиональной этике АНЦЭА, который рассмотрел несколько жалоб. Большинство из них были вызваны случайным стечением обстоятельств, разрешились к взаимному удовлетворению сторон и не были переданы огласке. Вместе с тем на рассмотрении Комитета сейчас находится жалоба на сотрудника Северо-Восточного федерального университета (Якутия), в ряде публикаций которого выявлены совпадения с изданными раньше статьями других ученых. Только беглый анализ поступившей жалобы позволил выявить два случая такого «совпадения», об одном из них идет речь в упомянутой публикации «Осторожно, плагиат!».

Здесь очень важна позиция научных журналов. В приведенном кейсе один из журналов, в котором вышла статья якутского преподавателя, отвечая на нашу просьбу прояснить ситуацию, предпочел ограничиться формальным ответом. С точки зрения АНЦЭА, такая позиция неприемлема, поскольку, будучи активными «игроками» в научной среде (в том числе в связи с требованиями ВАК), журналы, по сути, формируют и конституируют стандарты подготовки и публикации

текстов, на которые потом ориентируются и ученые, и студенты. ВАК должна контролировать такие случаи, а журналы, публикующие плагиат и не предпринимающие мер по исправлению ситуации (хотя бы публикации опровержения), — нести за это ответственность. Например, неоднократная публикация «заимствованных» статей должна приводить к исключению журнала из списков ВАК.

Масштабы плагиата и, шире, недобросовестного отношения к научной работе сегодня таковы, что при его выявлении необходимо руководствоваться самыми жесткими критериями. Плагиат не приемлем независимо от своих форм или лица, его допустившего. Но жесткость реакции, применяемых средств борьбы с плагиатом, по всей видимости, должна усиливаться постепенно, чтобы не допустить «случайных жертв», по крайней мере на первых этапах. Если меры по борьбе с плагиатом (отклонение статей в научных журналах по этой причине, отказ засчитывать курсовые или дипломные работы, пусть сначала с правом на пересдачу) будут применяться системно и публично, это позволит со временем переломить ситуацию.

*Материал подготовил к публикации  
С. Винокуров*

## **ПРИНЦИПЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ РАБОТ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Аналитическая работа всегда опирается на сбор и анализ данных из доступных источников, а также, во многих случаях, на систематическое взаимодействие с внешними экспертами. В этом контексте для поддержания профессиональных стандартов в аналитическом сообществе, одним из коллективных представителей которого считает себя АНЦЭА, принципиальным является уважение прав на идеи и результаты исследований, а также соблюдение принципов проведения аналитических работ и представления их результатов.

### **Эти принципы, по мнению АНЦЭА, заключаются в следующем.**

1. Профессиональная аналитическая работа предполагает, что ее авторы хорошо знают ту предметную область, в которой работают, и те исследования и разработки, которые ранее были реализованы в этой предметной области. В связи с этим наличие ссылок на результаты предшествующих исследований является одним из признаков профессионализма авторов аналитической работы. Наличие таких ссылок позволяет заказчику и потенциальным потребителям аналитических разработок определить, в чем заключается их новизна по сравнению с ранее выполненными работами.

2. Поскольку аналитические работы выполняются в разных форматах, ссылки на предшествующие работы могут иметь разный вид — от упоминания имени соответствующего эксперта или исследовательского центра в кратких аналитических



записках или публикациях в СМИ до полного библиографического описания в отчетах по НИР или академических публикациях. При этом столь же важным проявлением профессионализма и непредвзятого подхода является использование ссылок именно на авторов соответствующих идей, предложений, методов и разработок и их работы, а не на последующие публикации, в которых содержатся уже вторичные ссылки, что зачастую приводит к намеренному вымыванию из научного поля подлинных авторов.

3. Важным является уважение не только к правам на результаты проведенных исследований, но и к высказанным идеям, подходам, комментариям. В связи с этим в публикациях и публичных выступлениях, отражающих результаты проведенных аналитических работ, целесообразно стремиться к максимально точному упоминанию использованных результатов, подходов, идей других авторов. В аналитических работах, в том числе в отчетах по НИР, желательно прямо указывать на характер использования результатов (частичное использование, развитие отдельных результатов, использование отдельных идей, применение такого же подхода к формулированию вопроса, использование элементов методики и т. п.).

4. Публичная презентация предварительных результатов исследований во многих случаях является важной составной частью аналитической работы. Поэтому необходимо уважать права на результаты исследований, не только опубликованные в научных журналах, но и полученные из иных источников (аналитические издания, интернет-сайты, выступления на конференциях и семинарах, отчеты по НИР по госконтрактам). В связи с этим при использовании результатов других исследований и идей других экспертов целесообразно приводить ссылки на любые публикации, а также на выступления на конференциях, семинарах, круглых столах. Поскольку значительная часть результатов предшествующих исследований может содержаться в отчетах по НИР по госконтрактам, правильным представляется давать ссылки на такие отчеты, если их результаты важны для данного исследования.

5. Необходимо учитывать, что в ряде случаев комментарии и позиции экспертов в СМИ представляются искаженно как в силу неизбежных упрощений, так

и вследствие существующих пристрастий тех или иных СМИ. В связи с этим аналитические центры и их эксперты должны отдавать себе отчет в том, какую информацию и каким СМИ они предоставляют. АНЦЭА предлагает своим членам на добровольной основе делиться с другими центрами информацией о недостаточно ответственных и/или недостаточно квалифицированных журналистах и СМИ, регулярно допускающих серьезные искажения высказываний экспертов.

6. Объектом уважения должны быть права всех субъектов исследовательских и аналитических проектов, включая не только их авторов, но и заказчиков проведенных исследований и организаций, в рамках которых исследовательские проекты были реализованы. В связи с этим представляется правильным высказать благодарность заказчику за поддержку того или иного исследования, результаты которого были в последующем использованы (частично использованы, развиты) в публикации, выступлении; представление ссылок на проекты, инициированные и реализованные в рамках определенной организации, включая упоминание руководителя проекта.

7. Один из косвенных результатов аналитических работ — формирование и поддержание личной репутации тех экспертов, которые их выполняли. В свою очередь, личная репутация экспертов выступает для заказчиков, СМИ и общественности одной из гарантий качества аналитических работ. Поэтому искусственное расширение авторского коллектива за счет включения в его состав лиц, не участвовавших в выполнении аналитических работ, может рассматриваться как недобросовестная практика.

8. При проведении исследований всегда существует риск ошибочных суждений и ошибок. Нормальной и естественной представляется практика переоценки экспертом своих позиций по отдельным вопросам по мере появления результатов новых исследований. В связи с этим в случае выявления ошибок или понимания неверности ранее сделанной интерпретации полученных результатов добросовестной и полезной для развития экспертного сообщества представляется практика публичного признания и обсуждения самими авторами (в формате круглых столов, брифингов и т. д.) допущенных ошибок или неточностей. Это особенно

важно в тех случаях, когда ошибочные результаты исследования оказали или могут оказать существенное влияние на общественность, органы власти, других экспертов. Такая практика помимо прочего будет способствовать снижению риска повторения (воспроизводства, тиражирования) подобных ошибок в будущем другими исследователями.

#### Возможные инструменты внедрения указанных принципов.

1. АНЦЭА считает важным обеспечить механизмы для соблюдения профессиональных стандартов в аналитической работе. В связи с этим в рамках АНЦЭА предлагается возродить Комитет по профессиональной этике, который будет рассматривать жалобы на возможные нарушения профессиональной этики членами АНЦЭА или в отношении членов АНЦЭА как со стороны представителей аналитического сообщества, так и со стороны заказчиков аналитических ра-

бот. В своей деятельности Комитет будет основываться на принципах, сформулированных в пп. 1–8 данного документа.

2. Комитет должен исходить из предположения о добросовестности экспертов и экспертных организаций и соблюдения ими принципов, сформулированных в пп. 1–8. В связи с этим Комитет будет ориентироваться на распространение лучших практик в экспертном сообществе, мирное разрешение спорных ситуаций и улучшение взаимопонимания. Вместе с тем в случае однозначного и грубого нарушения сформулированных выше принципов со стороны конкретных экспертов, экспертных и иных организаций, подтвержденного Комитетом по профессиональной этике, АНЦЭА оставляет за собой право на вынесение санкций в адрес соответствующих экспертов или экспертных организаций, а также на публичные заявления в отношении недобросовестного поведения иных организаций или лиц.

#### Уточнение

В статье О. Дмитриевой и Д. Ушакова «Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения», опубликованной в № 3 за 2011 г., по техническим причинам допущен ряд неточностей. Приносим извинения читателям.

Последний абзац на с. 43 и первый абзац на с. 44 читать в следующей редакции: «Повидимому, существует возможность финансирования государственных расходов (дефицита государственного бюджета) за счет чистой эмиссии, при этом в определенных пределах эмиссия (прирост денежной массы) не сказывается на инфляции. Оценить границы безболезненной эмиссии для финансирования государственных расходов — важная задача денежно-кредитной политики. То, что этот оптимальный уровень должен существовать, доказывает отсутствие корреляции исследуемых показателей для большинства стран.

Проведем корреляционный анализ непосредственно взаимосвязи роста государственных расходов и уровня инфляции (см. табл. 3), поскольку при анализе зависимости роста государственных расходов и денежной массы возникает фактор экономического роста, который может влиять на оба показателя».

Приводим также уточненный вариант таблицы 9.

Т а б л и ц а 9

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

Отрасль	Темп изменения объема произведенной продукции	Темп изменения числа занятых	Производительность труда
	2004/1990	2004/1990	2004/1990
Нефтедобывающая промышленность	89,0	213,9	41,6
Электроэнергетика	86,1	159,3	57,9
Газовая промышленность	98,8	277,8	35,4
Черная металлургия	82,3	84,8	97,0

# СОБОЛЕЗНОВАНИЯ В СВЯЗИ С КОНЧИНОЙ АКАДЕМИКА Л. И. АБАЛКИНА

*Родным и близким,  
Российской академии наук,  
Институту экономики РАН,  
Вольному экономическому обществу,  
Редакции журнала «Вопросы экономики»*

Уважаемые Анна Вартановна, Ирина Леонидовна, Иван Леонидович!

Выражаю свои искренние соболезнования в связи с кончиной Вашего мужа и отца, выдающегося российского экономиста Леонида Ивановича Абалкина.

Он стоял у истоков рыночных преобразований в нашей стране, многое сделал для создания новых экономических механизмов. Ученый с мировым именем, академик Абалкин пользовался заслуженным авторитетом в отечественном и международном научном сообществе.

Память о Леониде Ивановиче навсегда сохранится в сердцах его родных и близких, коллег и многочисленных учеников.

*Д. Медведев,  
Президент Российской Федерации*

---

Уважаемые Анна Вартановна, Ирина Леонидовна, Иван Леонидович! Примите глубокие соболезнования, слова поддержки и сочувствия в связи с кончиной Вашего мужа и отца.

Талантливый ученый, экономист, общественный деятель — академик Леонид Иванович Абалкин многое сделал для продвижения коренных реформ, для обновления нашей страны.

Ученики, коллеги — все мы сохранили добрую память об этом неординарном человеке.

*В. Путин,  
Председатель Правительства Российской Федерации*

---

Глубоко опечален известием о кончине выдающегося ученого-экономиста академика Российской академии наук Леонида Ивановича Абалкина. Всю свою жизнь Леонид Иванович посвятил служению отечественной науке, сохранению и приумножению ее лучших традиций. В стране и за рубежом Леонида Ивановича знали как талантливого ученого и педагога, государственного и общественного деятеля, члена престижных международных академий. Он стоял у истоков рыночных преобразований в России, внес существенный вклад в развитие методологии экономической науки и проблем экономической политики. Профессионализм, широкая эрудиция, необычайное трудолюбие, ответственность и преданность своему делу снискали Леониду Ивановичу признание и высокий авторитет в мировом экономическом сообществе.

Светлая память о Леониде Ивановиче навсегда сохранится в сердцах его коллег, друзей и многочисленных учеников, всех, кто знал этого яркого и одаренного человека.

*С. Миронов,  
Председатель Совета Федерации Федерального Собрания РФ*

Выражаю самые искренние соболезнования родным, близким и коллегам Леонида Ивановича.

Ушел из жизни один из самых уважаемых российских экономистов, выдающийся ученый, человек, преданный своему делу, посвятивший себя реформам и развитию экономической науки. Леонид Иванович отличался трудолюбием, талантом, исключительной интеллигентностью и порядочностью. Его смерть стала потерей для научного сообщества и страны.

*А. Кудрин,  
Заместитель председателя Правительства, министр финансов РФ*

---

С глубоким прискорбием узнала о смерти Леонида Ивановича Абалкина.

Леонид Иванович внес значительный вклад в осмысление наиболее острых проблем функционирования российской экономики. Его трудолюбие и преданность делу сочетались с чутким и отзывчивым отношением к людям. Он пользовался заслуженным авторитетом и уважением коллег и друзей.

Мы искренне скорбим в связи с этой невозполнимой утратой.

*Э. Набиуллина,  
министр экономического развития РФ*

---

От коллектива Счетной палаты и от себя лично выражаю глубокие соболезнования в связи с кончиной выдающегося российского экономиста Леонида Ивановича Абалкина. Россия потеряла известного и авторитетного ученого, много сил отдавшего разработке научных основ создания социально ориентированной рыночной экономики. Разработанная при его непосредственном участии концепция экономических реформ до сих пор не потеряла актуальности. Леонид Иванович запомнится всем, кто работал и общался с ним, как глубоко порядочный, честный человек, обладавший государственным мышлением, как настоящий профессионал своего дела.

Прошу передать наши искренние соболезнования родным и близким Леонида Ивановича. Светлая память о нем навсегда сохранится в наших сердцах.

*С. Степашин,  
Председатель Счетной палаты РФ*

---

Ушел из жизни яркий представитель плеяды выдающихся российских экономистов. Леонид Иванович внес огромный вклад в исследование теоретических проблем отечественного народного хозяйства, а также в практику экономических реформ.

Прямой и принципиальный человек, Леонид Иванович всегда отстаивал свою точку зрения, мужественно брал на себя ответственность за самые трудные и непопулярные, но неизбежные решения по стабилизации экономики. Светлая память о Леониде Ивановиче Абалкине навсегда сохранится в сердцах его благодарных учеников и друзей, всех, кто знал этого талантливого и неординарного ученого.

Прошу передать самые теплые слова сочувствия и поддержки родным и близким Леонида Ивановича.

*С. Собянин,  
мэр Москвы*

---

От имени коллегии администрации Кемеровской области и себя лично хочу выразить всем родным и близким слова глубокого соболезнования в связи с безвременной кончиной Леонида Ивановича Абалкина.

Ушел из жизни истинный государственный, ученый с мировым именем, один из идеологов экономических реформ периода перестройки, высокоответственный руководитель, талантливый экономист, человек колоссальной работоспособности. Он внес значительный вклад в переход России к рыночной экономике. На всех этапах своего пути служения отечеству Леонид Иванович смело и убедительно отстаивал избранные позиции. Светлая память о нем навсегда сохранится в сердцах всех, кому посчастливилось его знать, кому он был дорог. Позвольте в это тяжелое время поддержать Вас, разделить горечь невосполнимой утраты.

*А. Тулеев,  
губернатор Кемеровской области*

---

Уважаемая Анна Вартановна! С чувством глубокой скорби и боли я узнал о кончине Вашего супруга Леонида Ивановича Абалкина. Тяжело терять близких людей, но когда уходит из жизни самый родной человек, это тяжелее во сто крат.

Из жизни ушел прекрасный человек, настоящий русский интеллигент чеховского типа, истинный патриот своей Родины, всю свою жизнь горячо и преданно служивший ей. Я знал Леонида Ивановича в течение многих лет. Нас с ним связывало не только сотрудничество в Совете Министров СССР, совместная деятельность в Московском интеллектуально-деловом клубе, но и теплые дружеские отношения. Будучи заместителем председателя Совета Министров СССР в правительстве, которое я возглавлял, и главой правительственной комиссии по экономической реформе, он внес поистине неоценимый вклад в развитие отечественной экономики. Талантливый организатор, беззаветно преданный делу, Леонид Иванович стоял у истоков рыночных преобразований в нашей стране, много сделал для создания новых экономических механизмов.

Нелегко говорить об этом неординарном человеке, яркой личности в прошедшем времени. Для всех, кто знал Леонида Ивановича, его уход из жизни — это невосполнимая потеря. Горько сознавать, что его с нами больше нет. Выражаю Вам глубокое соболезнование в связи с этой тяжелой утратой. Светлая память о Леониде Ивановиче Абалкине навсегда останется в наших сердцах.

*Н. Рыжков,  
член Совета Федерации Федерального Собрания РФ*

---

От имени Президиума Российской академии наук выражаю глубокие и искренние соболезнования в связи со смертью выдающегося российского ученого Леонида Ивановича Абалкина. Это невосполнимая потеря как для нашей страны, так и для мирового сообщества.

Леонид Иванович многие годы был ведущим специалистом в нашей стране в области теории и методологии экономической науки, проблем экономической политики. Результаты его научных исследований и сейчас пользуются огромным научным признанием, имеют высокую практическую значимость; многие из них получили отражение в нормативных документах правительства, министерств и ведомств страны. Его высоконравственные человеческие качества, искренность, сердечность, общительность надолго сохранятся в сердцах всех, кто его знал и любил — родных и близких, коллег и учеников.

*Ю. Осипов,  
академик, Президент Российской академии наук*

---

Уход из жизни Леонида Ивановича Абалкина — великого российского и советского ученого-экономиста, видного государственного и общественного деятеля, талантливого человека, истинного патриота России — невосполнимая потеря для нашей страны, для российской и мировой науки.

Трудно переоценить выдающийся вклад Леонида Ивановича в развитие российской экономической науки, советской экономической школы, сохранение наследия русской экономической мысли, процветание России, социально-экономическое развитие нашей страны, повышение ее авторитета на международной арене.

Смерть преждевременно вырвала из наших рядов человека, который всю жизнь отдал служению своему отечеству. Коллегам и многочисленным ученикам он подавал пример высочайшего профессионализма, ответственности, доброжелательности, мудрости, открытости, преданности делу, которому служишь. Светлый образ Леонида Ивановича навсегда сохранится в наших сердцах, в памяти его коллег, друзей и учеников — всех кто знал и высоко ценил этого яркого и одаренного человека, талантливого ученого, выдающегося просветителя, мудрого наставника, истинного русского интеллигента.

*Президиумы Вольного экономического общества России,  
Международного союза экономистов,  
Международной академии менеджмента*

---

Соболезнования также поступили:

— *от органов государственной власти и управления* — Гаврилов С. А. (зам-председателя комитета ГД РФ), Гайзер В. М. (глава Республики Коми), Глухих В. К. (член СФ РФ), Жириновский В. В. (зампредседателя ГД РФ), Ишаев В. И. (полномочный представитель Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе), Медведев П. А. (депутат ГД РФ), Кротов М. И. (Межпарламентская ассамблея СНГ), Платонов В. М. (председатель Московской городской думы), Рябухин С. Н. (аудитор Счетной палаты РФ), Тюрина Е. А. (директор Российского государственного архива экономики), Чуров В. Е. (председатель ЦИК РФ)

— *от научных организаций и вузов* — Абесадзе Р. (Институт экономики П. Гугушвили), Авксентьев В. А. (ИСЭГИ ЮНЦ РАН), Анфиногентова А. А. (Институт аграрных проблем РАН), Дегтярев А. (Уфимская академия экономики и сервиса), Дремова Д. А. (Курский филиал ВЗФЭИ), Дынкин А. А. (ИМЭМО РАН), Елисеева И. И. (Социологический институт РАН), Запесоцкий А. С. (СПбГУП), Ивантер В. В. (ИНП РАН), Кулешов В. В. (ИЭОПП СО РАН), Кузнецов С. В. (Институт проблем региональной экономики РАН), Лаженцев В. Н. (Коми НЦ УрО РАН), Ларичкин Ф. Д. (ИЭП КНЦ РАН), Макаров В. Л. (ЦЭМИ РАН), Махмутов А. Х. (Башкирская академия государственной службы и управления), Михайлова Е. И. (Северо-Восточный федеральный университет), Нигматулин Р. И. (Институт океанологии РАН), Окрепилов В. В. (Санкт-Петербургский научный центр РАН), Панченко В. Я. (РФФИ), Расулев А. Ф. (Институт экономики АН Республики Узбекистан), Романов А. Н. (ВЗФЭИ), Руховец Л. А. (СПб ЭМИ РАН), Сагидов Ю. Н. (ИСЭИ ДНЦ РАН), Татаркин А. И. (Институт экономики УрО РАН), Титаренко М. Л. (ИДВ РАН), Ушачев И. Г. (ВНИИЭСХ РАСХН), Федоров М. В. (Уральский государственный экономический университет), Фомин В. М. (СО РАН), Фортов В. Е. (ОЭММПУ РАН), Эскиндаров М. А. (Финансовый университет)

— *от общественных организаций* — Катырин С. Н. (ТПП РФ), Митрохин С. С. (РОДП «Яблоко»), Шмаков М. В. (Федерация независимых профсоюзов России)

— *личные соболезнования* — акад. РАН Аганбегян А. Г., Байзаков С. (Республика Казахстан), Беридзе Т. А. (Республика Грузия), член-корр. РАН Иванова Н. И., акад. РАН Кокошин А. А., проф. Мау В. А., Папава В. (Республика Грузия), проф. Радаев В. В., член-корр. РАН Фетисов Г. Г. и др.

---

**RUSSIAN MODERNIZATION IN THE CONTEXT**

---

G. SATAROV

**Prolegomena to the Last Modernization in Russia**

According to the opinion of the president of the INDEM foundation, the separation of functions between the power and civil society is the key condition of modernization. The power provides the wholeness and stability of the system, and civil society — adaptability to external shocks and internal problems. The article analyzes the ways by which institutions with new properties — evolution and transformation — emerge. Russia needs the last modernization, and it should adopt not the results but the ways to achieve them. Civil society must be the main driving force of this modernization.

A. OLEINIK

**The Political Economy of Power: Approaches to the Analysis of Relationships between the State and Business in Russia**

The article deals with the issues of political and economic power as well as their constellation on the market. The theory of public choice and the theory of public contract are confronted with an approach centered on the power triad. If structured in the power triad, interactions among state's representatives, businesses with structural advantages and businesses without structural advantages allow capturing administrative rents. The political power of the ruling elites coexists with economic power of certain members of the business community. The situation in the oil and gas industry, the retail trade and the road construction and operation industry in Russia illustrates key moments in the proposed analysis.

V. SOKOLOV

**The Problem of Strategic Effect in International Competition**

The article considers the concept of strategic effect in international economic relations in a narrow sense, as a gain of national economy from purposeful support of the branches participating in international competition on oligopolistic markets. The mechanism of the competition of this kind according to the theory developed by J. Brander and B. Spencer is analyzed. The influence of the government support of domestic producers on the situation on oligopolistic markets and the opportunities of carrying out such policy under conditions of the effective WTO rules are considered (subsidization of aircraft industry by the WTO members is analyzed as an example).

---

A. AGANBEGYAN**On the Place of Russian Economy in the World***(Basing on the New Data on International GDP Comparisons)*

The article considers comparisons of Russia's GDP with other countries basing on the new data recently presented by OECD—Eurostat. The economic

potential of Russia is analyzed in retrospect of 20 years with forecast for mid- and long-term. Special attention is paid to new conditions of economic growth that have formed after the global crisis. The necessity of transition of our country to a new model of socio-economic development in order to accelerate it is grounded.

---

---

## PROBLEMS OF THEORY

S. DELLAVIGNA

### **Psychology and Economics: Evidence from the Field**

#### *Part II: Social Preferences and Nonstandard Beliefs*

The second part of a larger work devoted to the modern behavioral economics considers nonstandard preferences that are manifest in altruistic behavior and charitable giving. The author also deals with nonstandard beliefs and shows how overconfidence, incorrect estimation of probabilities and extrapolation of previous experience produce biases in the rational decision-making, including the behavior on financial markets.

---

---

## DEBATING-SOCIETY

P. OREKHOVSKIY

### **Maturity of Social Institutions and the Questionable Foundations of Public Choice Theory**

The last decade in Russia has been marked by an expansive growth of interest to measuring the level of institutional maturity and quality. These measurements are carried out through international comparisons, correlation coefficients between the quality of institutions and GDP are calculated. However, these estimations are mostly possible within the framework of assumptions of the public choice theory. The paper attempts to prove that this theory uses the same assumption of *homo oeconomicus*, as conventional microeconomics. Therefore, the public choice theory has the same shortcomings that may be attributed to the neoclassical paradigm as a whole.

## ECONOMIC PROBLEMS

---

---

### OF RUSSIAN ANTIMONOPOLY LEGISLATION

S. AVDASHEVA

### **Illegality of Tacit Collusion in Russian Antitrust Legislation: Could Economists Be Useful to Generate Legal Rules?**

The article is devoted to antitrust policy towards tacit collusion as a form of coordination that restricts competition. Competing approaches to define tacit collusion, i.e. concerted practice and excessive monopoly price as an abuse of dominance, are compared. The evidence that allows to reject the hypothesis on concerted practice as a form of tacit collusion is discussed and compared with the criteria used by Russian antitrust authorities to consider practice as concerted. The standards of proof adopted leave the possibility for type I errors when actions of sellers which had no intention to restrict competition and/or coordinate the prices are qualified as illegal. Moreover, there is a possibility to



qualify as illegal the actions that do not comply with the definition of concerted practice in the law "On protection of competition".

N. DZAGUROVA

**Practice of Vertical Interactions Regulation:  
Analysis of Vertical Restraints through the Lens  
of "Coordination of Concerted Practices"**

The article discusses the recent practical results of vertical restraints regulation in Russia. Despite of the apparent similarity of Russian and EU vertical restraints regulation, the practical results of their application differ. The reason is the continuing confusion of horizontal and vertical agreements regulation and the prohibition of vertical restraints totally on the ground that they have anticompetitive consequences paying no attention to their positive effects. The antitrust regulation which prohibits «coordination of concerted practices» displaces other vertical restraints regulations. The article also argues against the growing practice of proscription of distribution systems through appointed dealers.

P. KRYUCHKOVA

**The Role of the Judicial System for the Development of Competition  
(The Antitrust Legislation and Its Implementation)**

The article is devoted to the influence of the judicial system on the competition development in Russia. The role of the judicial system in forming acceptable standards of proof in antitrust cases, in decreasing uncertainty in the antitrust law implementation is discussed. The issue of possible increase of the role of antitrust law private enforcement is also discussed. The article argues that the influence of the judicial system on antitrust law implementation and competition is ambiguous. On the one hand, there are some positive effects from decreasing uncertainty in the law implementation, rather high standards of proof in the majority of antitrust cases, really adversary character of the judicial process. On the other hand, the judicial authorities' position on some issues, for instance qualification of tacit collusion, has turned for the worse. The serious problem is lowering the standards of proof in some politically committed cases.

---

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**  
Корректор — **Л. Пуцаева**

---

**Издатель:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“» (юр. адрес: 117218, Москва, Нахимовский пр., д. 32; факт. адрес: 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2). 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 06.05.2011. Формат 70 × 108<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 800 экз.

---

**Отпечатано** в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 2100.

---

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.

---