

# Вопросы<sup>TM</sup> ЭКОНОМИКИ

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

В НОМЕРЕ :

Всемирный экономический форум  
о конкурентоспособности России

---

Сколько стоят неработающие институты?

---

Социальные итоги трансформации,  
или Россия двадцать лет спустя

---

Новая микроэкономика:  
парадигма Самуэля Боулза

---

8

2 0 1 1

# CONTENTS

## COMPETITIVENESS AND INSTITUTIONS

From Redistributing Wealth to Creating Prosperity in the Russian Federation: Findings from the Global Competitiveness Index ( <i>The Russia Competitiveness Report 2011. Ch. 1.1 /</i> <i>World Economic Forum, Eurasia Competitiveness Institute</i> ) .....	4
<b>N. Akindinova, S. Aleksashenko, A. Petronevich, M. Petronevich</b> — How Much Do Non-performing Institutions Cost? .....	41
<b>A. Bulatov</b> — Russia in International Capital Movement: Comparative Analysis .....	66

## ECONOMY AND SOCIETY

<b>E. Yasin, G. Andryushchak, A. Ivanter, N. Kosareva, L. Ovcharova,</b> <b>A. Ponomarenko, V. Fadeev</b> — Social Results of Transformation, or Twenty Years after .....	77
<b>V. Tambovtsev</b> — Financial Crisis and the Prospects of Global Regulation .....	97
<b>Yu. Shvetsov</b> — The Theory and Methodology of Budget as Public Property ....	106

## DISCUSSING «MICROECONOMICS» BY S. BOWLES

<b>L. Polishchuk</b> — On the New Book in Microeconomics by S. Bowles .....	115
<b>D. Raskov</b> — Institutional Turn in Microeconomics? .....	122
<b>L. Grebnev</b> — On Samuel Bowles Paradigm .....	130

## CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

Bulatov A. S. National Economy: Teaching Aid .....	142
The History of Economy and Economic Thought of Russia: A Textbook / G. G. Bogomazov, I. A. Blagikh; Econom. faculty, SPbSU; G. G. Bogomazov (ed.) .....	148

## SCIENTIFIC LIFE

Problems of Political Economy ( <i>On the Scientific Conference</i> <i>«Is There Room for Political Economy in Modern Economics»</i> ) .....	151
Abstracts .....	156

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИНСТИТУТЫ**

От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из Индекса глобальной конкурентоспособности ( <i>из доклада Всемирного экономического форума и Евразийского института конкурентоспособности</i> ) .....	4
<b>Н. Акиндинова, С. Алексашенко, А. Петроневич, М. Петроневич</b> — Сколько стоят неработающие институты? .....	41
<b>А. Булатов</b> — Россия в международном движении капитала: сравнительный анализ .....	66

**ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО**

<b>Е. Ясин, Г. Андрушак, А. Ивантер, Н. Косарева, Л. Овчарова, А. Пономаренко, В. Фадеев</b> — Социальные итоги трансформации, или Двадцать лет спустя .....	77
<b>В. Тамбовцев</b> — Финансовый кризис и перспективы глобального регулирования .....	97
<b>Ю. Швецов</b> — Теория и методология бюджета как общественного достояния .....	106

**ОБСУЖДАЕМ «МИКРОЭКОНОМИКУ» С. БОУЛЗА**

<b>Л. Полищук</b> — О новой книге С. Боулза по микроэкономике .....	115
<b>Д. Расков</b> — Станет ли микроэкономика институциональной? .....	122
<b>Л. Гребнев</b> — О парадигме Самуэля Боулза .....	130

**КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ**

Булатов А. С. Национальная экономика: учебное пособие .....	142
История экономики и экономической мысли России: учебник / Г. Г. Богомазов, И. А. Благих; экон. факультет СПбГУ; под общ. ред. Г. Г. Богомазова. ....	148

**НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**

Проблемы политической экономии ( <i>о научной конференции «Есть ли место политэкономии в современной экономической науке»</i> ) .....	151
---	-----

---

Аннотации к статьям номера (на английском языке) .....	156
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» .....	159

## ОТ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ БЛАГ К СОЗДАНИЮ ПРОЦВЕТАНИЯ: ВЫВОДЫ ИЗ ИНДЕКСА ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ\*

*Предисловие К. Шваба,  
исполнительного директора  
Всемирного экономического форума (ВЭФ)*

*Доклад о конкурентоспособности России 2011 выходит в период больших надежд для Российской Федерации. Спустя почти два десятилетия после перехода от плановой системы к рыночной экономике, после десятилетия непрерывного роста в стране разразился тяжелый финансовый и экономический кризис 2008–2009 гг. Он привлек внимание к уязвимости российской модели экономического роста, которая по-прежнему основана в первую очередь на эксплуатации природных ресурсов, а не на развитии конкурентоспособных отраслей экономики. Таким образом, кризис подчеркнул потребность в глубокой трансформации российской экономики.*

*Всемирный экономический форум уже более 30 лет играет роль стимулирующего звена в ускорении экономического роста и развития стран, предоставляя детальную оценку производительного потенциала во всем мире в виде серии Докладов о глобальной конкурентоспособности. В этом контексте данный Доклад как результат сотрудничества ОАО «Сбербанк России», консалтинговой компании «Стратеджи Партнерс Групп» и ВЭФ, помогает понять ключевые факторы, определяющие процветание и экономический рост в Российской Федерации; в нем дан сравнительный анализ России с другими странами, которые достигли больших успехов в повышении уровня доходов и создании экономических возможностей для своего населения. Доклад может служить для российских политиков и лидеров бизнеса важным инструментом формирования более совершенной экономической политики и институциональных реформ.*

---

\* Журнальный вариант Главы 1.1 «Доклада о конкурентоспособности России 2011: закладывающая фундамент устойчивого процветания», подготовленного Всемирным экономическим форумом и Евразийским институтом конкурентоспособности в сотрудничестве с ОАО «Сбербанк России» и компанией «Стратеджи Партнерс Групп». Авторы: М. Д. Хануз, директор, старший экономист ВЭФ; А. Праздничных, партнер, руководитель практики «Государственные и некоммерческие организации» компании «Стратеджи Партнерс Групп», управляющий директор Евразийского института конкурентоспособности. Полный текст доклада см. на сайте Сбербанка России: [www.sbrf.ru/common/img/uploaded/pmf2011/Report\\_3.pdf](http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/pmf2011/Report_3.pdf).

В Докладе анализируется конкурентоспособность России с акцентом на инновации. Хотя некоторые инициативы по модернизации и реформированию экономики уже осуществляются, нужно приложить больше усилий, чтобы позволить России извлечь дополнительные преимущества из своей квалифицированной рабочей силы, богатых природных ресурсов и выгодного географического положения. В Докладе также рассмотрена российская инновационная система, предлагаются меры по укреплению высокого потенциала страны в этой области. В дополнение в Докладе опубликованы детальные профили России и сравниваемых стран, содержащие обзор результатов по всем показателям Индекса глобальной конкурентоспособности.

Вступительное слово Г. Грефа,  
президента, председателя Правления ОАО «Сбербанк России»

В последние полтора-два года экономика России вернулась к экономическому росту, однако его темпы разочаровывают. Вместо 6–7% рост составляет в лучшем случае 4–5%, несмотря на очень высокие цены на нефть. При этом вновь ускорилась инфляция, вернулись на предкризисные уровни безработица и реальный обменный курс, а бюджет все еще сводится с дефицитом, пусть небольшим, а не с профицитом 6%, как до кризиса. Все очевиднее тот факт, что старая модель роста, основанная на высоких ценах на нефть и притоке долгового капитала, больше не работает. Нужно искать новые источники развития, которые позволят России поддерживать устойчивый рост в условиях новых вызовов, с которыми страна столкнется в наступившем десятилетии: ухудшение демографической ситуации, затяжной выход из кризиса обремененных долгами развитых стран при сохранении высоких темпов роста в других странах БРИК и во многих развивающихся странах.

Единственный способ сохранить устойчивые темпы экономического роста в изменившихся условиях — повысить конкурентоспособность и модернизировать экономику, а также создать заделы для постепенного перехода страны на инновационный путь развития. В представленном Докладе проведен комплексный анализ сильных и слабых сторон России с точки зрения конкурентоспособности по сравнению с другими странами, находящимися на похожей стадии развития. В отличие от других стран БРИК, где есть либо сырьевые, либо человеческие ресурсы, Россия располагает и теми и другими. Но плохие институты, слабая конкуренция и низкий уровень конкурентоспособности на уровне отдельных компаний не позволяют использовать этот потенциал. К слабым сторонам России относятся несовершенная система профессионального образования и все еще неразвитая и неустойчивая финансовая система, не способная полностью удовлетворять спрос компаний. В Докладе даны конкретные рекомендации по преодолению этих ограничений, включая посвященные проведению институциональных реформ, технологической политики и политики, направленной на раскрытие инновационного потенциала компаний.

## Результаты развития российской экономики

Производительность — важнейший и практически единственный фактор, определяющий среднесрочные показатели экономики страны. Хотя экономический рост может быть обусловлен многими причинами, например накоплением капитала или приростом населения, он устойчив только при условии повышения производительности. В 2010 г. ВВП России на душу населения превысил 10 521 долл. (15 806 долл. по паритету покупательной способности — ППС). В 2000—2010 гг. среднегодовой темп прироста ВВП России составил 5,5%, что позволило несколько сократить отставание от средних показателей стран ОЭСР. Но разрыв по показателю душевого ВВП между Россией и странами ОЭСР остается заметным — около 47%. И хотя такие факторы, как демография, структура занятости или средняя продолжительность рабочего времени, способствуют его сокращению, существует огромное расхождение в уровнях благосостояния, что, очевидно, объясняется различной производительностью труда. Действительно, в России она вдвое уступает показателям стран — членов ОЭСР (см. вставку 1).

Данные показывают, что непрерывный рост ВВП в последние десятилетия сопровождался повышением производительности. В странах с переходной экономикой рост производительности зачастую отражает увеличение использования производственных мощностей; это характерно и для России. Однако с поправкой на коэффициент использования производственных мощностей из 6,5% ежегодного роста

### В с т а в к а 1

#### Отраслевые особенности развития экономики России\*

Разрыв в производительности между Россией и странами ОЭСР определяется ее уровнем в отдельных отраслях и отличиями в отраслевой структуре экономики. Можно выделить три группы секторов: базовые, поддерживающие и инфраструктурные.

К *базовым секторам* относятся сельское хозяйство, добывающая и обрабатывающая промышленность и деятельность в области информационных технологий, то есть все отрасли, производящие товары, которые потенциально могут продаваться на глобальном рынке, и потому часто работающие в условиях реальной конкуренции. *Поддерживающие секторы* — сфера рыночных услуг, в том числе отрасли, которые обеспечивают распределение товаров (например, оптовая и розничная торговля), поддерживают производство (например, бизнес-услуги) или производят товары и услуги, которые могут продаваться лишь на локальном рынке (например, строительство, недвижимость, деятельность гостиниц и ресторанов). *Инфраструктурные секторы* — это в первую очередь нерыночные услуги, в том числе государственное управление, образование и здравоохранение, а также транспорт и связь.

Анализ показывает, что в 2003—2009 гг. наиболее быстрыми темпами росли секторы, в которых интенсивность конкуренции выше. Производительность в поддерживающих секторах росла быстрее, чем во многих базовых (находящихся под патронатом государства или где оно выступает основным собственником)

\* Вставка подготовлена А. Праздничных, Н. Поповым («Стратеджи Партнерс Групп»).

и в большинстве инфраструктурных (в сфере нерыночных услуг). В базовых секторах — ресурсных и обрабатывающих — производительность росла не так быстро, а занятость сокращалась. В инфраструктурных секторах занятость не росла, а производительность повышалась очень медленно.

Производительность в группе инфраструктурных секторов в России в три раза ниже, чем в странах ОЭСР. В последние годы она практически не увеличивалась. Кроме того, каждый год возрастала доля сектора государственного управления в общей занятости. Структурной трансформации, которая необходима для развития этой группы секторов, так и не произошло. Самый быстрорастущий сектор в этой группе — отрасль связи вследствие развития мобильных коммуникаций и Интернета.

В поддерживающих секторах быстро росли как производительность, так и занятость, лидером роста был финансовый сектор. Он еще находится в стадии становления, и его рост удовлетворяет активный спрос на финансовые услуги и обеспечивает выполнение поддерживающей функции, пока еще недостаточно развитой.

Разрыв в производительности в поддерживающих секторах вносит наибольший вклад в общий показатель — 47%. Отставание по производительности в поддерживающих секторах более чем наполовину определяет низкий уровень производительности в строительстве и недвижимости.

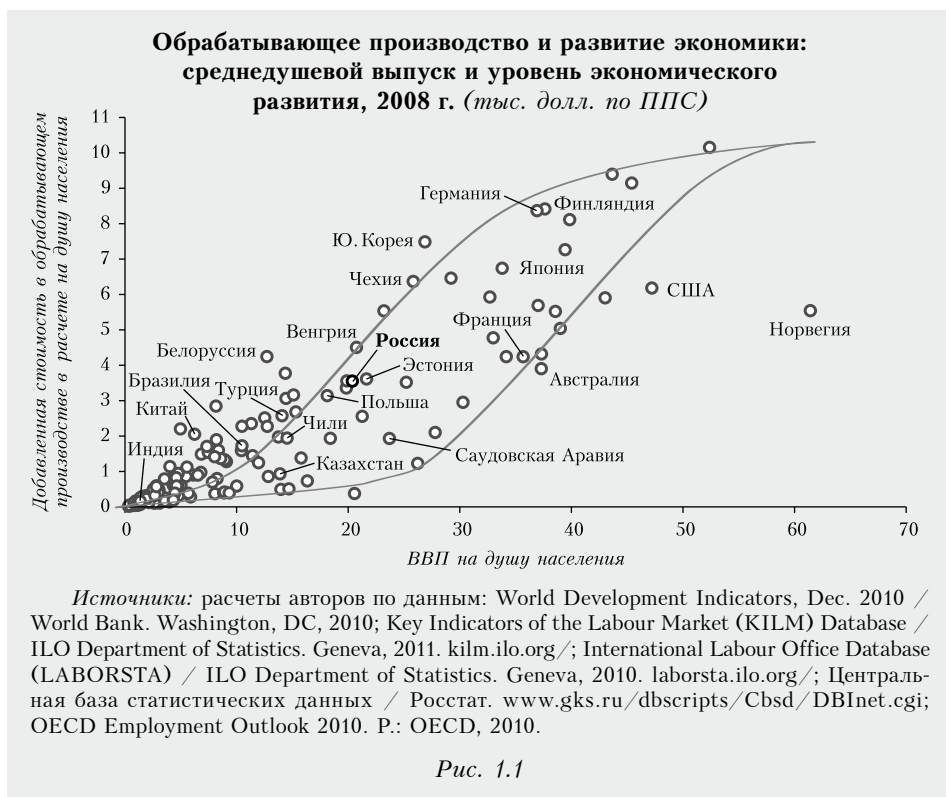
В большинстве базовых секторов в России можно наблюдать некоторый рост производительности и сокращение занятости. В ресурсных секторах производительность повышается, однако число рабочих мест не увеличивается. Среди обрабатывающих секторов наибольшие успехи демонстрировали: деятельность в области ИТ, производство металлических изделий и производство резины и пластмасс. Производительность также быстро повышалась в таких секторах, как переработка нефти и газа, металлургия, добыча угля, производство продуктов питания, химическое производство (за исключением фармацевтики), производство табачных изделий и целлюлозно-бумажное. В большинстве этих секторов рыночная конкуренция очень интенсивная.

Во всех секторах машиностроения, за исключением производства металлических изделий, занятость и производительность снизились. Эти секторы в наибольшей степени затронул экономический кризис 2008—2009 гг. Правительство в них выступает самым важным игроком.

Отставание по уровню производительности в машиностроении определяет около 40% общего отставания России от стран ОЭСР по производительности в базовых секторах. Еще 40% — результат более низкой производительности в АПК, химическом и нефтегазовом секторах.

Как показывает статистика, по мере перехода стран на следующие стадии развития добавленная стоимость в обрабатывающих секторах в расчете на душу населения растет. Согласно межстрановым сравнениям, эта среднедушевая стоимость прямо пропорциональна среднедушевому ВВП. Хотя, как известно, доля занятости в промышленности имеет тенденцию к снижению после некоторой критической точки, сокращение занятости компенсируется ростом производительности. Он включает как повышение производительности в отдельных отраслях, так и движение по цепочке создания стоимости, то есть рост доли секторов производства, которые меньше зависят от природных ресурсов и развитие которых определяется человеческим капиталом (компетенциями).

В последние годы Россия теряет позиции в глобальной конкуренции за новые рабочие места в производстве, подвижном компетенциями, а в других странах, особенно в Чехии, Словакии, Венгрии и Польше, эти новые рабочие места активно создавались (см. рис. 1.1). Поскольку состояние этого сектора экономики — ключ к запуску экспортоориентированной модели роста, крайне важно способствовать его развитию соответствующими мерами политики.



с 1999 по 2005 г. около 4,5% было обеспечено за счет экстенсивного роста<sup>1</sup>. Кроме того, в основном наблюдался рост производительности внутри отраслей, а не за счет изменения отраслевой структуры экономики. В целом наиболее существенной составляющей совокупного повышения производительности (около 30% общего роста производительности труда в 2001–2004 гг.<sup>2</sup>) выступает ее рост в действующих компаниях за счет увеличения эффективности производственных процессов, сокращения избыточных трудовых ресурсов в процессе реформирования и реструктуризации предприятий после приватизации, лучшего выполнения административных функций.

Несомненно, самое важное: по мере снижения количества рабочих мест в обрабатывающих секторах растет численность занятых в секторе государственного управления. Это, в свою очередь, указывает на тенденцию к повышению роли государства в экономике, структура которой формируется скорее вокруг перераспределения ресурсов, а не создания стоимости.

Ухудшение конкурентоспособности промышленного производства в России обусловлено повышением реальной заработной платы на фоне низкого качества бизнес-климата<sup>3</sup>, что ставит Россию в невы-

<sup>1</sup> Russian Economic Report No 15 / World Bank. 2007.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Обзор этих исследований см. в: Desai R. M. Improving the Investment Climate // Can Russia Compete? / R. M. Desai, I. Goldberg (eds.). Washington, DC: Brookings Institution Press, 2008. P. 91–121.



годное положение по сравнению с другими странами. Хотя общий уровень производительности в экономике страны выше, чем в Индии и Китае, с учетом более высоких зарплат на каждый заработанный рубль российский работник производит половину того, что создает китайский или индийский.

## Измерение национальной конкурентоспособности

Всемирный экономический форум определяет *конкурентоспособность* как *набор институтов, политических мер и факторов, обуславливающих уровень производительности страны*. Более конкурентоспособные экономики обычно обеспечивают своим гражданам более высокий уровень дохода. От уровня производительности также зависит коэффициент окупаемости инвестиций (в физический и человеческий капитал, в технологии). Таким образом, концепция конкурентоспособности подразумевает статические и динамические компоненты: хотя производительность явно обуславливает способность страны поддерживать высокий уровень дохода, она также во многом определяет окупаемость инвестиций, что, в свою очередь, становится одним из ключевых факторов, объясняющих потенциал роста экономики.

## Слагаемые конкурентоспособности

Производительность и конкурентоспособность зависят от целого ряда аспектов<sup>4</sup>. На протяжении долгого времени экономисты изучали роль различных факторов, начиная с физического капитала и инфраструктуры и заканчивая образованием и дополнительным обучением, технологиями, макроэкономической стабильностью, эффективным государственным управлением, качеством корпоративного управления, эффективностью рынков и т. д. Каждый из этих факторов играет важную роль, их нельзя рассматривать как взаимоисключающие: ключевыми могут быть одновременно несколько<sup>5</sup>. Такая «многогранность» отражена в Индексе глобальной конкурентоспособности (ИГК) ВЭФ, включающем множество различных компонентов, каждый из них измеряет отдельный аспект конкурентоспособности. Компоненты сгруппированы в 12 слагаемых экономической конкурентоспособности.

*Первое слагаемое: институты.* Институциональная среда определяется правовой и административной системами, в рамках которых частные лица, фирмы и органы власти взаимодействуют с целью со-

<sup>4</sup> При подготовке этого раздела использованы данные из: *Sala-i-Martin X., Blanke J., Hanouz M. D., Geiger T., Mia I.* The Global Competitiveness Index 2010–2011: Looking Beyond the Global Economic Crisis // The Global Competitiveness Report 2010–2011. Geneva: World Economic Forum, 2010.

<sup>5</sup> Расширенный список факторов, влияющих на экономический рост, приведен в: *Sala-i-Martin X., Doppelhoffer G., Miller R.* Cross-Sectional Growth Regressions: Robustness and Bayesian Model Averaging // American Economic Review. 2004. Vol. 94, No 4.

здания дохода и повышения экономического благосостояния. Качество общественных институтов оказывает значительное воздействие на конкурентоспособность и рост<sup>6</sup>. Оно влияет на решения об инвестициях и на организацию производств, а также играет важнейшую роль при распределении в обществе экономического эффекта и бремени затрат, связанных с проведением политики и формированием стратегий развития.

Роль общественных институтов не ограничивается правовыми рамками. Отношение правительства к рынку и свободам и эффективность его деятельности также очень важны: бюрократизм и волокита, чрезмерное регулирование, коррупция, нечестность при работе с государственными заказами, отсутствие прозрачности и надежности, а также возможность давления на судебную систему налагают значительные экономические издержки на бизнес.

Хотя в экономической литературе акцент в основном делают на государственных институтах, важными составляющими любой рыночной экономики выступают частные институты. Последний мировой финансовый кризис наряду с многочисленными корпоративными скандалами подчеркнул значимость финансового аудита и стандартов бухгалтерской отчетности, а также прозрачности финансовой деятельности компаний для предотвращения мошенничества и служебных злоупотреблений, обеспечения качественного управления и поддержания уверенности инвесторов и потребителей.

*Второе слагаемое: инфраструктура.* Экономика не может эффективно функционировать без разветвленной и эффективной инфраструктуры. Это важный фактор при выборе места размещения экономической деятельности, а также ее отдельных видов или направлений. Высокоразвитая инфраструктура ослабляет эффект удаленности регионов. Кроме того, разветвленность и качество инфраструктуры стимулируют экономический рост и снижают бедность и неравномерность в распределении доходов<sup>7</sup>.

*Третье слагаемое: макроэкономическая среда.* Хотя сама по себе макроэкономическая стабильность не может увеличить производительность в экономике, очевидно, макроэкономический дисбаланс наносит ей вред. Правительство не может должным образом предоставлять

---

<sup>6</sup> См.: *Easterly W., Levine R.* Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. CXII. P. 1203—1250; *Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.* The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation // American Economic Review. 2001. Vol. 91. P. 1369—1401; *Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.* Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Distribution of Income // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117, No 4. P. 1231—1294; *Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F.* Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development / Harvard University. 2002 Mimeo; *Sala-i-Martin X., Subramanian A.* Addressing the Natural Resources Curse: An Illustration from Nigeria // NBER Working Paper. 2003. No 9804.

<sup>7</sup> См.: *Aschauer D. A.* Is Public Expenditure Productive? // Journal of Monetary Economics. 1989. Vol. 23, No 2. P. 117—200; *Canning D., Fay M., Perotti R.* Infrastructure and Economic Growth // International Differences in Growth Rates / M. Baldrassi, L. Paganetto, E. Phelps (eds.). N. Y.: MacMillan, 1994; *Gramlich E. M.* Infrastructure Investment: A Review Essay // Journal of Economic Literature. 1994. Vol. 32, No 3. P. 1176—1196; *Easterly W.* The Elusive Quest for Growth. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.

услуги, если ему приходится выплачивать высокие проценты по старым долгам. Постоянный дефицит бюджета ограничивает способность правительства в будущем реагировать на экономические циклы. Фирмы не могут эффективно работать, когда инфляция выходит из-под контроля. Иными словами, экономика не будет развиваться устойчиво, пока не обеспечена стабильная макроэкономическая среда.

*Четвертое слагаемое: здоровье и начальное образование.* Здоровые трудовые ресурсы жизненно важны для национальной конкурентоспособности и производительности. Работники, страдающие заболеваниями, не могут реализовать свой потенциал, их производительность низкая. Таким образом, инвестиции в здравоохранение важны как с точки зрения морали, так и с точки зрения экономики<sup>8</sup>.

Помимо здоровья в рамках этого слагаемого рассматриваются также объем и качество базового образования населения. Такое образование увеличивает эффективность труда каждого отдельно взятого работника. Более того, люди с низким уровнем образования могут выполнять только несложную физическую работу, и они с большим трудом приспосабливаются к современным производственным процессам и технологиям. Нехватка базового образования может стать препятствием для развития бизнеса, и предприятиям будет сложно двигаться вверх по цепочке создания стоимости.

*Пятое слагаемое: высшее образование и профессиональная подготовка.* В условиях глобализации необходимо создавать ресурс высококвалифицированных работников, способных быстро адаптироваться к меняющимся условиям и растущим потребностям производственной системы. Пятое слагаемое измеряет охват населения средним и высшим образованием, а также качество образования в соответствии с его оценкой бизнес-сообществом. Учитывается и повышение квалификации, поскольку программы профессиональной подготовки с отрывом и без отрыва от производства способствуют постоянному совершенствованию навыков персонала.

*Шестое слагаемое: эффективность рынка товаров и услуг.* Страны с эффективным рынком имеют возможность обеспечить производство необходимого набора товаров и услуг, соответствующих условиям спроса и предложения, и могут поддерживать эффективный оборот продукции. Здоровая конкуренция на внутреннем и внешнем рынках важна для стимулирования рыночной эффективности, а значит, повышения производительности. Создать наиболее благоприятные условия для товарооборота можно лишь при минимальном вмешательстве государства в коммерческую деятельность. Так, обременительное налогообложение, ограничительное или дискриминационное регулирование прямых иностранных инвестиций (ПИИ) негативно влияют на конкурентоспособность и международную торговлю.

Эффективность рынка зависит и от условий, связанных со спросом, это — ориентированность компаний на потребителя и искушенность покупателей. Последняя может создавать важное конкурентное

---

<sup>8</sup> См.: *Sachs J. Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development: Report / Commission on Macroeconomics and Health. 2001.*

преимущество: компании вынуждены стремиться к инновациям и максимально ориентироваться на потребителей, что, в свою очередь, повышает эффективность бизнеса и производительность экономики.

*Седьмое слагаемое: эффективность рынка труда.* Эффективность и гибкость — необходимые качества рынка труда: они гарантируют, что работники задействованы максимально эффективно (с наибольшей пользой для экономики) и мотивированы прилагать максимальные усилия в работе. Следовательно, рынки труда должны быть достаточно гибкими, чтобы обеспечить быстрый переход работников из одной сферы экономики в другую с наименьшими затратами, а также гарантировать отсутствие значительных колебаний в размере заработной платы. Кроме того, на эффективных рынках труда существует зависимость между вознаграждением работников и их достижениями, а также соблюдается равноправие женщин и мужчин.

*Восьмое слагаемое: развитость финансового рынка.* Последний финансовый кризис показал, что для экономической деятельности особенно важен надежный и четко функционирующий финансовый сектор. Эффективный финансовый сектор распределяет ресурсы, накопленные гражданами страны, а также поступающие из-за рубежа, и направляет их на развитие предпринимательских или инвестиционных проектов, обеспечивающих максимальную рентабельность. Ключевой аспект здесь — тщательная и правильная оценка рисков. Экономика нуждается в развитом финансовом рынке, который делает капитал доступным для инвестиций в частный сектор через кредиты, полученные в надежном банковском секторе, регулируемые должным образом фондовые биржи, венчурный капитал и другие финансовые инструменты.

*Девятое слагаемое: технологический уровень.* Технологии становятся все более важным условием конкурентоспособности и процветания компаний. Это слагаемое измеряет, насколько быстро появляющиеся технологии адаптируются в экономике, повышая производительность отраслей. При этом особый упор сделан на ее способность максимально использовать информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) в повседневной деятельности и производственных процессах в целях повышения эффективности и конкурентоспособности. Сегодня ИКТ превратились в «технологии общего назначения»<sup>9</sup>: они проникают в другие отрасли и играют важную роль в повышении производительности.

*Десятое слагаемое: размер рынка.* Он влияет на производительность, поскольку крупные рынки дают компаниям возможность экономии на масштабе. Традиционно рынки были сосредоточены внутри страны. В эпоху глобализации их в значительной мере заменили международные рынки, особенно в небольших странах. Существует

---

<sup>9</sup> Технологией общего назначения считается такая, которая в любой заданный период вносит особый вклад в общий экономический рост, поскольку способна трансформировать методы производства во многих секторах экономики. Примерами такой технологии служат создание парового двигателя и динамо-машины (см.: *Trajtenberg M. Innovation Policy for Development: An Overview / Paper prepared for LAEBA, Second Annual Meeting, Tel Aviv University, Nov. 28–29, 2005*).

множество доказательств того, что открытость торговли положительно влияет на экономический рост<sup>10</sup>.

*Одиннадцатое слагаемое: конкурентоспособность компаний.* Передовые методы ведения бизнеса способствуют повышению эффективности производства товаров и услуг. Данное слагаемое включает качество взаимодействия компаний и развитость системы поставщиков в стране, а также качество стратегий и операций отдельных фирм. Эти условия особенно важны для передовых стран, когда базовые источники роста производительности почти полностью исчерпаны. Когда компании и поставщики из определенного сектора географически близки (представляют собой отраслевые кластеры), повышается эффективность, расширяются возможности создания инноваций, снижаются барьеры для входа новых компаний на рынок.

*Двенадцатое слагаемое: инновационный потенциал.* Последнее слагаемое связано с технологическими инновациями. Можно достичь больших успехов, улучшая общественные институты, наращивая инфраструктуру, снижая макроэкономическую нестабильность или развивая человеческий капитал, но всем этим факторам свойствен эффект убывающей отдачи. В долгосрочной перспективе повысить уровень жизни можно только за счет технологических инноваций.

Хотя менее развитые страны могут увеличить свою производительность, внедряя существующие технологии или проводя поэтапные усовершенствования, в странах, которые достигли инновационной стадии развития, этих мер недостаточно. Чтобы сохранить свои конкурентные преимущества, их компании должны разрабатывать и внедрять передовые производственные процессы и продукцию. Для инновационной деятельности необходима благоприятная среда, поддерживаемая как государством, так и частным сектором: достаточное инвестирование в исследования и разработки, особенно со стороны частного сектора; наличие научно-исследовательских институтов высокого качества; интенсивное сотрудничество в области исследований между университетами и промышленностью; защита интеллектуальной собственности и т. д.

## Взаимосвязь 12 слагаемых

Хотя в *Докладе* представлены результаты отдельно для каждого из 12 слагаемых, важно помнить, что все слагаемые усиливают друг друга, а слабое развитие одного из них зачастую негативно влияет на другие. Например, инновационный потенциал (12-е слагаемое) будет сложно реализовать без хорошо обученных и подготовленных кадров (4-е и 5-е), способных осваивать новые технологии (9-е), а также без достаточного

<sup>10</sup> См.: *Sachs J., Warner A.* Economic Reform and the Process of Global Integration // *Brookings Papers on Economic Activity*. 1995. Vol. 26, No 1. P. 1—118; *Frenkel J., Romer D.* Does Trade Cause Growth? // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89, No 3. P. 379—399; *Rodrik D., Rodriguez F.* Trade Policy and Growth: A Skeptics' Guide to Cross National Evidence // NBER Working Paper. 1999. No 7081; *Alesina A., Spolaore E., Enrico R.* Trade, Growth and the Size of Countries // *Handbook of Economic Growth*. Vol. 1 / P. Aghion, S. Durlauf (eds.). Amsterdam: Elsevier, 2005. P. 1499—1542; *Feyrer J.* Trade and Income: Exploiting Time Series in Geography // NBER Working Paper. 2009. No 14910.

финансирования (8-е) исследований и разработок или без эффективного товарного рынка, который позволил бы довести инновации до потребителя (6-е слагаемое). Именно поэтому для каждого из 12 слагаемых рассчитаны количественные показатели. Это позволяет получить представление о том, в каких сферах нужны улучшения в конкретной стране.

*Стадии развития и веса  
для Индекса глобальной конкурентоспособности*

Хотя все слагаемые ИГК в известной степени связаны с экономикой любой страны, очевидно, в каждом отдельном случае они будут оказывать различное воздействие: наилучший путь повысить конкурентоспособность для Молдавии будет отличаться от оптимального пути для Германии, поскольку эти страны находятся на разных стадиях развития. В соответствии с теорией стадий развития при расчете ИГК учитывается, что на первой стадии экономический рост обусловлен факторами производства, и страны конкурируют, исходя из существующих в них базовых условий: в первую очередь неквалифицированной рабочей силы и природных ресурсов<sup>11</sup>. Компании конкурируют на уровне ценообразования и продают основные продукты или сырье, а их невысокая производительность выражается в низких уровнях зарплат. Возможности поддерживать конкурентоспособность на этой стадии зависят прежде всего от хорошо функционирующих государственных и частных институтов (1-е слагаемое), развитой инфраструктуры (2-е), стабильной макроэкономической среды (3-е) и здоровой рабочей силы, получившей хотя бы базовое образование (4-е слагаемое).

По мере увеличения конкурентоспособности страны производительность будет повышаться, а зарплаты — расти. Затем страны переходят на стадию развития, когда экономический рост обусловлен эффективностью и необходимо улучшать качество продукции, поскольку зарплаты выросли, а повышать цены они не могут. На данном этапе конкурентоспособность все больше определяется высшим образованием и профессиональной подготовкой (5-е слагаемое), эффективными товарными рынками (6-е), хорошо функционирующими рынками труда (7-е), развитыми финансовыми рынками (8-е), возможностью использовать преимущества существующих технологий (9-е) и емким внутренним или внешним рынком (10-е слагаемое).

Наконец, когда страны переходят на стадию, при которой экономический рост обусловлен инновациями, зарплаты уже достигают такого уровня, что их дальнейшее повышение и соответствующий рост уровня жизни возможны, если компании способны конкурировать за счет производства новых и уникальных продуктов, использования передовых производственных процессов (11-е слагаемое), а также внедрения собственных инноваций (12-е слагаемое).

---

<sup>11</sup> Вероятно, самую популярную теорию о стадиях развития создал американский историк У. Ростоу в 1960-е годы (см.: *Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press, 1960). Здесь мы используем адаптированную теорию М. Портера о стадиях (см.: *Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations*. N. Y.: The Free Press, 1990).

При расчете ИГК выше относительный вес слагаемых, которые более значимы для страны на определенной стадии развития. С учетом этого слагаемые конкурентоспособности группируются по трем субиндексам, каждый из них критически важен для определенной стадии развития.

*Субиндекс базовых условий* включает слагаемые, наиболее важные для стран на стадии, когда экономический рост обусловлен факторами производства. *Субиндекс факторов эффективности* объединяет слагаемые, которые наиболее важны для стран, экономика которых зависит от эффективности. Наконец, в *субиндекс факторов инноваций* группируются слагаемые, важные для стран на стадии развития, движущей силой которого выступают инновации. Эти три субиндекса представлены на рисунке 1.



Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 1

Значения весов, которые соответствуют каждому субиндексу на определенной стадии развития и которые выводятся из регрессии, наиболее тесно связанной с показателем ВВП на душу населения за последние годы, представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Веса основных субиндексов для каждой стадии развития (в %)			
Субиндекс	Экономика, движимая факторами производства	Экономика, движимая эффективностью	Экономика, движимая инновациями
Базовые условия	60	40	20
Факторы эффективности	35	50	50
Факторы инноваций	5	10	30

### Определение стадий развития: плавные переходы

Существует два критерия определения стадии развития страны. Первый — уровень ВВП на душу населения, оцененный по рыночному курсу валюты. Этот показатель используется вместо заработной

платы, поскольку сопоставимые данные по зарплатам доступны не для всех стран, охваченных исследованием. Пороговые значения для определения стадии развития приведены в таблице 2. Второй критерий оценивает, в какой степени на экономику стран влияют факторы производства. Это определяется долей экспорта сырьевых товаров в общем объеме экспорта (товаров и услуг): страны, экспортирующие более 70% сырья (используется среднее значение показателя за пять лет), в значительной степени зависят от таких факторов<sup>12</sup>.

Т а б л и ц а 2

**Пороговые значения дохода  
для определения стадий развития (долл.)**

Стадия развития	ВВП на душу населения
Стадия 1: Экономика, движимая факторами производства	< 2000
Переход от стадии 1 к стадии 2	2000–3000
Стадия 2: Экономика, движимая эффективностью	3000–9000
Переход от стадии 2 к стадии 3	9000–17 000
Стадия 3: Экономика, движимая инновациями	> 17 000

Страны, находящиеся между двумя из трех стадий, определяют как пребывающие «в состоянии перехода». Для них веса изменяются плавно, отражая плавный переход от одной стадии к другой. Классификация стран по стадиям развития приведена в таблице 3.

*Данные для Индекса глобальной конкурентоспособности*

ИГК рассчитывается на основе двух видов данных. Приблизительно  $\frac{1}{3}$  индикаторов получена из статистических данных, предоставленных крупными международными организациями: Всемирным банком, Международным валютным фондом, ЮНЕСКО и др. Остальные индикаторы взяты из ежегодного опроса руководителей компаний, проводимого ВЭФ. Этот опрос позволяет оценить качественные аспекты конкурентоспособности, а также лучше понять явления, данные о которых невозможно получить из статистических источников<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Для определения ресурсоемкости экономики мы используем показатель экспорта полезных ископаемых как долю в общем объеме экспорта в соответствии с классификацией секторов, примененной Международным торговым центром (International Trade Centre) в Индексе торговой деятельности (Trade Performance Index). В дополнение к сырой нефти и газу в эту категорию продуктов входят все металлические руды и другие минералы, а также нефтепродукты, сжиженный газ, уголь и драгоценные металлы. Использованы данные за 2003–2007 гг.

Экономический рост стран, экспортирующих более 70% полезных ископаемых, в определенной степени обусловлен факторами производства. Стадия развития таких стран плавно меняется по нисходящей линии в зависимости от доли экспорта сырьевых товаров: чем она выше, тем сильнее смещение и тем ближе страна к первой стадии развития. Например, страна, доля экспорта полезных ископаемых в которой составляет 95% и которая по критерию дохода находилась бы на третьей стадии, будет находиться в состоянии перехода между первой и второй стадиями. Критерии дохода и экспорта природных ресурсов имеют равные веса. Стадии развития стран, экспортирующих менее 70% полезных ископаемых, определяются по размеру доходов. Страны, экспортирующие только сырье, автоматически попадают в категорию экономик, движимых факторами производства (первая стадия).

<sup>13</sup> Подробная информация об опросе руководителей компаний приведена в: Browne C., Geiger T. The Executive Opinion Survey: The Business Executives' Insight into Their Operating Environment // The Global Competitiveness Report 2010–2011. P. 57–65.



Примеры стран на каждой стадии развития

Стадия развития, ВВП на душу населения (в долл.)	Примеры стран на этой стадии развития	Важные условия конкурентоспособности
<i>Стадия 1</i> (экономика, движимая факторами производства) < 2000	Бангладеш, Боливия, Кения, Киргизия, Молдавия, Пакистан, Вьетнам	Базовые условия (60%) и факторы эффективности (35%)
<i>Переход от стадии 1 к стадии 2</i> 2000—3000	Армения, Азербайджан, Индонезия, Иран, Казахстан, Украина, Венесуэла	Базовые условия (от 40 до 60%) и факторы эффективности (от 35 до 50%)
<i>Стадия 2</i> (экономика, движимая эффективностью) 3000—9000	Бразилия, Китай, Малайзия, Мексика, Россия, ЮАР, Турция	Базовые условия (40%) и факторы эффективности (50%)
<i>Переход от стадии 2 к стадии 3</i> 9000—17 000	Чили, Хорватия, Эстония, Венгрия, Польша	Базовые условия (от 20 до 40%), факторы эффективности (50%) и факторы инноваций (от 10 до 30%)
<i>Стадия 3</i> (экономика, движимая инновациями) > 17 000	Австралия, Чехия, Финляндия, Франция, Германия, Израиль, Япония, Республика Корея, Норвегия, Испания, Великобритания, США	Базовые условия (20%), факторы эффективности (50%) и факторы инноваций (30%)

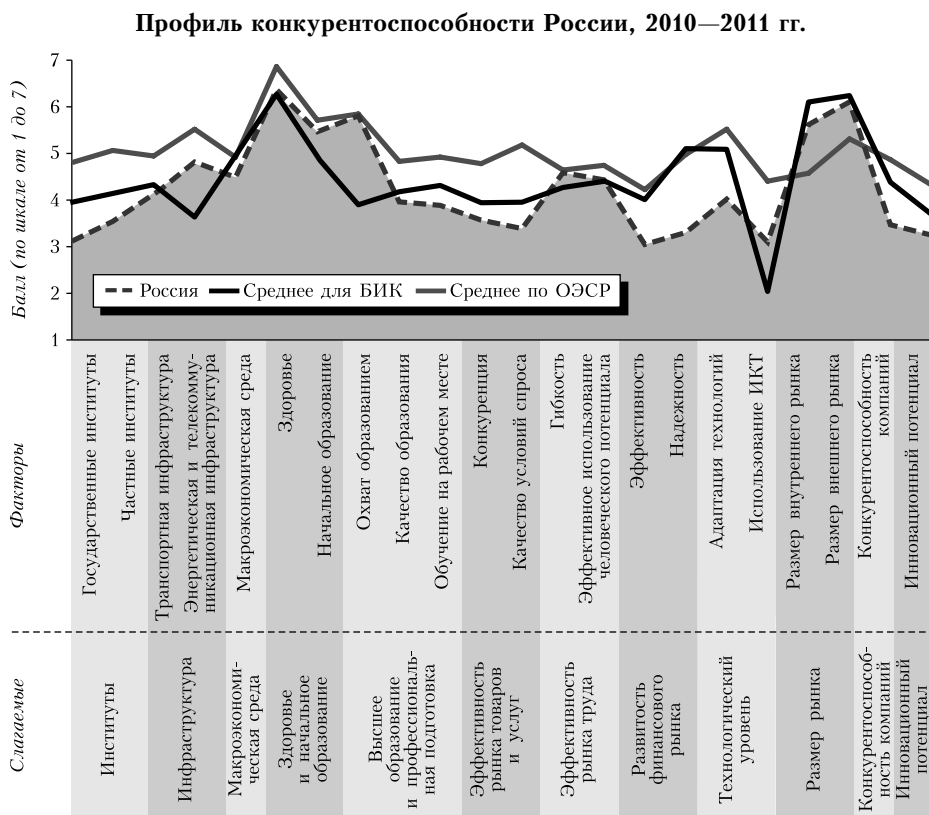
## Панель стран сравнения

В рамках настоящего Доклада составлена выборка из 25 стран, экономику которых в процессе анализа конкурентоспособности сравнивали с российской. В этот список входят: Австралия, Бразилия, Венгрия, Венесуэла, Германия, Израиль, Индия, Индонезия, Казахстан, Канада, Китай, Норвегия, Польша, Саудовская Аравия, США, Турция, Украина, Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Эстония, Республика Корея, Южно-Африканская Республика, Япония. Выбор этих стран обусловлен рядом критериев, в том числе размером экономики, зависимостью страны от природных ресурсов, географической близостью к России или схожими эпизодами в истории. Дополнительно мы сравнивали Россию с ее партнерами по БРИК — Бразилией, Индией и Китаем (БИК), а также с усредненным показателем по странам — членам ОЭСР.

## Состояние конкурентоспособности России по ИГК

В рейтинге ИГК 2010—2011 гг. Россия занимает 63-е место среди 139 стран. По усредненному показателю Россия отстает как от стран ОЭСР (по 7-балльной шкале ИГК России равен 4,2 против 4,9 у стран ОЭСР), так и от стран БИК (4,4). По сравнению с предыдущим годом показатели России не изменились. Однако в последние пять лет Россия стагнировала в рейтинге по ИГК, каждый раз оставаясь в самом низу его верхней половины. До финансового кризиса показатели страны значительно улучшились (по оценке на 2008/2009 гг.), но в посткризисный период ее позиции снова ухудшились.

За суммарным рейтингом скрываются выраженные ключевые преимущества и недостатки конкурентоспособности России. Как видно на рисунке 2, основные преимущества российской экономики связаны



Источник: The Global Competitiveness Report 2010—2011.

Рис. 2

с начальным образованием и долей населения со средним и высшим образованием. По этим показателям Россия приближается к уровню стран ОЭСР и значительно опережает средний уровень БИК. Другим очевидным преимуществом выступает большой размер рынка — как внутреннего, так и внешнего. В этом отношении Россия находится на одном уровне со своими соседями по БРИК и значительно опережает страны — члены ОЭСР. Еще одним позитивным фактором служит достаточно стабильная макроэкономическая среда, характеризующаяся низким уровнем госдолга и довольно высокой внутренней нормой сбережений благодаря росту доходов от нефтедобычи за последние годы. Однако из-за существенных бюджетных расходов на преодоление экономического кризиса дефицит бюджета вырос.

Среди задач, которые Россия должна решить для повышения производительности, особое место занимает проблема недостаточно развитой институциональной среды, касающаяся как государственных, так и частных институтов. Кроме того, конкуренция и условия спроса не способствуют повышению эффективности товарных рынков до уровня стран ОЭСР и БИК. Более того, финансовые рынки отстают от рынков этих стран по эффективности и надежности. Последний, но не менее важный момент: конкурентоспособность компаний значительно ниже, чем в странах БИК или странах — членах ОЭСР.

Основную идею доклада можно представить в виде простой формулы «три + пять»: Россия могла бы существенно увеличить производительность, сосредоточившись на «капитализации» и развитии трех преимуществ и устранении пяти системных «слабостей». Как показал наш анализ и моделирование с использованием ИГК, вполне реальные улучшения по этим пяти направлениям к 2030 г. могли бы привести к существенному повышению уровня конкурентоспособности и росту благосостояния в России.

### **Первое преимущество: природные ресурсы**

Возможно, наиболее характерная особенность российской экономики — ее обеспеченность природными ресурсами, в частности нефтью, газом, углем, драгоценными металлами, а также обширными сельскохозяйственными угодьями, лесами и водными ресурсами<sup>14</sup>. Россия контролирует 5,6% мировых запасов нефти и 23,7% запасов газа (по данным на конец 2009 г.), что позволяет ей быть крупнейшим в мире экспортером минерального топлива и нефтепродуктов (в 2009 г.) и занимать 10,6% мирового рынка<sup>15</sup>. Страна также располагает 8,4% мировых запасов воды, 8,1% пахотных земель и 23% мирового лесного покрова<sup>16</sup>.

С экономической точки зрения изобилие природных ресурсов имеет свою оборотную сторону. По мере увеличения экспорта ресурсов и роста возможностей для инвестиций возникает нежелательное побочное явление — так называемая «голландская болезнь», когда повышение обменного курса национальной валюты вследствие роста экспорта природных ресурсов ведет к снижению конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. В некоторых странах изобилие природных ресурсов затормозило формирование политических и экономических институтов, необходимых для развития рыночной экономики. Более того, в ресурсозависимых странах производственный сектор и сектор услуг, как правило, менее динамичны, что также ведет к утрате некоторых экономических преимуществ.

Согласно прогнозам, цены на углеводороды в обозримом будущем останутся высокими вследствие растущего спроса. По данным Международного энергетического агентства, наблюдаемую тенденцию более интенсивного использования возобновляемых источников энергии и рационального энергопотребления в ближайшие 30 лет компенсирует положительная динамика глобального спроса на ископаемое топливо, обусловленная ростом населения и высокими темпами экономического развития<sup>17</sup>. Поэтому рациональное и ориентированное

<sup>14</sup> Хотя природные ресурсы как таковые не рассматриваются в ИГК (они влияют на конкурентоспособность только опосредованно), они включены в наш анализ, поскольку играют чрезвычайно важную роль в экономике России.

<sup>15</sup> BP Statistical Review of World Energy 2010. L., 2010. June. [www.bp.com/statisticalreview](http://www.bp.com/statisticalreview); Trade Competitiveness Map / International Trade Centre. 2011. [www.intracen.org/menus/countres.htm](http://www.intracen.org/menus/countres.htm).

<sup>16</sup> People in the Balance. Population and Natural Resources at the Turn of the Millennium / PAI (Population Action International). Washington, DC, 2004.

<sup>17</sup> World Energy Outlook 2010 / OECD/IEA. P., 2010. [www.worldenergyoutlook.org](http://www.worldenergyoutlook.org).

на перспективу использование сырьевых доходов станет основой экономического будущего России.

### **Второе преимущество: размеры и рост внутреннего рынка**

Второе конкурентное преимущество России — большой размер рынка. Это способствует росту производительности, так как позволяет компаниям реализовать экономию на масштабе. Есть и другие преимущества, в частности повышение привлекательности страны для ПИИ, которые способствуют передаче современных управленческих и технологических инноваций и опыта. Внутренний рынок России один из крупнейших в мире: по данному показателю страна занимает 8-е место из 139. Кроме того, в последние десять лет размеры внутреннего рынка в России очень быстро увеличивались.

По сравнению с другими схожими по размеру странами Россия более экспортоориентированная: в 2009 г. экспорт составил 28,2% ВВП. В Китае он достигает 27,9% ВВП, в Турции — 24,3, а в Бразилии — только 11,3% ВВП. Однако 73,1% российского экспорта приходится на топливо и полезные ископаемые, что ограничивает преимущества большого рынка, поскольку в других секторах экономию на масштабе не удастся реализовать.

Географическое положение России обеспечивает дополнительный потенциал для развития экспорта. На долю рынков, находящихся по соседству с Россией, приходится свыше 36% мирового ВВП.

Как отмечено в Докладе о вовлеченности стран в международную торговлю, одним из основных препятствий для наращивания экспорта России выступают уровни тарифов для российских экспортеров, которые остаются высокими по сравнению с международными показателями (5,7%, что соответствует 102-му месту среди 125 стран)<sup>18</sup>. Вступление России в ВТО, возможно, позволит снизить эти барьеры и дальше развивать экспорт. Россия также могла бы извлечь выгоду из более тесного сотрудничества с Евросоюзом, с которым страна «запустила» инициативу «Партнерство для модернизации».

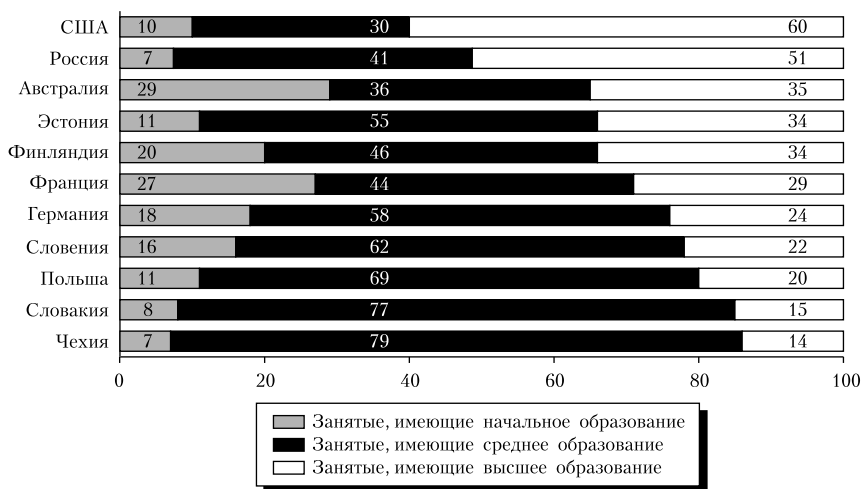
### **Третье преимущество: хорошо образованное население**

Последнее преимущество — уровень образования российского населения, один из самых высоких в мире. По количественным параметрам образования страна занимает 25-е место из 139, значительно опережая Китай (96-е место), Индию (108-е) и Бразилию (51-е). Благодаря унаследованной от Советского Союза системе, которая предоставляла всеобщий доступ к образованию на всех уровнях, в стране высокообразованные трудовые ресурсы. Как показано на рисунке 3, Россия входит в группу стран с самой высокой долей работников, имеющих высшее образование. По этому показателю она идет сразу

---

<sup>18</sup> The Global Enabling Trade Report 2010 / World Economic Forum. Geneva, 2010.

## Структура занятости по уровню образования, 2006 г. (в %)



Источник: расчеты авторов по данным: World Development Indicators. 2010. Dec.

Рис. 3

после США и опережает многие страны ЕС, например Францию, Германию, а также Польшу и Чехию. Кроме того, доля работников, имеющих только начальное образование, в России самая низкая среди показанных на рисунке стран.

Ученых и инженеров в России гораздо больше, чем в Бразилии, Польше и Китае, а численность исследователей и необходимого для НИОКР технического персонала очень велика и по абсолютным показателям, и относительно всего населения страны. Таким образом, Россия обладает высоким потенциалом развития научных исследований и разработок, а также высокотехнологичного производства и услуг. Согласно результатам опроса руководителей компаний, они редко (существенно реже, чем в Китае или даже Германии) упоминают неадекватный уровень образованности работников среди основных препятствий ведению бизнеса.

Если до перехода к рыночной экономике доход вследствие получения высшего образования повышался на 2–4%, то к 2000–2002 гг. — на 8–10%, что частично объясняет хорошие результаты России по индикаторам образования<sup>19</sup>. Однако следует обратить внимание на тенденцию к ухудшению его качества.

Богатство российской экономики уникально и обеспечивает ей значительный приток ПИИ (см. вставку 2), однако демонстрируемые ею на протяжении последних 20 лет экономические результаты заставляют задуматься: почему страна до сих пор не сумела воспользоваться своими преимуществами? ИГК указывает на ряд недостатков, препятствующих повышению конкурентоспособности России. На его базе мы определили пять ключевых направлений новой программы реформ российской

<sup>19</sup> Fleisher B., Sabirianova Peter K., Wang X. Returns to Skills and the Speed of Reforms: Evidence from Central and Eastern Europe, China, and Russia // Journal of Comparative Economics. 2005. Vol. 33, No 2. P. 351–370.

**Конкуренция за прямые иностранные инвестиции\***

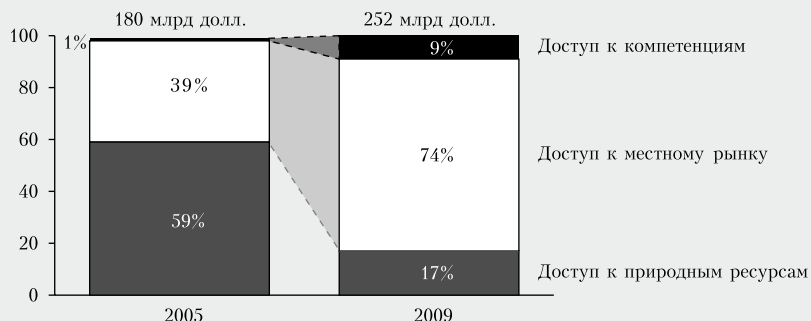
В 2000-е годы России удалось привлечь значительный объем ПИИ, хотя начинать пришлось практически с нуля. В 1996 г. накопленные ПИИ составляли менее 10 млрд долл., а к началу 2009 г. — 250 млрд долл. — больше, чем в Японии, Индии или Саудовской Аравии. Хотя динамика накопленных ПИИ во второй половине десятилетия была не такой высокой, как в Белоруссии, Украине или Казахстане, и даже оказалась ниже среднемирового уровня, приток ПИИ в 2007–2009 гг. превысил 4% ВВП 2009 г. Однако с точки зрения качества этих ПИИ результаты России существенно хуже (см. рис. 2.1). С учетом основного мотива для инвестиций, то есть целей инвесторов, можно выделить три основных типа ПИИ: для доступа к ресурсам; для доступа к рынку; для доступа к компетенциям.

**ПИИ в экономику России: рост и основные тенденции**

а) Чистый приток ПИИ как доля от ВВП (среднее за 2007–2009 гг.)  
и изменение накопленного запаса ПИИ (2005–2009 гг.) (в %)



б) Накопленные ПИИ в России по типам в конце 2005 г. и в конце 2009 г.



Источник: расчеты авторов по данным: The World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy / UNCTAD. Geneva, 2010; World Development Indicators. 2010. Dec.; Центральная база статистических данных / Росстат.

Рис. 2.1

\* Вставка подготовлена А. Праздничных, Н. Поповым и Д. Плотниковым («Стратеджи Партнерс Групп»).

*ПИИ для доступа к ресурсам* — это финансирование и осуществление таких операций, как добыча, транспортировка и первичная переработка природных ресурсов в секторах добывающей промышленности, сельского и лесного хозяйства и рыболовства. Экономический мотив инвестора: получить доступ к природным ресурсам страны для их последующей продажи на мировом рынке. При этом инвесторы не предъявляют высоких требований к качеству бизнес-климата в стране. Благодаря своим богатым природным ресурсам России удалось достичь высоких результатов в привлечении инвестиций. К 2005 г. накопленные ПИИ для доступа к природным ресурсам страны составляли уже более 100 млрд долл., однако в дальнейшем они сократились, и к 2009 г. главную роль стали играть инвестиции другого типа.

*ПИИ для доступа к рынку* — инвестиции с целью выхода на внутренний рынок страны. Они финансируют такие операции, как производство, дистрибуция и послепродажное обслуживание. Экономические мотивы: снижение уровня издержек и соответственно цены продукции; в других случаях — необходимость преодолеть внешнеторговые барьеры или сократить сроки поставки. Конкуренция между национальными экономиксами за ПИИ этого типа более интенсивная, однако привлекательность стран здесь во многом определяется размером и динамикой их внутренних рынков. При осуществлении таких ПИИ инвесторы обращают больше внимания на качество бизнес-климата. Однако условия ведения бизнеса не обязательно должны быть очень выгодными, и если качество бизнес-климата не опускается ниже некоторого базового уровня, иностранные инвесторы будут готовы конкурировать за долю привлекательного местного рынка. В 2000-е годы российский внутренний рынок был одним из самых быстрорастущих. Из-за очень большого притока инвестиций накопленная сумма инвестиций, направленных на доступ к потребительскому рынку России, быстро выросла и превратилась в доминирующий компонент ПИИ.

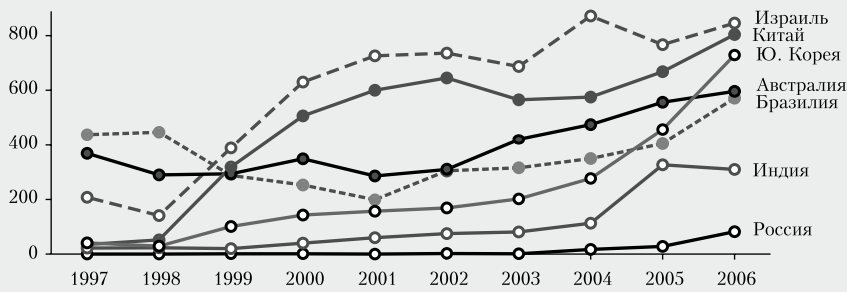
*ПИИ для доступа к компетенциям* характеризуют инвестиции с целью производства товаров и услуг, которые можно продать на глобальном рынке или использовать для создания стоимости в глобальном масштабе. Причиной привлекательности страны могут быть возможности для производства с низким уровнем издержек или уникальные навыки. ПИИ в уникальные навыки — это, например, инвестиции в осуществление НИОКР. Страны конкурируют за ПИИ для доступа к компетенциям в глобальном масштабе и по правилам, которые одинаковы для всех; ни одна страна не имеет предопределенных заранее преимуществ. Качество бизнес-климата и качество жизни оказывают решающее влияние на решения об инвестициях: чем проще вести бизнес в стране, тем больше шансов у нее привлечь ПИИ такого типа.

К настоящему времени Россия не очень преуспела в привлечении ПИИ для доступа к компетенциям. В 2009 г. около 9% общей суммы накопленных ПИИ в российскую экономику относились к этому типу, в основном это были инвестиции в производство с низкими издержками в металлургии. Как показывает статистика американских транснациональных корпораций, инновационный потенциал России пока не позволил привлечь значительные инвестиции из-за рубежа, но результаты других развивающихся рынков лучше. Фактически Россия проигрывает в битве за глобальные инвестиции в НИОКР (см. рис. 2.2), хотя в последние годы можно отметить определенные улучшения.

Хотя три названных типа ПИИ различаются по требованиям к качеству бизнес-климата, для привлечения большей суммы ПИИ российской экономике необходимо стать более конкурентоспособной (см. рис. 2.3). Среднедушевой уровень ПИИ напрямую зависит от уровня конкурентоспособности, в том числе для нефтедобывающих стран.

Используя эту зависимость, можно оценить потенциал привлечения ПИИ при достижении страной более высокого уровня конкурентоспособности. В рамках простого моделирования текущий среднегодовой уровень ПИИ в российскую экономику был соотнесен с уровнем конкурентоспособности Индии и Китая. Результаты

**Иностранные инвестиции в НИОКР:  
Россия и другие развивающиеся рынки (млн долл.)**

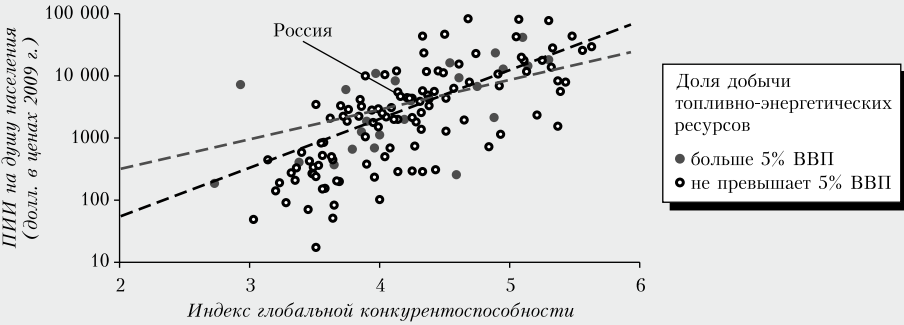


Источник: Science and Engineering Indicators 2010 / National Science Board. Arlington, VA, 2010 (NSB 10-01).

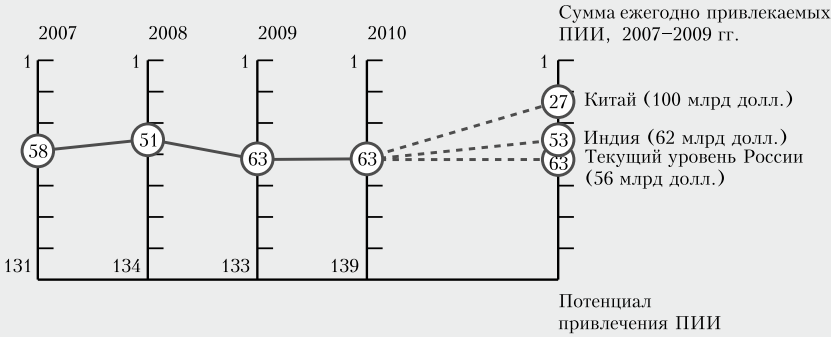
Рис. 2.2

**ПИИ и уровень конкурентоспособности**

а) ПИИ на душу населения (среднее за 2007–2009 гг.)  
и Индекс глобальной конкурентоспособности 2010–2011 гг.



б) Позиция России по Индексу глобальной конкурентоспособности  
и потенциал привлечения ПИИ



Источник: расчеты авторов по данным: The World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy; The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 2.3

моделирования показывают, что, если бы конкурентоспособность России возросла до сегодняшнего уровня Индии, страна смогла бы в ближайшие годы привлечь на 10% больше инвестиций, а радикальный рост конкурентоспособности до сегодняшнего уровня Китая практически удвоил бы приток ПИИ в Россию.



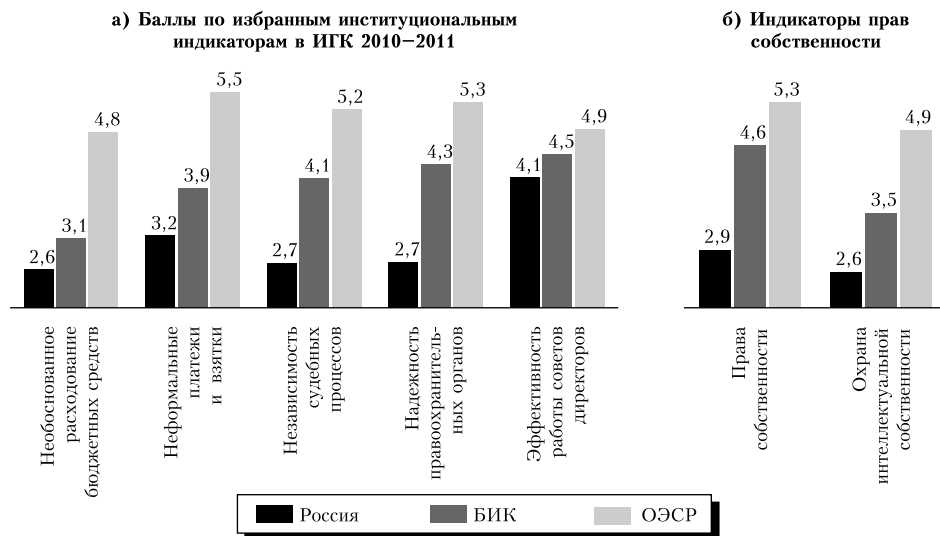
экономики в ближайшем будущем: институциональная среда; качество образования; эффективность рынков товаров и услуг; эффективность и стабильность финансового сектора; развитость бизнеса.

### Первое направление: реформирование институциональной среды

Чтобы воспользоваться рассмотренными преимуществами, необходимо решить пять проблем в области экономической политики. К реформированию институциональной среды нужно подходить с нескольких сторон. Важно улучшить соблюдение прав собственности: здесь ключевыми вопросами по-прежнему выступают защита земельных прав и доступ к земле, однако права на интеллектуальную собственность по международным стандартам тоже можно считать недостаточно защищенными. Коррупция и злоупотребление влиянием в России в настоящее время остаются основными поводами для беспокойства, экономике дорого обходятся барьеры для бизнеса. Кроме того, судебная-правовая система не очень эффективна. Таким образом, без принципиального улучшения институциональной среды Россия не сможет повысить свою конкурентоспособность.

В Индексе глобальной конкурентоспособности 2010–2011 Россия занимает 118-е место по слагаемому «Институты», получив низкие оценки по обоим составляющим: 118-е место по государственным институтам и 119-е — по частным. На рисунке 4а представлены некоторые индикаторы слагаемого «Институты» по России в сравнении со средними показателями по странам БИК и ОЭСР.

#### Результаты России по избранным индикаторам качества институциональной среды: международные сравнения (в баллах, по шкале от 1 до 7)



Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 4

*Соблюдение прав собственности.* Главная задача реформирования государственных институтов заключается в четком определении прав собственности — как на материальную и финансовую, так и на интеллектуальную. По показателю соблюдения прав собственности Россия занимает 128-е место в рейтинге по ИГК, получив оценку 2,9 за соблюдение прав собственности и 2,6 за защиту интеллектуальной собственности (см. рис. 46). Размытое определение и плохое соблюдение прав собственности влияют на инвестиционные решения: собственники не желают инвестировать ни в содержание существующей, ни в создание новой собственности.

*Соблюдение земельных прав и доступ к земле.* По данным исследования ВЕЕРС, посвященного оценке барьеров в развитии частного сектора в странах с переходной экономикой, компании, особенно малые и средние, по-прежнему испытывают сложности с приобретением земли<sup>20</sup>. По показателю ее доступности Россия уступает лишь Молдавии и Украине. Опрос, проведенный в 2006 г., показал, что процедура покупки или аренды земли может занять более года<sup>21</sup>.

*Соблюдение прав на интеллектуальную собственность.* По результатам опроса руководителей компаний, оценка уровня защиты этих прав по 7-балльной шкале составляет 2,58 (119-е место). Хотя законодательство соответствует международным стандартам, «камнем преткновения» служат ограниченные возможности органов государственной власти по обеспечению соблюдения прав на интеллектуальную собственность. Особую значимость это имеет в свете вступления России в ВТО, где обязательным условием выступает соблюдение прав на интеллектуальную собственность в соответствии с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

*Коррупция и неправомерное влияние.* Респонденты опроса руководителей компаний ставят страну на 109-е место по показателю «Необоснованное расходование бюджетных средств» из-за коррупции (оценка 2,61) и на 111-е — по показателю «Неформальные платежи и взятки»<sup>22</sup>. В основном незаконные платежи в России связаны с распределением государственных заказов и экспортно-импортными операциями и в меньшей степени — с коммунальным хозяйством и уплатой налогов (см. рис. 5а).

По некоторым международным оценкам, коррупция составляет свыше 5% мирового ВВП и достигает 10% совокупных затрат на ведение бизнеса. В России этот показатель, по-видимому, значительно выше. Согласно результатам проведенного ассоциацией ОПОРА России исследования, 18,7% респондентов признают, что платят взятки, а 43,9%

---

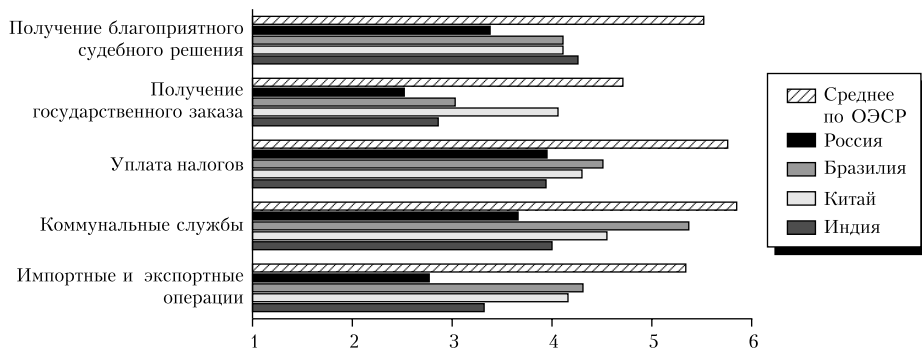
<sup>20</sup> Russian Competitiveness and Investment Climate Assessment Surveys: Large and Medium Enterprise Survey. Washington DC: World Bank, 2005; Russian Competitiveness and Investment Climate Assessment Surveys: Small Enterprise Survey. Washington DC: World Bank, 2005.

<sup>21</sup> Мониторинг административных барьеров для развития малого бизнеса в России. Раунд 6: Презентация / ЦЭФИР. Москва, 2007, июнь.

<sup>22</sup> Transparency International ставит Россию на 154-е место из 178 в рейтинге Индекса восприятия коррупции и в конце всей выборки ИГК за исключением Украины (см.: Corruption Perceptions Index / Transparency International, 2010. [www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi)).

## Уровень коррупции в России

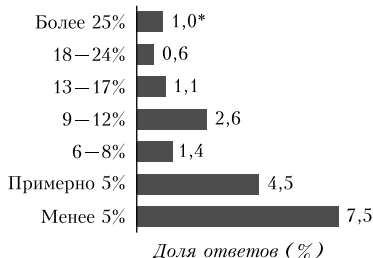
а) Уровень коррупции в различных сферах, 2009–2010 гг. (в баллах, по шкале от 1 до 7)



б) Практика незаконных выплат чиновникам (доля респондентов в общей выборке)



в) Доля незаконных выплат в выручке компаний



*Примечание.* На рисунке 5а отражены баллы по шкале от 1 до 7, где 7 — наилучшее значение. Ответы на вопрос: «Насколько распространена среди фирм практика взятков или дополнительных выплат, не оформленных документально, связанных с (а) импортом и экспортом; (б) общественной инфраструктурой; (в) ежегодными налоговыми выплатами; (г) получением госзаказов и лицензий; (д) получением благоприятных судебных решений».

*Источники:* The Global Competitiveness Report 2010–2011; Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2010–2011.

Рис. 5

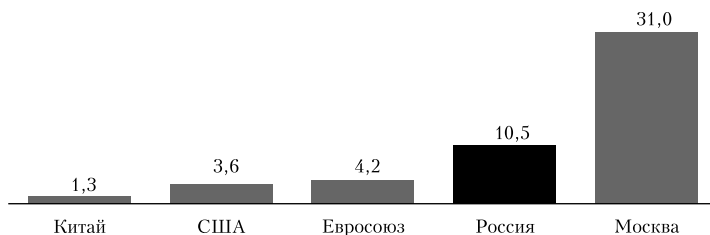
отказываются отвечать на данный вопрос<sup>23</sup>. Один из методов получения данных об уровне коррупции и о косвенных административных издержках — сопоставление затрат на дорожно-строительные работы в различных странах (см. рис. 6). Хотя цены имеют множество составляющих, включая, например, стоимость земли, в России большая часть затрат обусловлена неэффективностью административных механизмов.

*Неправомерное влияние в исполнительной и судебной власти и высокое бремя административного регулирования.* Кумовство и чрезмерное влияние исполнительной власти на деятельность правовых структур препятствуют эффективной работе этих институтов<sup>24</sup>. Крайняя неэффективность связана с бременем государственного регулирования — в этом плане на фоне других стран Россия выглядит не очень хорошо (см. рис. 7).

<sup>23</sup> Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2010–2011 / ОПОРА России, Евразийский институт конкурентоспособности, Стратеджи Партнерс Групп. М., 2011.

<sup>24</sup> В выборке ИГК Россия занимает 106-е место по показателю «Фаворитизм в решениях чиновников» и 115-е место по «Независимости судебных процессов» (см.: The Global Competitiveness Report 2010–2011).

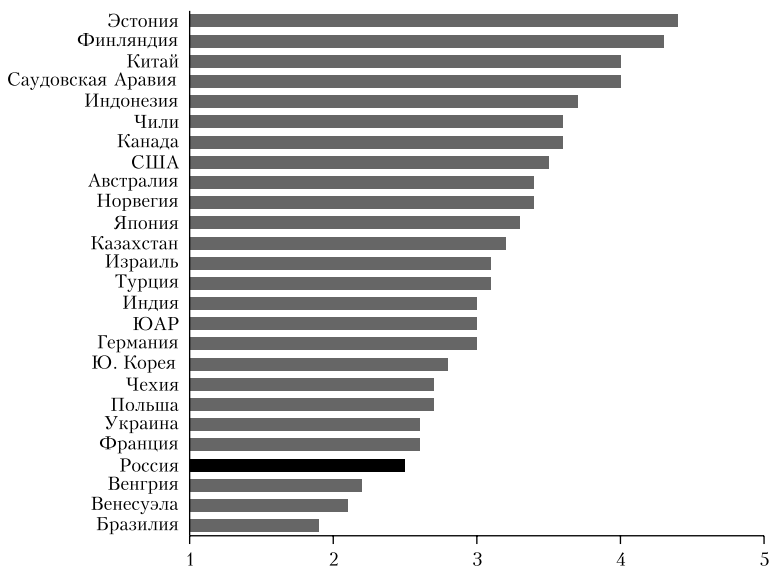
**Затраты на строительство 1 км дороги (млн долл.)**



Источник: РИА Новости (по: *Nuttall C. Road-Building in Russia Six Times More Expensive than in the US or EU* // The Telegraph. 2010. Nov. 1. [www.telegraph.co.uk/sponsored/russianow/business/8102639/Road-building-in-Russia-six-times-more-expensive-than-in-theUS-or-EU.html](http://www.telegraph.co.uk/sponsored/russianow/business/8102639/Road-building-in-Russia-six-times-more-expensive-than-in-theUS-or-EU.html)).

Рис. 6

**Обременительность административного регулирования,  
2009—2010 гг. (в баллах, по шкале от 1 до 7)**



Источник: The Global Competitiveness Report 2010—2011.

Рис. 7

*Неэффективная судебная система.* Судебная система также считается неэффективной в решении коммерческих споров. Россия отстает по этому показателю от большинства стран из сравниваемого списка, кроме Украины и Венесуэлы, и занимает 114-е место в выборке. Низка эффективность судебной власти в качестве посредника бизнеса при оспаривании нормативных актов (115-я позиция из 139, или 2,9 балла по 7-балльной шкале).

*Институциональная среда в России  
срочно нуждается в совершенствовании*

За последние годы в России были предприняты определенные усилия по укреплению законности и борьбе с коррупцией. Это привело к незначительному повышению оценки по слагаемому «Институты»

в 2007–2008 гг., а также к стабилизации данного показателя на более высоком уровне в последующие годы. Но этого оказалось недостаточно, чтобы сравняться, например, с Китаем или Бразилией. При серьезных намерениях повысить конкурентоспособность страны необходимы дальнейшие улучшения. В первую очередь России следует реализовать комплексную стратегию борьбы с коррупцией и злоупотреблением влиянием. Во вставке 3 описаны различные факторы, которые нужно принять во внимание для успешного проведения такой стратегии в жизнь.

В с т а в к а 3

**Разработка антикоррупционной стратегии\***

Можно выделить три типа коррупции: «коррупция без преступления»; «коррупция, влекущая преступление»; «захват государства».

«Коррупция без преступления» включает случаи, когда взятка используется для ускорения процесса получения государственных услуг. Иными словами, госслужащие берут деньги за услуги, которые они должны предоставлять бесплатно, согласно своим должностным обязанностям. Таким образом, в процессе предоставления этих услуг законы не нарушаются.

«Коррупция, влекущая преступление» — случаи, когда получатель взятки идет на нарушение закона или пристрастно истолковывает существующие правила. В качестве примеров можно привести преференции в процессе госзакупок, вынесение необъективных судебных решений и чрезмерное регулирование бизнеса.

«Захват государства» — коррупция на самом высоком уровне государственного аппарата, направленная на изменение законодательства и правил регулирования в пользу взяткодателя. Когда небольшое число могущественных людей подкупают законодателей для достижения своих личных целей, происходит «захват государства».

На основе международного опыта в данной области были разработаны восемь направлений борьбы с коррупцией:

- признание, стратегия и координация;
- отлаженный механизм преследования;
- прозрачные и эффективные госзакупки;
- отлаженное предоставление госуслуг и регулирование;
- эффективные процессы управления персоналом в госсекторе;
- вовлеченность граждан, неправительственных организаций и СМИ;
- этичность и подотчетность корпораций;
- нетерпимость общества к коррупции.

Коррупция — сложная проблема, поэтому для успешности антикоррупционных мер необходимо работать по всем названным направлениям.

\* Вставка подготовлена А. Праздничных, Д. Каличкиным («Стратеджи Партнерс Групп»).

**Второе направление: повышение качества образования**

За последние пять лет качество образования в России значительно снизилось, при этом в Индии, Китае и Бразилии оно выросло и почти не изменилось в среднем в странах ОЭСР (см. рис. 8)<sup>25</sup>. В сравнении с обеими группами рассматриваемых стран особенно ухудшились показатели

<sup>25</sup> В рейтинге по ИГК Россия переместилась с 48-го места в 2005–2006 на 66-е в 2010–2011 гг.



Источник: The Global Competitiveness Report 2005—2006; 2010—2011.

Рис. 8

в сфере математического и естественнонаучного образования, которое прежде было одним из ключевых преимуществ российской образовательной системы. В тот же период, по оценкам российского бизнес-сообщества, усилилась утечка мозгов, хотя в других странах БРИК она сократилась, а в странах ОЭСР осталась приблизительно на том же уровне.

Недостатки имеются и в сфере высшего образования. Бизнес-сообщество считает факультеты управления и школы бизнеса недостаточно сильными для подготовки специалистов высокого класса: по этому показателю Россия занимает 92-е место в нашей выборке. Также в России мало университетов мирового уровня. Лишь немногие выпускники высших учебных заведений достаточно компетентны для работы в транснациональных компаниях.

### **Третье направление: развитие конкуренции для повышения эффективности товарных рынков**

Низкая эффективность российских рынков в значительной степени обусловлена доминированием небольшого количества фирм и наличием серьезных барьеров для торговли и инвестиций. Вмешательство государства еще больше ограничивает конкуренцию и сдерживает предпринимательскую деятельность. Более того, система налогообложения искажает конкуренцию и препятствует инвестициям. Из-за торговых барьеров, неэффективных таможенных процедур и чрезмерных ограничений на ПИИ Россия по-прежнему в основном закрыта для международной конкуренции.

*Неэффективность рыночных механизмов.* Как и большинство стран с переходной экономикой, Россия считает стимулирование и защиту конкуренции ключевым элементом экономической политики. В целях поощрения конкуренции и регулирования рынков в стране проведено множество реформ. Однако наследие советского прошлого и условия переходного периода пока определяют неэффективность ры-



Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 9

ночных механизмов как на товарных рынках, так и в сфере услуг, что отражается на рейтинге страны: по слагаемому ИГК «Эффективность рынка товаров и услуг» Россия занимает лишь 123-е место.

Как можно видеть на рисунке 9, основные причины низкого рейтинга России связаны с тремя компонентами: качество условий спроса, внутренняя конкуренция и конкуренция на внешнем рынке. Рассмотрим подробнее уровень внутренней и внешней конкуренции, так как на него можно эффективно влиять политическими мерами.

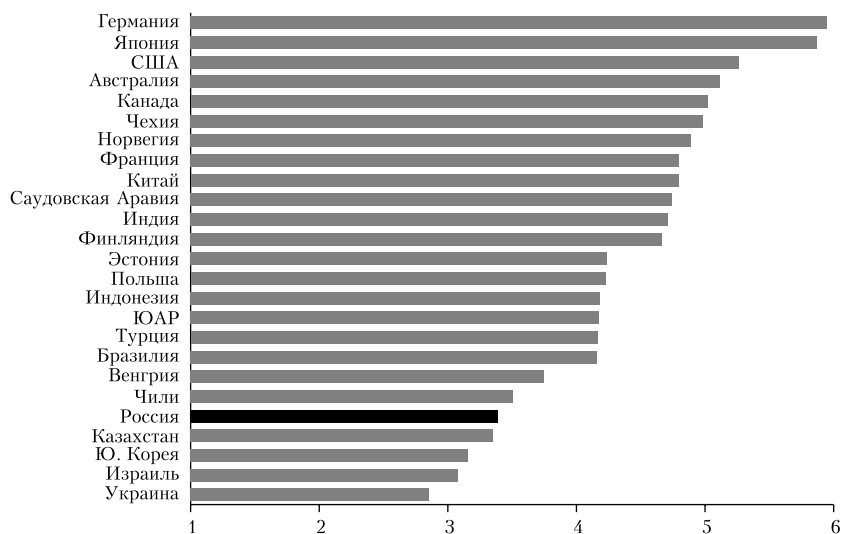
*Чрезмерная роль государства в экономике.* Несмотря на улучшения в нормативно-правовой сфере, уровень конкуренции в России довольно низкий. В отличие от Китая, Индии или большинства стран ОЭСР на российских рынках обычно доминируют лишь несколько крупных компаний (см. рис. 10), поэтому конкуренция недостаточно интенсивная, чтобы сыграть позитивную роль в повышении эффективности.

Одна из причин слабой конкуренции на внутренних рынках — преобладающая роль государства в российской экономике. В этом контексте значимы два аспекта: государственные предприятия и прямое вмешательство государства в рыночную экономику. Первые занимают доминирующее положение в экономике и пользуются даже большим покровительством государства, чем в Китае, Индии и Бразилии (см. рис. 11).

Российское правительство вмешивается в рыночную экономику, регулируя цены сильнее, чем в странах ОЭСР. Почти половина различий в регулировании товарных рынков между Россией и ОЭСР объясняется ролью государственного регулирования. Россия в значительно большей степени использует административно-командные методы и чаще прибегает к регулированию цен<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Wölfl A., Wanner I., Röhn O., Nicoletti G. Product Market Regulation: Extending the Analysis beyond OECD Countries // OECD Economics Department Working Paper. 2010. No 799. Индикаторы регулирования товарных рынков ОЭСР демонстрируют степень ограничивающего влияния системы регулирования. Они принимают во внимание три категории: государственный контроль, барьеры для предпринимательской деятельности и барьеры для торговли и инвестиций. С точки зрения административно-командного регулирования Россия получила оценку 4,0 при среднем значении по ОЭСР 1,52; по ценовому регулированию — 5,0 против среднего значения по ОЭСР 0,78. Все оценки проводились по шкале от 1 до 5, где 5 — наихудший балл.

**Степень монополизации рынков, 2009–2010 гг.**  
(в баллах, по шкале от 1 до 7)\*

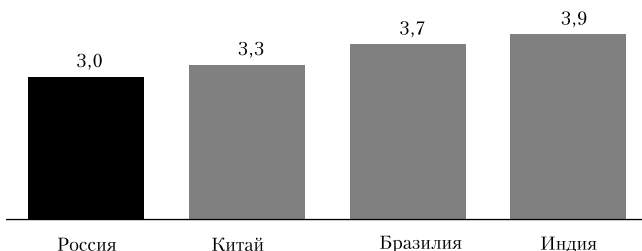


\* Ответы на вопрос: «Как бы Вы охарактеризовали корпоративную активность в Вашей стране? [1 = сосредоточена в рамках нескольких бизнес-групп; 7 = распространена среди большого количества фирм]».

Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 10

**Роль государственных компаний в российской экономике, 2009–2010 (в баллах, по шкале от 1 до 7)\***



\* Ответы на вопрос: «В какой мере предприятия, принадлежащие государству, находятся в привилегированном положении по сравнению с частными компаниями в Вашей стране?»

Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 11

*Административные барьеры, ограничивающие предпринимательство.* Предпринимательская деятельность в России менее развита, чем в других странах. В экономиках с эффективными рынками ежегодно появляется и исчезает от 5 до 20% компаний, а в России — лишь 5%. В качестве одной из причин часто упоминают административные барьеры — действительно, процесс учреждения коммерческого предприятия в России длится 30 дней, при этом необходимо пройти девять процедур. Здесь страна занимает соответственно 93-е и 88-е места из 139<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Doing Business Database / World Bank. Washington, DC, 2010.



*Влияние налогообложения и чрезмерное налоговое бремя.* Система налогообложения, искажающая конкуренцию, и чрезмерная налоговая нагрузка также могут в значительной мере ограничивать конкуренцию в стране, поскольку искажают стимулы для инвестиций и развития компаний. В России довольно высокое бремя корпоративного налогообложения: этот показатель, по данным Всемирного банка<sup>28</sup>, достигает 48%, что значительно выше, чем в большинстве стран ЕС. Однако более существенно, что налоги серьезно ограничивают мотивацию к работе и инвестированию (Россия занимает 97-е место по соответствующему индикатору). Кроме того, налоги и субсидии сильно искажают конкуренцию.

*Торговые барьеры, неэффективные таможенные процедуры и ограничения на ПИИ.* Помимо конкуренции на внутреннем рынке, для повышения производительности в стране важна конкуренция со стороны иностранных компаний, поскольку она вынуждает предприятия соперничать с высокоэффективными мировыми лидерами в своей отрасли. Два наиболее важных канала реализации такого взаимодействия: торговля и приток ПИИ в экономику. Россия занимает 135-е место в соответствующей итоговой категории ИГК, что отражает высокие барьеры для торговли и инвестиций. Действительно, импортные тарифы одни из самых высоких в мире (11,5%), практически нет различий для сельскохозяйственных и несельскохозяйственных товаров<sup>29</sup>. В целом российское бизнес-сообщество оценивает торговые барьеры как высокие, в частности, из-за нетарифных мер, по уровню которых страна находится на 96-м месте из 125 (по данным Доклада о вовлеченности стран в международную торговлю за 2010 г.)<sup>30</sup>. Кроме того, торговлю ограничивают усложненные процедуры таможенного оформления, которые относятся к числу наиболее обременительных в мире.

Приток ПИИ также ограничен барьерами, главным образом регуляторного характера. В результате, по мнению местных руководителей бизнеса, уровень распространения иностранной собственности в стране довольно низкий (см. рис. 12). Одна из причин такого положения связана с законом 2008 г. об иностранных инвестициях в стратегические отрасли экономики. Вступление России в ВТО расширило бы возможности для торговли и ПИИ и снизило бы искажающий эффект субсидирования и роль государства.

#### **Четвертое направление: стабилизация финансового рынка и обеспечение доступа бизнеса к финансированию**

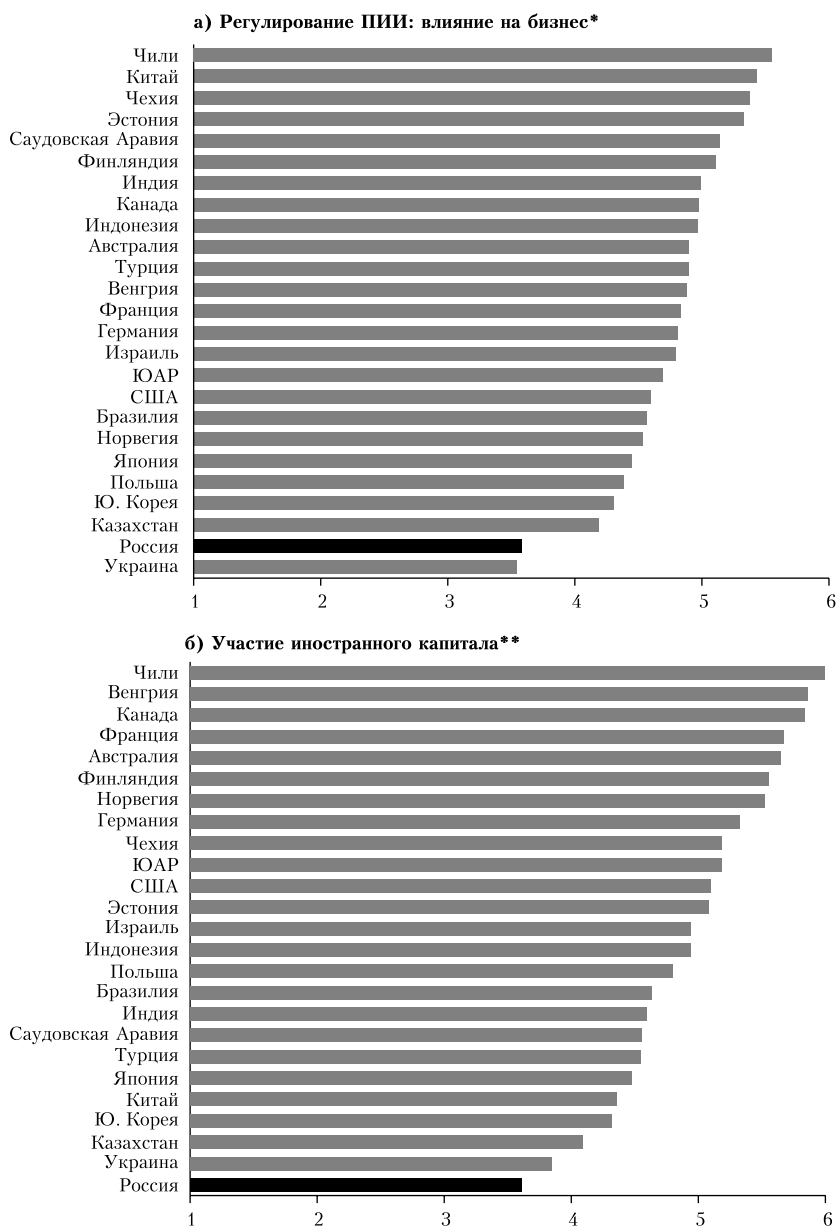
Кризис 2008—2009 гг. выявил ряд слабых мест в плане надежности банковской системы и эффективности финансового сектора.

<sup>28</sup> Doing Business Database. 2010.

<sup>29</sup> The Global Enabling Trade Report 2010.

<sup>30</sup> Ibid.

**Барьеры для прямых иностранных инвестиций в России,  
2009–2010 гг. (в баллах, по шкале от 1 до 7)\***



\* Ответы на вопрос «В какой мере регулирование прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Вашей стране поощряет или препятствует ПИИ? [1 = сильно препятствует; 7 = сильно поощряет]».

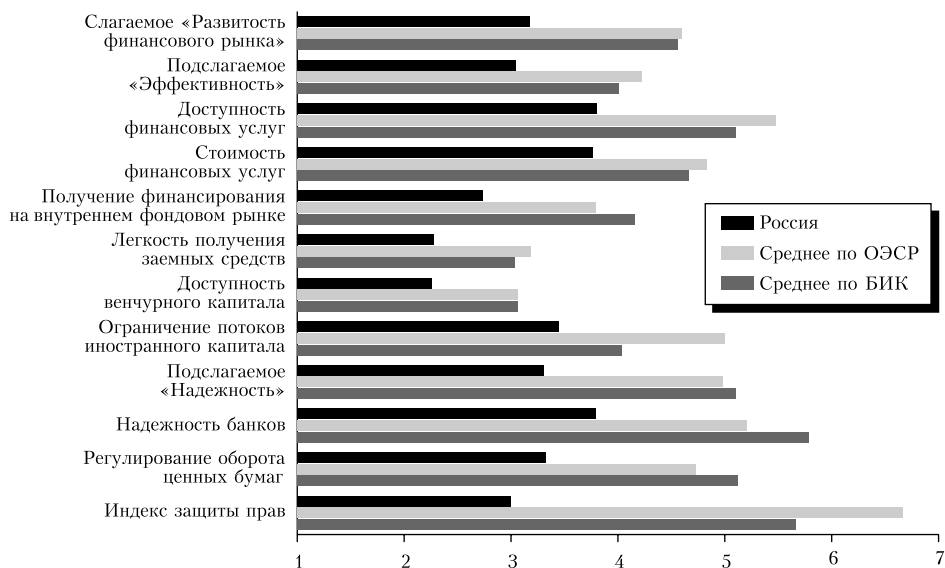
\*\* Ответы на вопрос «Насколько распространено в Вашей стране участие иностранного капитала в уставном капитале компаний? [1 = крайне редко; 7 = широко распространено]».

Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 12

На рисунке 13 показано, что по показателям развития финансового рынка Россия значительно отстает и от среднего значения по странам ОЭСР, и от стран БИК.

**Результаты России по развитости финансового рынка  
по сравнению с другими странами, 2009—2010 гг.  
(в баллах, по шкале от 1 до 7)**



Источник: The Global Competitiveness Report 2010—2011.

Рис. 13

**Стабильность банковской системы.** Из-за последствий глобального кризиса оценки финансовой системы России в 2010—2011 гг. были хуже, чем в 2005—2006 гг. В то же время у российских банков хорошие показатели капитализации по коэффициенту достаточности капитала первого уровня, который соответствует показателям банков в странах с более развитыми финансовыми системами, в том числе Канаде и Финляндии (см. рис. 14). Большинство крупных и системных банков принадлежат либо государству, либо иностранным владельцам, которые обеспечивают их стабильность<sup>31</sup>.

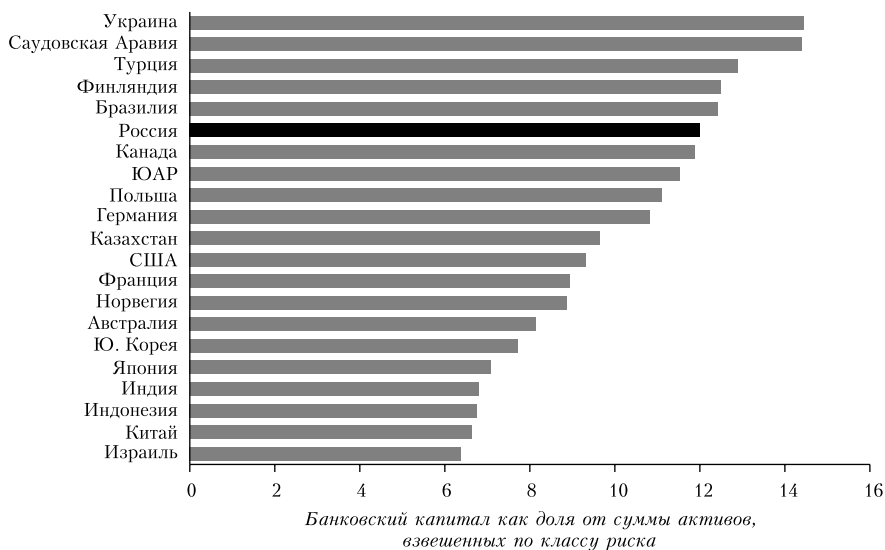
**Устойчивость банков.** По индикатору устойчивости банков лидеры бизнеса поставили Россию на 129-е место из 139. По запасу финансовой прочности (оценка устойчивости банков рейтингового агентства Moody's) Россия находится на 48-м месте среди 57 стран, оцениваемых в Докладе о финансовом развитии ВЭФ за 2010 г.<sup>32</sup> Причина — в недостаточности информации для адекватной оценки финансовой системы. Требуется более высокая прозрачность, в противном случае сложно оценить статус текущего кредитного портфеля.

Недавние предложения по ужесточению требований к капиталу — шаг в правильном направлении. Особенно важна стратегическая

<sup>31</sup> В то же время государственное и иностранное владение банками может создать другие проблемы. В случае государственной собственности трудно поддерживать здоровую конкуренцию между банками, а принадлежащие иностранным владельцам банки, как показал финансовый кризис 2008—2009 гг., могут подвергаться даже большему финансовому риску, если контролирующий банк принимает решение об отказе в рефинансировании или даже ликвидности.

<sup>32</sup> The Financial Development Report 2010 / World Economic Forum USA. N.Y., 2010.

**Средневзвешенный коэффициент достаточности капитала  
первого уровня по 10 крупнейшим банкам, 2009 г.**



Источник: The Financial Development Report 2010.

Рис. 14

линия правительства на усиление надзорных функций Банка России, повышение прозрачности, совершенствование практики оценки активов и корпоративного управления. Однако некоторую обеспокоенность вызывает то, что регулирование усиливает эффекты экономических циклов, недостаточно внимания уделяется потребностям компаний в доступе к финансированию<sup>33</sup>.

**Финансовые ресурсы для компаний.** Эффективный финансовый сектор предоставляет по доступной цене широкий ассортимент продуктов, отвечающих разнообразным потребностям компаний и потребителей. В России он выполняет эту роль относительно неэффективно. В отношении наличия и доступности финансовых услуг руководители компаний оценивают ситуацию в стране как «требующую улучшения»: по этим показателям Россия занимает 92-е и 109-е места соответственно. Затруднен доступ ко всем основным финансовым продуктам, будь то кредиты, фондовый рынок или венчурный капитал, 15,5% опрошенных руководителей признают, что доступ к финансированию — второй наиболее проблематичный фактор, препятствующий ведению бизнеса в России (после коррупции, которую называют 21,2%).

**Низкая операционная эффективность банков.** Около 38% банковского сектора находится в руках государства, что ограничивает конкуренцию и снижает эффективность основных финансовых организаций. В результате по сравнению с другими странами Россия отстает по ряду индикаторов эффективности работы банков. Так, накладные

<sup>33</sup> Russian Federation: 2010 Article IV Consultation: Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion // IMF Country Report No 10/246. Washington, DC: IMF, 2010. [www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=24104.0](http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=24104.0).

расходы составляют 7,6% от совокупных активов, что существенно превышает показатели Индии (1,6%) и Китая (1,0%)<sup>34</sup>.

### **Пятое направление: совершенствование и развитие бизнеса**

По уровню зрелости российский бизнес отстает от своих иностранных собратьев. Это отчасти обусловлено ограниченным количеством и относительно слабой развитостью отраслевых кластеров. Кроме того, негативно влияет портфель производимой продукции, характеризующийся низкой добавленной стоимостью.

Поскольку методология ИГК предполагает, что уровень развития компаний и инновационные факторы более значимы в странах, производство которых находится ближе к конечным звеньям цепочки создания стоимости, для стран на «средних» стадиях развития, к которым относится Россия, эти факторы имеют меньшее значение. Но данным аспектом конкурентоспособности не следует пренебрегать как минимум по трем причинам. Во-первых, в стране есть инновационные отрасли промышленности, которым для дальнейшего развития необходим более конкурентоспособный бизнес. Во-вторых, кластеры влияют на экономическое развитие, которое, в свою очередь, дает толчок дальнейшему формированию кластеров, что способствует самоподдерживающемуся росту. В-третьих, поскольку конкурентоспособность бизнеса будет важным условием дальнейшего развития, принятые заранее меры помогут подготовиться к более прогрессивным этапам.

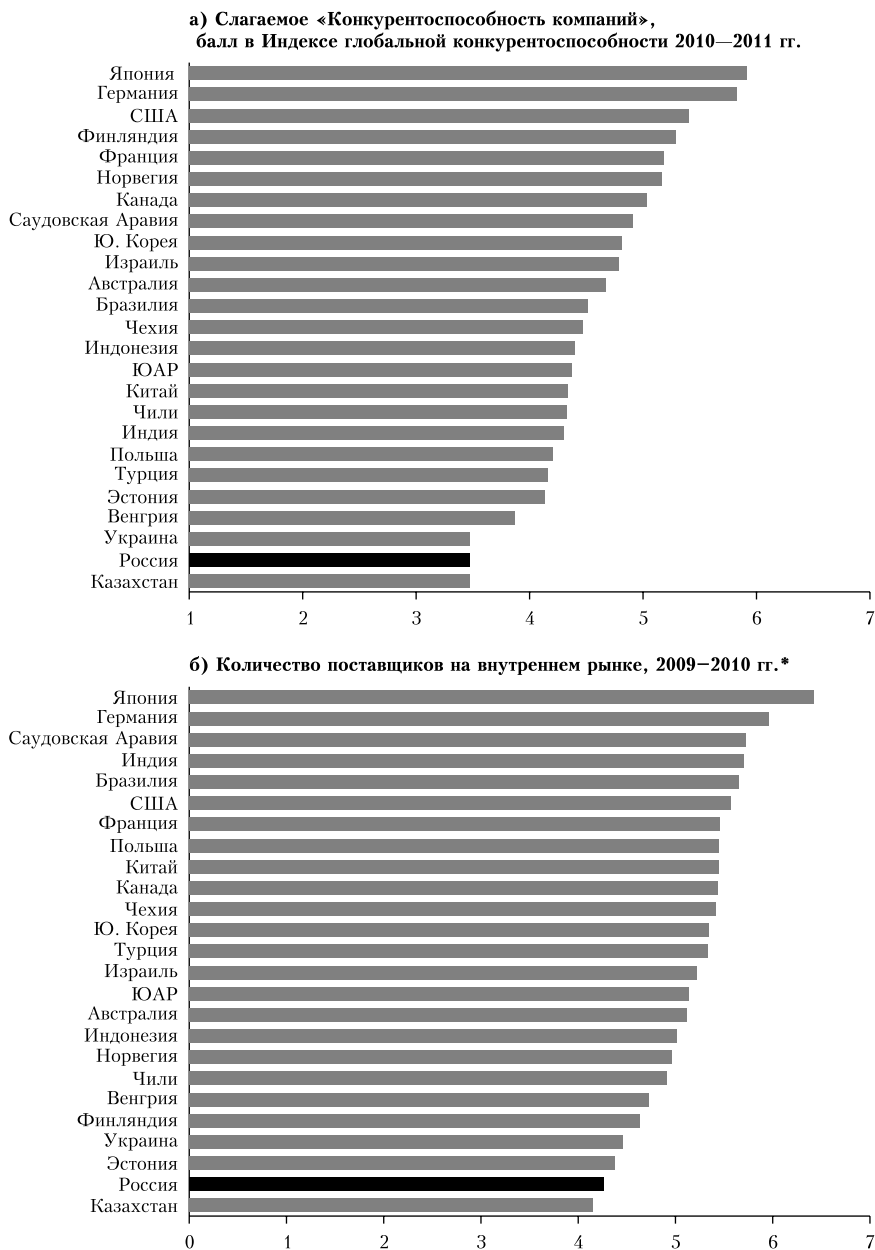
*Низкая конкурентоспособность компаний.* Сегодня Россия занимает 101-е место по слагаемому «Конкурентоспособность компаний», отставая от государств ОЭСР, стран с развивающимися рынками, а также от других ресурсозависимых экономик (см. рис. 15а). По сути, это слагаемое оценивает три аспекта развития бизнеса: наличие и развитие кластеров, добавленную стоимость в производимых продуктах и методы управления компаниями.

*Ограниченная развитость кластеров.* Включенные в ИГК данные опроса руководителей компаний указывают на необходимость дальнейшего развития кластеров: по этому показателю Россия отстает от всех стран, кроме Казахстана. Формирование кластеров повышает эффективность и конкурентоспособность компаний, создает значительные возможности для инноваций и снимает барьеры для предпринимательства и появления новых фирм. С учетом недостатков российской инфраструктуры предпринимательской деятельности создание рамочных условий для возникновения кластеров в регионах окажет благоприятное воздействие на экономику и поможет ее диверсификации, увеличив количество поставщиков и повысив их качество. По соответствующим факторам Россия занимает 103-е и 114-е места (см. рис. 15б).

*Доминирование продуктов с относительно низкой добавленной стоимостью.* Российский «портфель продуктов» включает в основном

<sup>34</sup> The Global Enabling Trade Report 2010.

**Конкурентоспособность компаний и количество поставщиков  
на внутреннем рынке в России по сравнению с другими странами**  
(в баллах, по шкале от 1 до 7)



\* Ответы на вопрос «Насколько многочисленны местные поставщики в Вашей стране?»  
[1 = практически отсутствуют; 7 = очень многочисленны].

Источник: The Global Competitiveness Report 2010–2011.

Рис. 15

продукцию низких переделов: сырую нефть, природный газ и другие сырьевые товары. Производство продукции высокотехнологичных отраслей обеспечивает всего 0,7% ВВП — в семь раз ниже, чем в Китае (5,2%), и в два раза ниже, чем в Бразилии (1,5%). В портфеле экспортной

продукции доминируют нефть и газ: на этот сектор приходится 66% экспорта. Отметим, что Россия улучшила свои позиции относительно других экспортеров в 1997–2007 гг. по товарам и услугам с низкой добавленной стоимостью: например, уголь, строительные услуги, лесоматериалы.

*Низкий уровень управленческих компетенций.* Российские компании редко применяют передовые методы маркетинга и обычно не обеспечивают международную дистрибуцию. Одна из причин: в российских бизнес-школах и на факультетах менеджмента эти навыки преподают недостаточно эффективно. Действительно, по оценке руководителей компаний, Россия занимает 92-е место по индикатору, который отражает качество образования в сфере менеджмента. Другая причина — в тенденции полагаться в бизнесе больше на друзей и родственников, чем на профессионализм кандидатов при назначении на руководящие должности<sup>35</sup>. Эти факторы вместе с нежеланием делегировать полномочия (103-е место) могут означать, что в компаниях отсутствуют или не используются необходимые компетенции и современные методы управления. Даже уровень производственных процессов и технологий пока низкий<sup>36</sup>.

### **Заключение: «формула конкурентоспособности» для России «три плюс пять»**

По результатам *Доклада* мы предлагаем две основные рекомендации стратегического характера: необходимо повысить открытость России внешнему миру и придать высший приоритет реформам в институциональной области. В данном контексте важно завершить процесс вступления в ВТО. Серьезные институциональные реформы (они должны стать приоритетом на высшем политическом уровне) окажут сильное позитивное влияние на другие сферы экономической политики и значительно ускорят развитие России. Рекомендации в области политики, направленной на повышение конкурентоспособности различных секторов российской экономики, приведены во вставке 4.

Мы предлагаем «формулу конкурентоспособности» для России «три плюс пять», руководствуясь которой можно достаточно быстро повысить конкурентоспособность. Этот подход предполагает «капитализацию» и развитие трех ключевых преимуществ, а также решение проблем по пяти основным направлениям.

Индекс глобальной конкурентоспособности может стать важным аналитическим инструментом в определении приоритетов государственной политики и развитии диалога между государственным и частным секторами по устранению барьеров на пути повышения конкурентоспособности в среднесрочной перспективе. С учетом огромных конкурентных преимуществ России под влиянием возросшей эффективности государственной политики по рассмотренным направлениям возможен существенный рост производительности и, как следствие, уровня жизни населения за относительно короткое время.

<sup>35</sup> По соответствующим индикаторам опроса руководителей компаний Россия занимает 101-е место, существенно уступая Индии (49-е место), Китаю (50-е) и Бразилии (52-е).

<sup>36</sup> Россия занимает 93-е место из 139 стран.

### **Приоритеты для отраслевой политики, ориентированной на конкурентоспособность\***

Дискуссии о промышленной политике в России часто сводятся к двум крайним позициям: свободный рынок или дирижистский подход в его самом сильном варианте. Но Россия нуждается в ориентированной на конкурентоспособность структурной политике.

Новые российские международные компании в секторах производства программного обеспечения и телекоммуникаций, конкурирующие на глобальных рынках, обеспечивают менее 1% общей занятости в экономике. Приоритеты новой отраслевой политики здесь включают, в частности, поддержку НИОКР, стимулирование инвестиций в развитие человеческих ресурсов и снижение внешне-торговых барьеров.

Компании, конкурирующие на внутреннем рынке, формируют 44% занятости в национальной экономике. Этот сегмент составляют такие отрасли, как производство потребительских товаров, розничная торговля и индустрия развлечений. Для стимулирования конкурентоспособности этих секторов приоритетными должны стать совершенствование системы стандартов и технического регулирования, облегчение доступа к инфраструктуре и активная антимонопольная политика. В промышленности можно реализовать такие меры, как внедрение наиболее строгих и современных международных стандартов и пересмотр национального отраслевого регулирования с целью отменить устаревшие стандарты, предписания и излишние требования сертификации, а также обеспечить большую совместимость национальных стандартов со стандартами основных торговых партнеров.

Отрасли машиностроения, ориентированные на оборонно-промышленный комплекс, обеспечивают около 5% общей занятости. На состояние сектора сильно влияет госзаказ. Последние политические меры по оживлению данных отраслей путем объединения разрозненных активов под крылом зонтичных компаний привели к созданию неповоротливых холдингов. Поэтому наиболее насущные приоритеты по улучшению ситуации — формирование корпоративных стратегий таких холдингов и реструктуризация бизнес-единиц с целью увеличить их конкурентоспособность и использовать синергию между ними. Еще один приоритет — повышение эффективности госзакупок в этих отраслях, включая госзаказ на НИОКР.

Олигархические ресурсные финансово-промышленные группы (ФПГ) в нефтегазовой отрасли и металлургии формируют существенную долю добавленной стоимости и прибыли, но их доля в занятости не более 4%, даже с учетом всех связанных бизнесов. Эти ФПГ обладают достаточными ресурсами, чтобы успешно конкурировать на мировых рынках, однако их конкурентоспособность тоже надо стимулировать. Соответствующие меры включают создание стимулов для диверсификации и глобализации бизнеса, а также проведение эффективной антимонопольной политики.

В отраслях, связанных с созданием и обслуживанием физической инфраструктуры, государство играет роль не только регулятора, но и основного заказчика. На этот сегмент приходится около 21% занятости. Политические меры по его «спасению» должны быть направлены на обеспечение адекватного финансирования необходимых долгосрочных инвестиций, создание современных механизмов госзакупок с учетом ценности и качества продукции, последовательную реализацию справедливого и эффективного территориального планирования, а также создание специального регулирования, ориентированного на результат и рост эффективности. Тарифное регулирование должно вознаграждать участников рынка за повышение производительности и стимулировать внедрение ресурсосберегающих технологий.

\* Вставка подготовлена А. Праздничных.



*Н. АКИНДИНОВА,  
директор Института «Центр развития» НИУ ВШЭ,*

*С. АЛЕКСАШЕНКО,  
кандидат экономических наук,  
директор по макроэкономическим исследованиям НИУ ВШЭ,*

*А. ПЕТРОНЕВИЧ,  
стажер-исследователь  
Института «Центр развития» НИУ ВШЭ,*

*М. ПЕТРОНЕВИЧ,  
старший научный сотрудник  
Института «Центр развития» НИУ ВШЭ,  
преподаватель кафедры экономической теории НИУ ВШЭ*

## **СКОЛЬКО СТОЯТ НЕРАБОТАЮЩИЕ ИНСТИТУТЫ\***

Нельзя построить новую модель экономического роста в России, не сформировав эффективный государственный аппарат, не восстановив работоспособность разрушенных в последние годы институтов и не улучшив качество инвестиционного климата. С этим тезисом согласны большинство отечественных экспертов и политиков, но заметных изменений в данной области пока нет.

Мы предприняли попытку определить количественную зависимость между уровнем и динамикой развития государственных институтов и темпами роста ВВП на основе межстрановых сопоставлений за 2001–2009 гг. Удалось установить статистически значимое влияние качества и динамики изменения институтов на темпы роста ВВП и оценить ежегодные потери российской экономики от неэффективного государственного управления и некачественных институтов. Согласно полученным результатам, повышение качества российских институтов до уровня КНР может ускорить темпы роста ВВП как минимум на 0,5–0,7 п. п. в год, а решительные действия властей по модернизации институтов могут дать дополнительный «взрывной», правда, краткосрочный эффект.

### **Обзор литературы**

Роль институтов — общественных и частных, формальных и неформальных — стали подробно изучать сравнительно недавно. Предложенная Д. Нормом идея сильной корреляции между показателями экономического роста и институциональными индикаторами проверялась и развивалась в различных работах. За прошедшие годы

---

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

были апробированы разнообразные подходы к изучению проблем идентификации институтов, сбора и использования данных, а также методологии исследований и интерпретации полученных результатов.

Как институциональная структура влияет на экономический рост? Согласно Норту, «страны третьего мира бедны, потому что институциональные ограничения устанавливают такую систему распределения выигрышей за политическую/экономическую деятельность, которая не стимулирует продуктивную деятельность»<sup>1</sup>. Это распределение (например, транзакционные издержки, обусловленные высоким уровнем коррупции) негативно влияет на всех экономических агентов, включая отдельных людей, политические и экономические организации, образовательные и социальные органы, которые в ответ снижают свою активность (инвестиционную, производственную, потребительскую), что приводит к замедлению роста. Подход Норту, интегрированный в базовую теорию экономического роста Р. Солоу<sup>2</sup>, позволяет определить и оценить возможные каналы влияния качества институтов и социального капитала на экономический рост.

Разработаны различные методы включения переменной «качество институтов» в модели роста, и подходящую модель обычно выбирают на основе имеющихся данных и с учетом целей исследования. Для изучения влияния институтов на экономику исследователи часто используют один из двух типов моделей: структурную (например, Дж. Темпл и П. Джонсон, Дж. Скалли<sup>3</sup>) или модель в приведенной форме (например, Ф. Лейн и А. Торнелл, С. Нэк<sup>4</sup>). Оба типа моделей имеют свои преимущества и недостатки. Так, структурные модели легче интерпретировать, они лучше помогают определить прямые и косвенные эффекты качества институтов и его изменений, но при этом есть риск столкнуться с проблемой эндогенности. Модели в приведенной форме лишены этого недостатка, поскольку все переменные в правой части экзогенные, но оцениваемые коэффициенты сложно интерпретировать. Еще одна проблема связана с тем, что такие модели не всегда можно трансформировать в структурные<sup>5</sup>.

При анализе уровня развития общественных институтов и их качества используемые индикаторы можно разделить на пять групп<sup>6</sup>:

— индикаторы качества институтов (субъективные индикаторы уровня коррупции, качества государственного управления, исполнения

---

<sup>1</sup> North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.

<sup>2</sup> Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70, No 1. P. 65–94.

<sup>3</sup> Temple J., Johnson P. Social Capability and Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1998. Vol. 113, No 3. P. 965–990; Scully G. The Institutional Framework and Economic Development // *Journal of Political Economy*. 1988. Vol. 96, No 3. P. 652–662.

<sup>4</sup> Lane Ph., Tornell A. Power, Growth, and the Voracity Effect // *Journal of Economic Growth*. 1996. Vol. 1, No 2. P. 213–241; Knack S. Institutions and the Convergence Hypothesis: The Cross-National Evidence // *Public Choice*. 1996. Vol. 87, No 3–4. P. 207–228.

<sup>5</sup> См. подробнее: Deaton A., Miller R. International Commodity Prices, Macroeconomic Performance, and Politics in Sub-Saharan Africa // *Journal of African Economies*. 1996. Vol. 5, No 3 (Suppl., pt. 1). P. 99–191.

<sup>6</sup> Aron J. Growth and Institutions: A Review of the Evidence // *World Bank Research Observer*. 2000. Vol. 15, No 1. P. 99–135.

контрактов и т. д., основанные на оценках местных экспертов, наблюдателей, предпринимателей и политических экспертов);

— индикаторы накопленного социального капитала и динамики его развития (объективные и субъективные индикаторы гражданских прав и свобод);

— социальные индикаторы (объективные индикаторы этнической напряженности, социального развития и возможностей и т. д.);

— политические индикаторы (объективные индикаторы уровня развития демократии, характеристики и продолжительность сохранения действующего политического режима и т. д.);

— индикаторы политической нестабильности (объективные индикаторы предрасположенности к смене правительства, социополитической нестабильности, продолжительности гражданских войн и т. д.).

Первые две группы традиционно используют в качестве отдельных регрессоров, непосредственно отражающих качество институтов<sup>7</sup>. Последние три часто включают в модели для аппроксимации качества институтов, в частности степени защиты прав собственности<sup>8</sup>.

При построении моделей, позволяющих оценить влияние качества институциональной среды на экономический рост, необходимо учитывать несколько проблем. Первая — проблема эндогенности, или выявления причинно-следственных связей, то есть неочевидность того, влияет ли качество институтов на темпы экономического роста или, напротив, последние определяют качество институтов. Существуют различные пути решения этой проблемы, например, используют один индикатор для описания всего периода<sup>9</sup> (а не отдельный индикатор для каждого момента времени). Другой способ — провести формальные тесты на причинность, например, тест по Грейнджеру.

Вторая проблема — большинство переменных, описывающих качество институтов, порядковые, и включение их в регрессию в «числом» виде (без преобразований) необходимо оправдать. Иными словами, регрессионные оценки предполагают, что изменение какого-то институционального индикатора, например с 3 до 2, равносильно его изменению с 9 до 8, что далеко не бесспорно. Для отражения эффекта убывающей отдачи от качества институтов (или любой другой отдачи, если она предполагается) индексы можно перевести из ординальной шкалы в кардинальную посредством линейной или нелинейной трансформации<sup>10</sup>.

<sup>7</sup> См., в частности: *Knack S., Keefer Ph. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures // Economics and Politics. 1995. Vol. 7, No 3. P. 207–227; Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 4. P. 1251–1288; Sachs J., Warner A. Sources of Slow Growth in African Economies // Journal of African Economies. 1997. Vol. 6, No 3. P. 335–376; Mauro P. Corruption and Growth // Quarterly Journal of Economics. 1995. Vol. 110, No 3. P. 681–712.*

<sup>8</sup> См., в частности: *Claque C., Keefer Ph., Knack S., Olsen M. Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies // Journal of Economic Growth. 1996. Vol. 1, No 2. P. 243–276; Barro R. Institutions and Growth: An Introductory Essay // Journal of Economic Growth. 1996. Vol. 1, No 1. P. 145–148.*

<sup>9</sup> *Knack S., Keefer Ph. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures.*

<sup>10</sup> *Barro R. Democracy and Growth // Journal of Economic Growth. 1996. Vol. 1, No 1. P. 1–27.*

Третья проблема — адекватное взвешивание различных индикаторов. Сложение или усреднение компонентов агрегированного индекса необходимо обосновать. Наиболее часто в этом случае используется факторный анализ<sup>11</sup>. Кроме того, нередко наблюдается высокая корреляция между различными индикаторами качества институциональной среды, что требует соответствующих мер с целью избежать мультиколлинеарности<sup>12</sup>.

Анализ работ, посвященных изучению влияния качества институциональной среды на экономический рост, позволяет сделать следующие выводы. В ранних исследованиях<sup>13</sup> строились регрессии по пространственным выборкам с использованием индексов политических и гражданских прав. Решив проблему порядковых переменных, авторы этих работ выявили косвенное влияние качества институтов на экономический рост через инвестиции, но из-за проблемы эндогенности не установили однозначно определенную причинно-следственную связь.

С. Нэк и Ф. Кифер<sup>14</sup> обнаружили, что высокий уровень доверия при совершении сделок, а также доверие к действиям государства действительно способствуют экономическому росту, и этот вывод устойчив к изменению спецификации модели. Однако при добавлении инвестиций в уравнение эти переменные становятся незначимыми: вероятно, переменная инвестиций уже полностью отражает эти два фактора.

П. Моро<sup>15</sup> исследовал ту же проблему с использованием трех уравнений, описывая один и тот же процесс с разных точек зрения. Он отдельно оценивал регрессию инвестиций на индикаторы качества институтов, модель роста в приведенной форме и расширенную модель Солоу. Результаты оценки показали, что эффективное государственное управление значимо в регрессии для инвестиций (то есть для экономического роста); во втором уравнении качество государственного управления также оказалось значимым; однако в регрессии по модели Солоу его значимость невелика. Удивительно, но во всех трех уравнениях коррупция оказалась незначимой. Эти необычные выводы, как и незначимость эффективности государственного управления в модели Солоу, на наш взгляд, можно объяснить влиянием проблем, возникающих при работе со специфическими количественными данными.

Нэк и Кифер<sup>16</sup>, проанализировав два институциональных индекса (права собственности и гарантированность контрактов), обнаружили, что институциональные индексы, взятые из прошлых периодов (эндогенные), значимы в уравнениях инвестиций для периодов 1974—1989 и 1960—1989 гг., хотя отсутствие каких-либо

<sup>11</sup> Temple J., Johnson P. Op. cit.

<sup>12</sup> Mauro P. Op. cit.

<sup>13</sup> Kormendi R., Meguire Ph. Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence // Journal of Monetary Economics. 1985. Vol. 16, No 2. P. 141—163; Scully G. Op. cit.

<sup>14</sup> Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation.

<sup>15</sup> Mauro P. Op. cit.

<sup>16</sup> Knack S., Keefer Ph. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures; Knack S. Op. cit.

статистических доказательств заставляет усомниться в надежности этих результатов. Тем не менее они поддерживают общую идею о существенной зависимости между качеством институтов и экономическим ростом.

Чтобы объяснить высокие темпы роста в странах, бедных ресурсами, Лэйн и Торнелл<sup>17</sup> помимо институционального фактора добавили в модель фактор природных ресурсов. На основе полученных оценок они утверждают, что сочетание слабых институтов и концентрации промышленности негативно и значительно влияет на экономический рост.

Р. Барро<sup>18</sup> провел свое исследование на панели данных за 1960—1990 гг., используя модель Солоу, эндогенный индекс законности (показатель предыдущих периодов) и порядковый индекс институтов, переведенный в три категории (низкая, средняя и высокая меры качества институтов). Это позволило подтвердить ранее зафиксированное существенное позитивное влияние качества институтов на темпы экономического роста.

В других исследованиях, основанных на данных рейтинговых агентств, также утверждается, что существует сильная положительная корреляция между эффективностью государственного управления и экономическим ростом, а коррупция оказывает на него негативное влияние.

Отдельно остановимся на работах российских исследователей, принимавших во внимание специфику экономики России. Так, В. М. Полтерович<sup>19</sup> предложил теоретическую модель производства с несколькими производителями и одним регулирующим институтом, который распределяет налоговое бремя и создает стимулы для присвоения ренты — фиксированной доли доходов правительства (иными словами, коррупции). Он показал, что коррупция замедляет экономический рост, однако при определенных условиях (слишком высокие налоговые ставки и слишком низкая производительность) она может повысить совокупную полезность агентов. Избыточное налогообложение, а также особенности производственных функций, определяемые техническим прогрессом, влияют на уровень коррупции и, как следствие, замедляют экономический рост.

Статья К. Сониной<sup>20</sup> посвящена формированию института защиты прав частной собственности. Показано, что в случае слабости этого института влиятельные агенты (скажем, олигархи в России в начале 1990-х годов) склонны модифицировать его, обеспечивая большую защиту своей личной собственности в ущерб другим агентам. В результате такой монополии на права собственности не развиваются институты, призванные поддерживать здоровый рынок. Экономика оказывается в плохом долгосрочном равновесии с низким темпом роста, значительным социальным неравенством, коррупцией.

<sup>17</sup> Lane Ph., Tornell A. Op. cit.

<sup>18</sup> Barro R. Democracy and Growth.

<sup>19</sup> Polterovich V. Rent-seeking, Tax Policy, and Economic Growth / NES. 2001. Mimeo.

<sup>20</sup> Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31, No 4. P. 715—731.

В работе С. Гуриева, А. Плеханова и К. Сонины<sup>21</sup> исследована взаимосвязь качества институтов и обеспеченности страны ресурсами. Показано, что изначально слабые институты позволяют политикам присваивать часть государственной выручки от торговли природными ресурсами, поэтому они не заинтересованы в укреплении и развитии институтов. Таким образом, обилие ресурсов негативно влияет на качество институтов, что в сочетании со значительным неравенством доходов провоцирует низкий экономический рост. Открытие новых месторождений природных ресурсов в стране с сильными институтами, наоборот, способствует ускорению экономического роста, так как возможности для коррупции сильно ограничены. В статье есть количественные оценки влияния качества институтов на один из показателей экономического роста (экспорт продуктов питания и товаров с высокой добавленной стоимостью): оказалось, что улучшение качества институтов на одно стандартное отклонение повышает экспорт на 4—6 п. п.

В нашей работе впервые представлены результаты анализа влияния развития институтов на экономический рост в 2000-е годы. (Нам не удалось найти работы, посвященные изучению рассматриваемой проблемы в указанный период.) Наряду с использованием удачных приемов других авторов мы предлагаем новые подходы к ее исследованию.

Во-первых, мы сумели построить многофакторную модель, которая оперирует ежегодными, а не усредненными данными. Это позволило резко увеличить количество наблюдений и повысить качество регрессии. Благодаря использованию элементов классической, кейнсианской теории и теории бизнес-циклов мы сократили количество переменных до 17 (из которых 9 — фиксированные временные эффекты), при этом получили хорошее значение коэффициента детерминации (0,77). На базе методологии непараметрического анализа с использованием остатков регрессий темпов роста ВВП и качества институтов мы сделали вывод о линейном влиянии их развития на экономический рост для основной части выборки.

Во-вторых, мы предложили решение, позволяющее определить и элиминировать кажущийся эффект отрицательного влияния развития институтов на экономический рост. Предыдущие попытки обойти эту проблему с использованием показателя ВВП на начало исследуемого периода<sup>22</sup>, на наш взгляд, не столь удачны, так как темпы экономического роста ставят в обратную зависимость от текущего абсолютного размера экономики безотносительно к другим факторам (например, количеству жителей), что, очевидно, не правомерно при межстрановых сопоставлениях. Кроме того, из предложенного Барро решения следует, что абсолютное увеличение объемов ВВП со временем *замедляет* темпы роста, что не всегда имеет место.

В-третьих, мы предлагаем методику получения количественной оценки потерь экономики от низкого уровня или медленных темпов развития институтов и приводим результаты ее использования на примере России.

<sup>21</sup> Guriev S., Plekhanov A., Sonin K. Development Based on Commodity Revenues // EBRD Working Paper. 2009. No 108.

<sup>22</sup> См., например: Barro R. Democracy and Growth.

## Описание данных

Традиционно основными источниками исходной информации, характеризующей качество институциональной среды, служат показатели разнообразных, порой специальных, обследований предприятий, некоторые объективные показатели, отражающие уровень административных барьеров и иных законодательно установленных ограничений экономической активности и ведения бизнеса, а также результаты опросов экспертов.

В число наиболее часто используемых источников данных, основанных на обследованиях предприятий, входит совместный проект Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития по изучению бизнес-среды и условий функционирования предприятий (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS). Это обследование, характеризующее, в частности, отношения предприятий с государственными органами, проблемы неформальных платежей и коррупции, проводится ежегодно и в настоящее время охватывает 29 стран Европы и Средней Азии.

Другое обследование Всемирного банка по оценке инвестиционного климата (Investment Climate Assessment, ICA) проводится только для отдельных стран. В России этот проект был реализован в 2006 г. в партнерстве с ГУ—ВШЭ<sup>23</sup>. Однако из-за небольшого охвата стран, нерегулярности опросов и отсутствия длинных рядов полученные в ходе подобных обследований данные нельзя использовать для межстрановых сопоставлений.

Объективные показатели качества институциональной среды отражают данные в проекте Всемирного банка «Doing Business». Основной акцент в нем сделан на объективных показателях уровня институционального развития: количестве согласований и разрешительных процедур; сроках оформления документов, необходимых для открытия бизнеса, и т. п. Однако использовать такие данные в моделях сложно, поскольку уникальные показатели, содержащиеся в этой базе, часто отражают лишь юридически закрепленные нормативы и ставки без учета их фактического исполнения. Но, как известно, исполнение установленных норм в реальной жизни может значительно отличаться от нормативов — и не только в России.

Наконец, для проведения межстрановых сопоставлений развития институтов активно используются данные экспертных опросов, осуществляемых, в частности, Всемирным экономическим форумом (WEF) и Женевской школой менеджмента (IMD), либо результаты исследований, проводимых The Heritage Foundation для расчета Индекса экономической свободы или Transparency International для расчета Индекса восприятия коррупции. Все эти источники имеют динамические ряды опросных показателей по широкому кругу стран и наиболее удобны для межстрановых сопоставлений.

Самый широкий перечень показателей, характеризующих уровень развития общественных институтов, содержится в базе данных WEF (16 показателей сгруппированы в пять блоков по вопросам соблюдения прав собственности, уровня коррупции, независимости судебной системы, эффективности государственного управления и обеспечения безопасности). Этот источник имеет глубокие ретроспективные ряды по 139 странам, однако из-за существенного изменения методики расчета и состава показателей<sup>24</sup> эти данные оказались неприемлемы для нашего исследования ситуации в 2000-е годы.

Показатели, входящие в состав Индекса экономической свободы, рассчитываются с 1995 г. и содержат информацию об уровне коррупции и защите прав собственности в разных странах. Однако в целом компоненты этого индекса скорее отражают степень открытости экономики и свободы экономических агентов от бремени государственного регулирования, их не всегда можно сопоставить с показателями развития институтов. Индекс восприятия коррупции, ведущий свою историю с 1980 г., на наш взгляд, слишком узко и односторонне характеризует анализируемую нами проблему.

<sup>23</sup> Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под ред. К. Р. Гончар, Б. В. Кузнецова; ГУ—ВШЭ. М.: Вершина, 2008. С. 387.

<sup>24</sup> Указанные изменения произошли в середине интересующего нас периода.

При этом нельзя отрицать наличие сильной корреляции между уровнем коррупции и другими показателями институционального развития.

В итоге в качестве источника данных для анализа мы остановились на системе показателей рейтинга конкурентоспособности IMD. Хотя этот массив информации охватывает меньшее число стран по сравнению с данными WEF (58 против 139), однако он содержит сопоставимые ряды с 1995 г. Из имеющихся в рейтинге IMD данных мы выделили десять показателей, характеризующих в динамике уровень развития основных общественных институтов:

- правовая среда и регулирование (legal and regulatory framework);
- адаптивность государственной политики к экономическим шокам (adaptability of government policy);
- прозрачность (transparency) государственной политики;
- эффективность бюрократии (bureaucracy), отражающая ее влияние на предпринимательскую деятельность;
- эффективность исполнения решений правительства (government decisions);
- эффективность законов о конкуренции (competition legislation) в предотвращении нечестной конкуренции;
- уровень взяточничества и коррупции (bribing and corruption);
- исполнение законов (justice);
- легкость ведения бизнеса (ease of doing business) и ее поддержка на законодательном уровне;
- безопасность личности и защищенность прав собственности (personal security and private property).

Эти показатели в рейтингах IMD оцениваются по шкале от 1 до 10 (10 — очень хорошо, 1 — очень плохо).

Кроме того, для целей настоящей работы был построен *сводный показатель уровня развития институтов*, выделенный из перечисленных выше показателей с использованием метода главных компонент.

Макроэкономические показатели для построения моделей — темпы прироста ВВП, уровень и динамика заработной платы в долларовом выражении, динамика и уровень инвестиций в основной капитал относительно ВВП, темпы изменения численности экономически активного населения, а также отдельные показатели внешнеторговой деятельности и динамики мировых цен на определенные товарные группы — взяты из баз IMD и UNCTAD. В связи с отсутствием некоторых макроэкономических показателей по ряду стран исходная выборка была сокращена до 51 страны<sup>25</sup>. Кроме того, из нее был исключен Китай, поскольку значения его макроэкономических показателей статистически выбивались из общего распределения и могли привести к смещению результатов анализа. Однако тестовое включение Китая в выборку стран не обесценивало сделанные на основе статистического анализа выводы, а оценка коэффициента влияния развития институтов при добавлении этой страны всегда изменялась в рамках доверительных интервалов.

## Институты и экономический рост в 2000-е годы

Мы выбрали для анализа период 2000-х годов. С одной стороны, следует осторожно сравнивать качество институтов в различных

---

<sup>25</sup> Окончательная выборка стран включает: Австрию, Бельгию, Болгарию, Бразилию, Великобританию, Венгрию, Венесуэлу, Германию, Гонконг, Грецию, Данию, Израиль, Индию, Индонезию, Иорданию, Ирландию, Исландию, Испанию, Италию, Казахстан, Канаду, Ю. Корею, Литву, Люксембург, Мексику, Нидерланды, Новую Зеландию, Норвегию, Перу, Польшу, Португалию, Россию, Румынию, Сингапур, Словакию, Словению, США, Таиланд, Турцию, Украину, Филиппины, Финляндию, Францию, Хорватию, Чехию, Чили, Швейцарию, Швецию, Эстонию, ЮАР и Японию.



странах в отдаленном прошлом: и содержание институтов изменилось, и с точки зрения экономического развития многие страны существенно продвинулись вперед. С другой стороны, 2000-е годы вместили несколько лет устойчивого для многих стран роста в условиях низкой инфляции и быстрого расширения мировой торговли. Среднегодовой темп роста мировой экономики в 2000—2008 гг. составлял 4%, что существенно выше, чем в 1990-е (3,0%) и 1980-е (3,2%) годы. Во многом этот эффект определялся быстрым процессом глобализации мировой экономики, в ходе которого многие страны сумели воспользоваться возникающими выгодами. Активный приток капитала в развивающиеся страны на фоне проводившейся ими весьма сбалансированной<sup>26</sup> макроэкономической политики привел к тому, что их темпы роста (6,5% в год) не только заметно превысили показатели развитых стран (2,3% в год, по данным МВФ), но и были весьма устойчивыми на протяжении всего периода. Впрочем, устойчивость положительных темпов роста в это время была характерна практически для всех стран, входящих в нашу выборку, что в определенной мере способствовало большей корректности межстрановых сравнений.

Вместе с тем в рассматриваемый период в мировой экономике обострились проблемы институционального характера, что привело к тяжелейшему кризису в конце десятилетия. В их числе можно назвать: ослабление банковского надзора и фактическое отсутствие системы контроля за рисками на фоне чрезмерно бурного развития рынка производных финансовых инструментов в США; ухудшение бюджетной дисциплины в ряде европейских стран; глобальные дисбалансы между сберегающими странами и странами, привлекающими инвестиции. В результате экономический спад распространился практически по всему миру: мировой ВВП снизился на 0,5% в 2009 г. — максимальный показатель за всю историю систематических наблюдений с 1960 г. Сохранение высоких темпов роста в Китае (9,2%) и Индии (6,8%) лишь замаскировало глубину падения — без учета этих стран мировой ВВП снизился бы на 1,9%.

С одной стороны, за очень успешный с точки зрения экономического роста период, согласно оценкам IMD, значительно ухудшилось качество институтов, что выразилось в падении, порой существенном, значений 7 из 10 рассмотренных нами показателей за 2000—2008 гг. (см. Приложение 1). В наибольшей степени в среднем ухудшилось качество индикаторов «Правовая среда и регулирование» (на 1,5 балла) и «Адаптивность государственной политики к экономическим шокам» (на 1,3 балла). С другой стороны, снижение качества институтов в периоды высокого экономического роста можно объяснить успокоенностью правительств: многие в такой ситуации объявляют влияние внешних факторов своими заслугами в области экономической политики.

Ухудшение качества российских институтов по 5 показателям из 10 за этот период как будто не выбивается из общей картины. Но отметим два момента. Оценка по показателю «Правовая среда и регулирование» в России снизилась на 3,8 балла — худший результат

<sup>26</sup> Уроки из кризисов 1990-х годов были извлечены подавляющим большинством развивающихся стран. Не случайно практически все они довольно благополучно пережили глобальные потрясения 2008—2009 гг.

для рассматриваемой группы стран. В то же время «Адаптивность государственной политики к внешним шокам», напротив, выросла на 1,4 балла на фоне ее почти повсеместного ухудшения, что также стало максимальным, но теперь положительным, изменением единичного индикатора. Безусловно, последним результатом Россия целиком обязана осмотрительной бюджетной политике, проводившейся с середины 2000-х годов и предусматривавшей накопление в резервных фондах части нефтегазовых доходов.

Но в целом политику российских властей в части реформирования институциональной среды в рассматриваемый период нельзя оценить положительно: высокие темпы экономического роста (6,9% в среднем за 2000—2008 гг.), в значительной мере обусловленные внешними факторами (рост сырьевых цен и приток капитала), «избавили» правительство от необходимости повышать качество институтов. В результате их оценка осталась на очень низком уровне — 2,8 балла против 5,1 балла в среднем по выборке (см. Приложение 2). Не случайно многие исследователи<sup>27</sup> считают, что низкое качество институциональной среды в России во многом определило более глубокое падение российской экономики (до -11,2% в пике — II квартал 2009 г. ко II кварталу 2008 г.).

### Парадокс негативного влияния развития институтов

Прежде чем начать наш анализ, нужно объяснить парадокс, с которым сталкиваются все исследователи, изучающие взаимосвязь темпов экономического роста и уровня развития институтов. Простейшие методы эконометрического, кластерного или графического анализа показывают, что между качеством институтов и темпами экономического роста существует отрицательная (!) связь (см. рис. 1). Другими словами, чем *выше* качество институтов, тем *ниже* темпы экономического роста<sup>28</sup>. Впрочем, этот парадокс легко объяснить с точки зрения здравого смысла: с одной стороны, качество институтов в более развитых странах заметно выше; с другой — у них меньше возможностей для быстрого роста, чем у развивающихся (например, стран БРИКС), в силу эффекта базы, более высокой стоимости трудовых ресурсов, технологических<sup>29</sup> и других<sup>30</sup> ограничений.

Рисунок 1 иллюстрирует этот парадокс. Причем на горизонтальной оси может находиться практически любой показатель уровня развития институтов, так как все они сильно взаимосвязаны. Поскольку

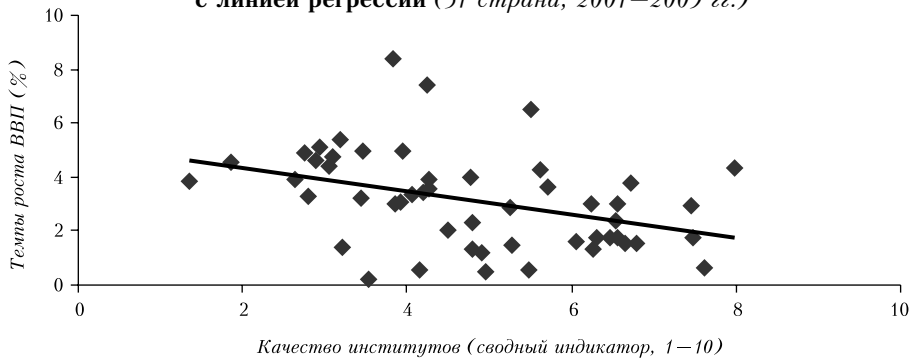
<sup>27</sup> См., например: *Смирнов С.* Факторы циклической уязвимости российской экономики // Вопросы экономики. 2010. № 6.

<sup>28</sup> См., например: *Vanssay X. de, Spindler Z. A.* Freedom and Growth: Do Constitutions Matter? // *Public Choice*. 1994. Vol. 78, No 3—4. P. 359—372; *Brunetti A., Wedder B.* Political Sources of Growth: A Critical Note on Measurement // *Public Choice*. 1995. Vol. 82, No 1—2. P. 125—134.

<sup>29</sup> Вследствие достижения границы технологического прогресса (technological frontier), на которой отдача от капитала убывает. Издержки расширения этой границы (разработка новых технологий) существенно выше издержек заимствования или имитации существующих технологий. Заимствование технологий — одна из «стилизированных» черт экономики развивающихся стран.

<sup>30</sup> См., например: *Rodrick D.* Institutions for High Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them // NBER Working Paper. 2000. No 7540.

**Парадокс отрицательного влияния развития институтов:  
средние темпы роста ВВП и уровня развития институтов  
с линией регрессии (51 страна, 2001–2009 гг.)**



Источники: UNCTAD; IMD; World Bank; расчеты Центра развития.

Рис. 1

с точки зрения эконометрического анализа одновременное использование всех показателей создает проблему мультиколлинеарности, остановимся на этом подробнее.

Наша работа посвящена исследованию влияния на экономический рост институциональной среды в целом и не претендует на оценку эффектов уровня и динамики развития отдельных институтов. Чтобы избежать проблемы мультиколлинеарности, мы построили *сводный* индикатор развития институтов *PC1* (см. Приложение 3). Это нормированный собственный вектор первой главной компоненты, извлеченной из совокупности десяти отдельных показателей развития институтов, то есть их линейная комбинация с постоянными весами применительно к странам и годам. Первая главная компонента представительная и описывает 80% дисперсии данных<sup>31</sup>.

Но вернемся к описанному выше парадоксу. Для многих исследователей он представляет большую сложность, поэтому они изучают устойчивость темпов экономического роста либо исследуют темпы роста внутри более однородной группы стран<sup>32</sup>, что в какой-то степени оправданно. Дело в том, что означенный парадокс исчезает и при анализе *динамики* изменения институтов и темпов экономического роста, и при изучении группы стран с близким уровнем развития институтов. Наш анализ показал, что наблюдается явная связь между уровнем развития институтов и темпами экономического роста, по крайней мере в выборке стран, близких к России по последнему параметру (см. Приложение 4).

Как оказалось, для разных стран одни и те же индикаторы качества институтов могут быть либо более, либо менее значимы. Мы обнаружи-

<sup>31</sup> Подобный подход использован в: Wu W., Davis O. A. The Two Freedoms, Economic Growth and Development: An Empirical Study // Public Choice. 1999. Vol. 100, No 1–2. P. 39–64; Adkins L. C., Moomaw R. L., Savvides A. Institutions, Freedom, and Technical Efficiency // Southern Economic Journal. 2002. Vol. 69, No 1. P. 92–108.

<sup>32</sup> Redek T., Susjan A. The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39, No 4. P. 995–1027; Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth // The American Economic Review. 2005. Vol. 95, No 3. P. 546–579.

ли, что значимость того или иного индикатора меняется в зависимости от того, к какой группе относится рассматриваемая страна, и выделили три группы, отличающиеся по культурно-историческому признаку:

— страны «большой семерки» и Австралия (преимущественно характеризуются высоким уровнем экономического развития и давно сформировавшимися институтами);

— другие европейские страны, кроме входящих в первую группу (преимущественно характеризуются территориальной и культурной близостью, открытостью друг к другу). Этим двум группам также присущ относительно высокий уровень ВВП на душу населения;

— неевропейские страны, кроме входящих в первую группу (это преимущественно развивающиеся страны с недавно сформировавшимися или формирующимися институтами). В среднем уровень развития институтов здесь ниже, чем в других группах.

В связи с этим мы выдвинули гипотезу о наличии отчетливых связей между темпами роста и динамикой изменения различных показателей для разных групп стран. В принципе, учитывая взаимную корреляцию институциональных показателей, мы склонны предположить, что эта разница в значительной мере объясняется особенностями терминологии, которой пользуются эксперты в разных странах при оценке схожих процессов.

Россию как «евразийское» государство по культурно-историческому признаку можно отнести и к «европейским», и к «неевропейским» странам, но по средним темпам роста ВВП и по уровню развития институтов в 2000-е годы она ближе к последним. В целом полученные результаты лишь подкрепляют наш вывод: повышение качества основных институтов, характеризующих защиту личной безопасности и прав собственности, исполнение законов и правовую среду, эффективность бюрократии, положительно связано с темпами экономического роста в отдельных группах стран (см. табл.).

Т а б л и ц а

**Корреляция среднегодовых темпов роста ВВП в 2001—2008 гг.  
и прироста институциональных показателей по группам стран**

	Эффективность законов о конкуренции	Исполнение законов	Уровень взяточничества и коррупции	Адаптивность государственной политики к экономическим шокам	Легкость ведения бизнеса	Эффективность исполнения решений правительства	Прозрачность	Эффективность бюрократии	Правовая среда и регулирование	Безопасность личности и защищенность прав собственности
Вся выборка	0,27	0,21	0,16	0,29	0,25	0,29	-0,19	0,27	0,30	0,06
Европейские страны	0,22	0,23	0,44*	-0,04	0,27	0,16	-0,21	0,14	0,43*	0,40*
Неевропейские страны	0,20	0,37*	0,17	0,60*	0,06	0,38*	0,12	0,55*	-0,02	0,03

*Примечание.* \* отмечены значимые коэффициенты корреляции. Расчет по группе «большая семерка» плюс Австралия не проводился по причине малого объема выборки.

*Источник:* IMD.

Собственно, это не противоречит выводам других исследователей. Так, в работе Э. Купе<sup>33</sup> на основе анализа функции общей производительности экономики показано, что высокая коррупция негативно сказывается на уровне инвестиций и экономическом росте в странах, не входящих в ОЭСР и не экспортирующих нефть. Аналогичный результат был получен в работе Моро<sup>34</sup>: более эффективная бюрократия, юридическая система и низкий уровень коррупции способствуют более высоким темпам экономического роста. С. Гупта и др.<sup>35</sup> показали, что высокая и растущая коррупция уменьшает темпы роста, эффективность государственных расходов, формирование человеческого капитала, что в итоге усиливает разрыв в доходах богатых и бедных слоев населения.

### Наше объяснение парадокса

Итак, парадокс состоит в следующем: все согласны, что более высокое качество институтов должно приводить к ускорению темпов экономического роста, но в странах с самым высоким качеством институтов (развитых стран) темпы роста ниже. Конечно, здесь сказывается эффект базы, но им нельзя все объяснить. Мы предположили, что рассматриваемый парадокс обусловлен тем, что негативное влияние других факторов на темпы роста развитых стран полностью нивелирует положительное воздействие институтов.

Какими же «стилизрованными» сравнительными преимуществами обладают развивающиеся страны по сравнению с развитыми? История последних десятилетий наглядно демонстрирует, что рост развивающихся стран во многом связан с переносом производства в глобальном масштабе, прежде всего из-за более низкой заработной платы неуникальных специалистов (см. рис. 2). Поскольку в развитых странах выше уровень заработной платы, удельная производительность каждого доллара затрат<sup>36</sup> в них существенно ниже. Этот фактор, а также приближение производства к рынкам сбыта (характерная черта последнего десятилетия) неизбежно привели к более высоким темпам роста в развивающихся странах по сравнению с развитыми.

Использование заработной платы в подобных регрессиях естественно с точки зрения любого знакомого с эконометрической теорией экономиста-исследователя. По сути, статистически значимый, но необъяснимый с позиции здравого смысла отрицательный знак при показателе влияния развития институтов на экономический рост можно считать классическим примером ошибки недоспецификации<sup>37</sup>, когда

<sup>33</sup> Coupet E. Corruption, Investment and Economic Growth: Theory and Economic Evidence // Journal of Business and Economic Research. 2003. Vol. 1, No 1.

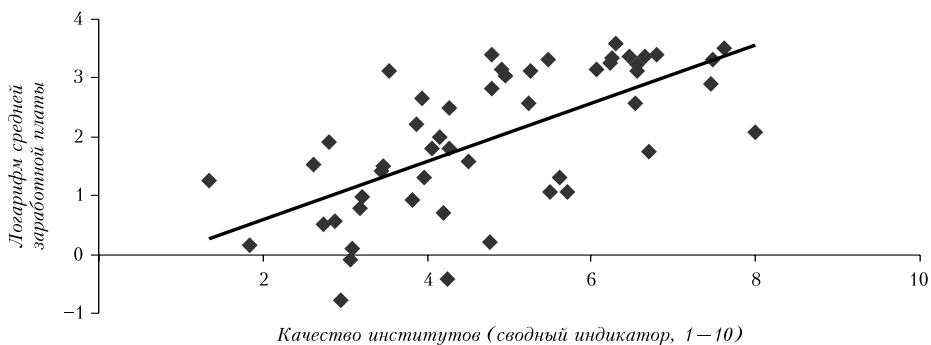
<sup>34</sup> Mauro P. Op. cit.

<sup>35</sup> Gupta S., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper. 1998. No 76.

<sup>36</sup> Она тесно связана с показателем мультифакторной производительности MFP (multifactor productivity). Согласно методологии определения MFP, прирост производительности определяется как разница между приростом выпуска и объемами использования основных ресурсов (труд, капитал, материалы, электроэнергия, услуги), взвешенными по доле затрат каждого вида ресурсов в их общей структуре.

<sup>37</sup> Математическое ожидание коэффициента «бета» в случае простейшей линейной регрессии имеет вид  $\beta = \frac{Cov(Y, x)}{Var(x)}$ . Однако если показатель  $Y$  — функция двух показателей  $(x, z)$  и  $Y = \alpha + \beta x + \gamma z$ , то, когда исследователь по разным причинам не включит переменную  $z$  в модель, значение математического ожидания коэффициента «бета» уже будет равно

**Средняя заработная плата и уровень развития институтов  
с линией регрессии (51 страна, 2001–2009 гг.)**



Источники: UNCTAD; IMD; World Bank; расчеты Центра развития.

Рис. 2

коэффициент при институтах отражает не только собственное влияние, но и косвенно влияние на экономический рост показателей, высокоррелированных с развитием институтов. Показатель заработной платы относится к их числу: действительно, уровень развития институтов высоко и положительно коррелирует с уровнем оплаты труда. Если этим пренебречь, то в *недоспецифицированной* модели все негативное воздействие высокого уровня заработной платы на темпы экономического роста придется отнести на влияние институтов, что будет перевешивать прямой положительный эффект от повышения их качества.

Предложив свое объяснение парадокса, мы сформулировали *нулевую гипотезу*  $H_0$ , которую следовало проверить:

— *более высокое качество институтов при равном уровне средней заработной платы в стране, выраженной в долларах США или относительно среднемирового показателя, не сказывается положительно на темпах роста ВВП.*

*Альтернативная гипотеза*  $H_A$  была сформулирована следующим образом:

— *более высокое качество институтов при равном уровне средней заработной платы в стране, выраженной в долларах США или относительно среднемирового показателя, положительно сказывается на темпах роста ВВП.*

Формальное тестирование нулевой гипотезы было выполнено с использованием подхода регрессии остатков. На рисунке 3 приведена зависимость показателей темпов роста ВВП от уровня развития институтов, где оба массива очищены от влияния заработной платы<sup>38</sup>.

Расчеты показывают, что нулевая гипотеза — об отсутствии влияния институтов — может быть отвергнута на уровне значимости

$\beta = \frac{Cov(Y, x)}{Var(x)} + \gamma \frac{Cov(z, x)}{Var(x)}$ , то есть окажется смещенным в зависимости от знака  $\gamma$  и величины корреляции с неучтенной переменной  $z$ . В нашем случае корреляция качества институтов и уровня заработной платы высокая, а влияние уровня заработной платы на темпы экономического роста, очевидно, отрицательное.

<sup>38</sup> Здесь имеются в виду остатки регрессии каждого показателя на уровень заработной платы.

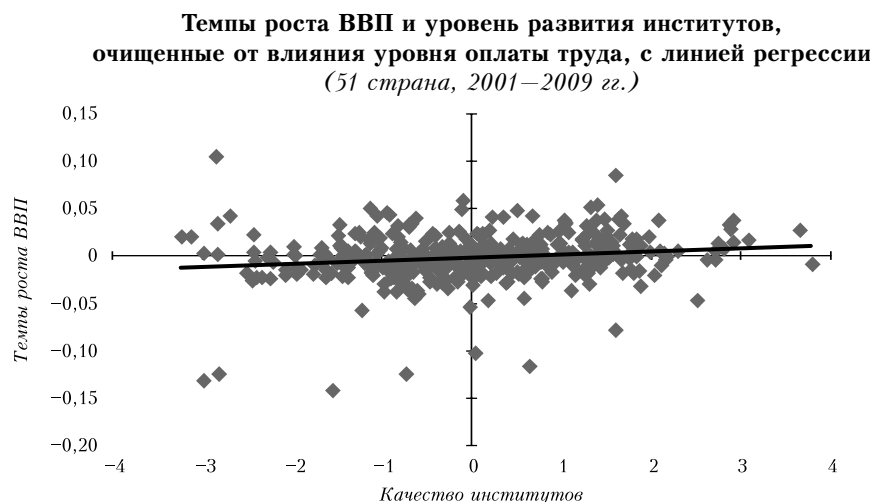


Рис. 3

99,9%. Влияние развития институтов значимо и составляет порядка  $0,33 \pm 0,02^{39}$  п. п. экономического роста на каждый балл улучшения качества институтов.

Мы решили проверить, не завышена ли полученная оценка. Дело в том, что если неучет фактора уровня зарплат — это пример ошибки недоспецификации, которая приводит к смещению оценки коэффициента влияния институтов на экономический рост в сторону занижения, то, несомненно, некоторые факторы действуют в направлении ее завышения. В частности, уровень капиталовооруженности, развитие технологий, качество рабочей силы и ряд других индикаторов, с одной стороны, могут положительно коррелировать с показателем качества институтов, а с другой — положительно влиять на темпы экономического роста.

Помня об ошибке недоспецификации, мы признали недостаточной двухфакторную модель ВВП, несмотря на хорошее значение коэффициента детерминации 0,58. В дополнение были построены две более полные альтернативные модели, которые оценивали влияние и уровня, и динамики развития институтов на динамику ВВП. В этих моделях использованы элементы классической теории роста с элементами кейнсианской и теории бизнес-циклов. Но прежде мы остановимся на проблеме эндогенности.

### *Проблема эндогенности*

Проблема эндогенности заключается в том, что стандартные процедуры (тесты причинности Грейнджера, в частности) не позволяют точно ответить на вопрос, что считать основной причиной: темпы роста ВВП и связанный с этим процесс улучшения экономики или повышение качества институтов? Стандартный результат состоит в том, что в зависимости от величины лага тесты Грейнджера отвергают либо не отвергают одновременно гипотезу о том, что институты *не* выступают причиной роста ВВП, и обратную ей. Порой результаты теста чередуются. В этих условиях нельзя

<sup>39</sup> 95-процентный доверительный интервал.

с уверенностью утверждать, что считать первопричиной: возможно, темпы экономического роста обуславливают качество институтов, а не наоборот. Поэтому задача количественно оценить влияние институтов на экономический рост *некорректна*.

Нюанс заключается в том, что процедура Грейнджера не показывает промежуточные результаты оценки уравнений, а сразу выводит диагностическую таблицу. Однако, очевидно, при оценке подобных уравнений<sup>40</sup> регулярно проявляется вышеописанный парадокс, когда на истинное влияние развития институтов накладывается доминирующее теневое влияние уровня заработной платы. Тем самым полностью искажается «дух» проводимого теста, поскольку гипотеза «темпы роста ВВП не влияют на уровень институтов» автоматически превращается в гипотезу «темпы роста ВВП не влияют на уровень институтов и заработную плату». А отвергнуть вторую часть гипотезы очень сложно при любой длине используемых лагов.

Но если использовать показатели темпов роста ВВП и уровня развития институтов, очищенные от влияния относительной заработной платы, то результаты тестов становятся более прозрачными и объяснимыми. Так, на лагах до двух лет включительно темпы роста ВВП не влияют на уровень институтов, а влияние институтов на горизонте более двух лет отсутствует. Данный результат позволяет утверждать, что:

— часть экономического роста, которая зависит от качества институтов, обладает достаточно короткой «памятью» и, например, инвесторы при принятии решений ориентируются только на недавнее прошлое. Другими словами, видимое и резкое улучшение качества институтов может достаточно быстро и сильно повлиять на темпы роста ВВП. В то же время доверие инвесторов легко утратить: ухудшение качества институтов может негативно сказаться на темпах роста, даже если 30 лет до этого страна была лидером во всех рейтингах;

— качество институтов зависит от темпов роста ВВП, но в долгосрочном периоде. Продолжительные периоды устойчивого роста помогают становлению более качественных институтов, но краткосрочное влияние отсутствует или достаточно слабое.

Общий вывод: корректно ставить вопрос о количественной оценке влияния качества институтов на экономический рост, используя для этого необходимые модели.

## Описание моделей

Как было упомянуто, в ходе работы оценены две модели. Одна из них связывает уровни развития институтов и темпы роста ВВП всех стран рассматриваемой выборки. Примечательно, что модель на 77% описывает исходные данные, это очень хороший показатель, особенно для межстрановых сопоставлений. Она учитывает изменение показателей от страны к стране, а также в течение каждого года рассматриваемого периода (с 2001 по 2009 г.). Таким образом, в ней используется максимальный объем доступной информации. (Оговоримся, что нам не удалось построить универсальную модель роста для всех стран.) В построенной модели темпы роста ВВП отдельных стран объясняются относительно фиксированных временных эффектов, которые можно интерпретировать как эмпирический показатель мировой конъюнктуры.

Полученная модель выглядит следующим образом (в скобках указана вероятность того, что гипотеза о равенстве коэффициента нулю будет отвергнута):

<sup>40</sup> В тестах Грейнджера с лагом  $N$  используются две регрессии: показателя-следствия на показатель-причину (с лагами от 1 до  $N$ ) и показатель-следствие (с лагами от 1 до  $N$ ) и обратная регрессия показателя-причины на показатель-следствие и показатель-причину (с теми же лагами).



$$\begin{aligned}
G_{gdp,it} = & -0,016 + C_t - 0,0089W_{it} - 0,0031Ins_{it} + 0,2379N_{it} + \\
& + 0,007K_{it} + 0,1031gK_{it} + 0,0381gW_{it} - \\
& - 0,0512\pi \times ne\_raw_{it},
\end{aligned}
\tag{1}$$

(0,004)                      (0,001)                      (0,001)                      (0,065)  
(0,000)                      (0,017)                      (0,017)  
(0,015)

где:  $G_{gdp, it}$  — темп роста ВВП в стране  $i$  в год  $t$  (здесь и далее темпы роста выражены в логарифмах);  $C_t$  — постоянная по странам переменная (п. п. роста ВВП), характеризующая изменение мировой экономической конъюнктуры во времени (отражает экономический подъем в 2000—2007 гг. и спад 2008—2009 гг.);  $W_{it}$  — уровень заработной платы относительно среднемировой (по выборке из 51 страны) в стране  $i$  в год  $t$  (в логарифмах);  $Ins_{it}$  — индекс уровня качества государственных институтов ( $PC1$ ), составленный на основе показателей, указанных выше, в стране  $i$  в году  $t$ , 1—10;  $N_{it}$  — темп роста численности занятого населения в стране  $i$  в году  $t$ ;  $K_{it}$  — доля капиталовложений в ВВП в стране  $i$  в году  $t$ ;  $gK_{it}$  — темп роста инвестиций в стране  $i$  в году  $t$ ;  $gW_{it}$  — темп роста заработной платы в стране  $i$  в году  $t$ ;  $\pi \times ne\_raw_{it}$  — показатель, характеризующий проигрыш стран — импортеров сырья, где  $\pi$  — динамика индекса мировых цен на топливо (по методологии МВФ), а  $ne\_raw_{it}$  — дамми-переменная, которая принимает значение 1, когда отрицательное сальдо торговли топливными товарами превышает 15% ВВП, и 0 — во всех остальных случаях.

Все коэффициенты, кроме константы, значимы на уровне 99,5%; значимость константы — 98%. Общее количество наблюдений — 416, что несколько меньше потенциального количества наблюдений для 51 страны и периода 9 лет. Отличие связано с некоторыми пропусками в данных, которые мы решили не восстанавливать. Общее количество параметров — 17, из которых 9 — фиксированные временные эффекты.

Выше мы упоминали о том, что включение в уравнение опросных показателей влияния развития институтов на темпы экономического роста в качестве объясняющей переменной часто подвергают критике из-за предпосылки о линейности, но это, на наш взгляд, не совсем очевидно. Так, непараметрический анализ остатков показал, что линейное использование показателя  $PC1$  в регрессии темпов роста ВВП *вместе с показателем относительной заработной платы (!)* правомерно.

Элементы кейнсианской теории в нашей модели — учет динамики инвестиций и заработной платы. Эти две части уравнения, по сути, включают действие механизма мультипликатора, когда незначительные шоки могут воздействовать на экономическую динамику через кейнсианский мультипликатор. При этом в нашей модели разделяются краткосрочные положительные эффекты от роста заработной платы и отрицательные долгосрочные — от ее уровня.

Элементы теории бизнес-циклов присутствуют в данной модели в виде эмпирически выделенной компоненты, отражающей мировую конъюнктуру (бизнес-цикл), которая влияет на выпуск в странах, но ее динамику нельзя выразить в опережающей динамике других макроэкономических показателей мировой конъюнктуры. Как видно на рисунке 4, этот эмпирически выделенный показатель практически повторяет динамику ВВП развитых стран, кроме стран «большой семерки».



Источники: UNCTAD; IMD; World Bank; расчеты Центра развития; данные IMF.

Рис. 4

Следуя классической теории, в модели предпринята попытка объяснить экономическую динамику при помощи фундаментальных факторов развития: уровень институтов, технологии, динамика основных факторов производства (населения и капитала) с использованием акселератора инвестиций. Так, темп роста численности населения, капитала и заработной платы положительно связан с темпом роста ВВП (что характеризует расширение ресурсной базы и увеличение платежеспособного спроса), а уровень заработной платы (влияющей на издержки производства) — отрицательно. На экономический рост отрицательно влияет и удорожание чистого сырьевого импорта, что сопровождается ростом издержек.

Ключевой вывод, который следует из данной модели, позволяет отвергнуть *нулевую гипотезу* в пользу *альтернативной* о значимости влияния институтов на экономический рост. Коэффициент при институциональном показателе значимый и положительный.

В отличие от первой модели, которая объясняет темпы роста ВВП уровнем развития институтов, вторая модель связывает средние темпы роста ВВП с изменением уровня развития институтов за последние восемь лет. Она выглядит так:

$$\begin{aligned}
 G_{gdp, it^*} = & \underset{(0,007)}{0,045} + \underset{(0,010)}{0,028 W_{dif_{i^*}}} D - \underset{(0,0035)}{0,0044 N_{i^*}} D + \underset{(0,000)}{0,001 g K_{i^*}} \\
 & + \underset{(0,004)}{0,012 d Ins_{i^*}} - \underset{(0,005)}{0,010 d Ins_{i^*}} D - \underset{(0,009)}{0,042 D}, \quad (1)
 \end{aligned}$$

где:  $G_{gdp, it^*}$  — средние темпы роста ВВП в стране  $i$  за 2001–2009 гг. в год  $t$ ;  $W_{dif_{i^*}}$  — логарифм изменения заработной платы в стране  $i$  за исследуемый период;  $W_{dif_{i^*}} D$  — показатель, характеризующий значимость различия в темпах роста заработной платы для европейских стран;  $N_{i^*} D$  — показатель, характеризующий значимость средних темпов роста численности экономически активного населения для европейских стран за рассматриваемый период;  $g K_{i^*}$  — среднегодовой темп роста инвестиций в стране  $i$ ;  $d Ins_{i^*}$  — изменение индекса уровня

государственных институтов, составленного на основе показателей, указанных выше, в стране  $i$ ,  $1-10$ ;  $dIns_i \cdot D$  — показатель, характеризующий дополнительный эффект влияния изменения государственных институтов в европейских странах;  $D$  — дамми-переменная,  $D = 1$ , если страна европейская,  $D = 0$  в ином случае.

Данная регрессия обладает хорошими статистическими свойствами: все коэффициенты значимы на 5-процентном уровне доверительной вероятности; сама регрессия значима в целом ( $F$ -статистика значима на уровне 1%) и объясняет 67% дисперсии темпов роста ВВП в рассматриваемых странах. Хотя значимость переменной  $N_i \cdot D$  невысокая ( $t$ -статистика составляет 1,3), мы считаем целесообразным включить ее в уравнение. Коэффициент при показателе темпов роста численности населения был значим в первой представленной модели, а низкое значение  $t$ -статистики может быть связано с тем, что усредненный показатель динамики численности экономически активного населения между различными европейскими странами имеет невысокий разброс, поэтому велика стандартная ошибка коэффициента.

Как и в ранее представленной модели, коэффициенты не противоречат здравому смыслу и экономической теории. Накопление капитала положительно связано с темпами экономического роста для всех стран. Значимость коэффициентов при показателях, содержащих дамми-переменную, говорит о том, что в среднем темпы роста в европейских странах ниже, чем в остальных; кроме того, в дополнение к увеличению капитала уровень заработной платы и динамика численности населения также положительно влияют на экономический рост.

Вторая модель позволила сделать еще один вывод: если для группы неевропейских стран, где в целом ниже уровень развития институтов, повышение их качества положительно сказывалось на темпах прироста ВВП, то для европейских стран, где в среднем институты более качественные, положительная связь не была статистически подтверждена. Это говорит о том, что для стран с изначально слабыми институтами эффект от их реформирования может быть достаточно большим. Незначимый результат, полученный для европейских стран, можно объяснить сильными ограничениями на качество институтов, налагаемыми внешней средой — директивами и контролем наднациональных европейских органов, которые в своих требованиях опираются на опыт институционально более развитых стран Евросоюза. Возможно, фактор единого европейского институционального пространства позволяет странам с менее развитыми институтами в значительной мере компенсировать этот недостаток.

\* \* \*

Итак, существует устойчивое и значимое влияние качества и динамики развития институтов на экономический рост. Уточненные тесты причинности Грейнджера позволяют сделать вывод, что с лагом до двух лет качество развития институтов влияет на экономический рост, а не наоборот. (Стандартные тесты Грейнджера не дают четкого ответа на этот вопрос по причине тесной взаимосвязи трех показателей — темпа роста ВВП, относительного уровня зарплат и качества институтов.)

Результаты, полученные с использованием наших моделей, наглядно демонстрируют, что на темпы экономического роста в странах с развивающейся экономикой заметное влияние оказывают и уровень качества институтов, и динамика его изменений. Более того, поскольку межстрановое сравнение качества институтов всегда носит относительный характер, можно с высокой вероятностью предположить, что более медленное улучшение качества институтов, чем в странах-конкурентах, ведет к потере относительной конкурентоспособности национальной экономики.

В ходе анализа мы получили три разные количественные оценки влияния сводного индекса институционального развития на экономический рост, которые статистически отличаются от нуля, но находятся в рамках доверительного интервала. Первоначальные расчеты влияния развития институтов давали оценку  $0,33 \pm 0,02$  п. п. прироста ВВП на каждый балл повышения качества институтов (в методологии рейтинга IMD). Оценки по макромоделям разошлись: полученные с использованием первой модели, включающей фактор уровня развития институтов, составили  $0,31 \pm 0,14$  п. п., а с использованием второй, включающей фактор изменения качества институтов, были более высокими и менее определенными —  $1,1 \pm 1$  п. п. — вследствие меньшего количества наблюдений. Первую оценку можно рассматривать как перманентный и долгосрочный эффект от улучшения институтов, а вторую — как отдачу от улучшения институтов в процессе их изменения.

Мы склонны считать оценку  $0,31 \pm 0,14$  п. п. лучшей из трех, но при этом и наиболее консервативной. Нельзя исключать, что реальная отдача от улучшения российских институтов в случае их решительной модернизации может быть значительно выше.

На первый взгляд ежегодное повышение темпов роста на  $0,31$  п. п. за счет повышения качества институтов на один балл (по рейтингу IMD) — незначительный выигрыш. Однако даже при умеренном среднегодовом темпе прироста  $3\%$  накопленный выигрыш от повышения качества институтов в России до уровня Китая (с  $2,7$  до  $4,5$  балла) составит  $17\%$  ВВП через  $25$  лет и  $37\%$  — через  $50$  (относительно динамики ВВП при отсутствии институциональных улучшений).

Таким образом, повышение качества российских институтов позволит экономить три-четыре года из  $20$ , то есть *ускорить развитие экономики на  $15\text{--}20\%$  только за счет этого фактора*. Если бы в России качество институтов было на уровне Китая, Индии или ЮАР, то докризисный рост нашей экономики был бы интенсивнее (до  $+0,65\%$ ), спад — менее глубоким (до  $+0,49\%$ ), а восстановительный рост — более активным (до  $+0,54\%$ ).

Этот вывод хорошо согласуется с основными результатами институциональной теории и соответствует мнению многих экспертов: чтобы российская экономика отошла от инерционного сценария, необходимы немедленные институциональные реформы. Без работающих институтов сохранится нынешнее состояние, усилятся застойные тенденции, как следствие, будут нарастать дисбалансы в экономике и социально-политическая напряженность в обществе.

**Среднегодовой темп прироста ВВП (%) и прирост показателей  
качества институтов (разность в уровне индексов,  
оцененных по шкале IMD) за 2000—2008 гг.**

Страна	Эффективность законов о конкуренции	Исполнение законов	Уровень взяточничества и коррупции	Адаптивность государственной политики к экономическим шокам	Легкость ведения бизнеса	Эффективность исполнения решений правительства	Прозрачность	Эффективность бюрократии	Правовая среда и регулиро- вание	Безопасность личности и защи- щенность прав собственности	ВВП
Аргентина	0,3	-1,1	-0,3	-1,8	-1,2	-2,2	-4,5	-0,5	-2,5	-1,0	4,2
Австралия	-0,4	0,0	-0,6	-0,8	-1,3	-0,3	-0,4	-0,1	-1,9	0,1	3,3
Австрия	0,1	0,3	0,5	-1,4	-0,7	-0,5	0,7	1,1	-2,2	0,0	2,2
Бельгия	-0,5	1,6	0,6	-2,7	-1,9	-1,7	-1,9	-0,2	-2,6	0,6	1,8
Бразилия	0,1	-0,3	-1,2	-2,0	-1,4	-1,5	-2,6	-2,0	-1,5	-0,9	3,6
Канада	-0,3	-0,8	-1,6	-1,1	-1,4	-1,2	-1,5	-0,2	-2,3	-0,6	2,3
Чили	0,6	0,3	-1,3	-1,7	-2,1	-2,0	-1,1	-0,4	-1,1	0,0	4,3
Китай	0,5	0,7	-0,1	0,0	-1,3	-0,4	-1,7	1,3	-1,3	-0,6	10,6
Колумбия	1,6	1,9	0,8	0,2	0,0	1,5	0,3	1,3	1,6	3,9	4,3
Чехия	0,7	1,3	0,5	0,1	-0,8	0,9	0,8	0,3	-0,3	2,1	4,3
Дания	0,8	-0,1	-0,5	0,7	-0,4	0,1	2,2	0,8	-1,3	0,3	1,3
Эстония	0,9	0,6	1,1	-0,7	0,1	0,3	0,1	0,5	-0,4	1,8	6,4
Финляндия	-0,6	-1,0	-1,6	-2,4	-2,8	-2,4	-1,7	-1,9	-3,0	-0,8	3,0
Франция	0,3	1,1	0,7	-0,6	-1,4	-1,4	-0,6	-0,1	-3,0	0,7	1,6
Германия	-0,6	-0,1	1,1	-1,4	-1,3	-0,5	0,5	-0,8	-3,1	-0,1	1,3
Греция	-0,6	-0,1	-0,3	-2,2	-0,4	-1,5	-2,4	-0,4	-2,5	0,1	3,9
Гонконг	0,4	0,7	0,4	-0,7	-0,8	-0,6	1,2	-0,6	-0,1	0,1	4,5
Венгрия	0,0	-0,4	-0,9	-3,0	-0,7	-3,0	-2,5	-1,4	-2,7	2,0	3,3
Исландия	0,1	1,1	0,9	0,5	-0,2	-0,1	0,1	0,8	-0,1	1,0	4,1
Индия	0,1	0,7	0,3	0,1	0,2	0,2	-1,2	0,2	-0,2	0,3	7,6
Индонезия	1,3	1,0	0,4	-1,3	1,2	0,3	-1,4	0,6	1,4	1,2	5,2
Ирландия	-0,3	-0,7	-0,5	-1,5	-1,4	-1,7	-1,6	-1,1	-1,4	-0,2	4,3
Израиль	0,4	-1,7	-2,2	-0,5	0,0	-0,7	-1,1	-0,6	-1,2	-1,5	3,1
Италия	-0,5	0,5	-0,2	-1,4	-1,2	-1,0	-1,0	-0,2	-0,9	1,1	0,8
Япония	0,6	0,9	0,3	-1,9	0,0	-0,8	-0,3	-0,1	-1,3	0,2	1,2
Ю. Корея	-0,7	0,5	0,7	-1,8	-2,0	0,2	0,0	-0,8	-2,2	0,1	4,4
Люксембург	0,5	0,0	0,4	-0,5	-1,8	-1,0	-0,7	-1,2	-2,2	0,2	3,9
Малайзия	0,5	1,1	0,5	-1,6	-1,6	-1,0	-1,8	-0,6	-1,1	-0,7	5,1
Мексика	-1,1	-0,5	-0,3	-2,7	-0,6	-1,7	-1,5	-1,2	-1,2	-0,2	2,4
Нидерланды	-0,6	-0,8	-0,4	-3,3	-3,0	-2,3	-1,5	-2,1	-3,6	0,4	2,0
Новая Зеландия	0,0	0,5	0,1	-1,6	-1,4	-0,5	0,2	-0,8	-2,6	0,1	2,7
Норвегия	-0,8	0,3	-2,8	-1,0	0,2	-0,5	0,6	-0,2	-3,2	0,1	2,1
Филиппины	-1,0	-0,7	-0,7	-1,0	-0,2	-0,4	-1,7	-1,0	-1,2	-0,5	4,8
Польша	0,5	0,0	-0,5	-2,1	-0,5	-0,6	0,2	-1,7	-2,0	0,5	4,2
Португалия	-0,2	-0,6	-0,7	-1,5	0,1	-0,6	-1,6	0,5	-0,1	-0,3	1,0
Россия	-0,3	0,0	-1,4	1,3	-0,5	0,6	0,2	-0,7	-3,8	0,5	6,6
Сингапур	0,7	0,0	-0,2	-0,5	-0,2	0,5	-0,7	-0,8	-0,2	-0,1	5,3
Словакия	-0,4	0,4	0,6	-3,5	-0,4	-0,6	-2,9	1,0	-0,4	0,8	6,2
Словения	-0,9	1,2	0,2	-0,6	-0,1	0,6	0,7	0,5	-0,8	1,0	4,3
ЮАР	-0,3	-0,5	-0,9	-2,0	-1,5	-1,6	-2,0	-1,0	-1,6	0,2	4,2

## О к о н ч а н и е   п р и л о ж е н и я   1

Страна	Эффективность законов о конкуренции	Исполнение законов	Уровень взяточничества и коррупции	Адаптивность государственной политики к экономическим шокам	Легкость ведения бизнеса	Эффективность исполнения решений правительства	Прозрачность	Эффективность бюрократии	Правовая среда и регулирование	Безопасность личности и защищенность прав собственности	ВВП
Испания	-0,7	-0,6	0,1	-3,8	-1,8	-3,2	-3,2	-1,2	-2,4	-1,8	3,1
Швеция	0,2	0,0	-0,6	0,6	-1,6	0,5	2,4	-0,5	-2,4	0,9	2,5
Швейцария	-0,2	0,3	0,2	-0,9	-1,2	0,2	1,2	-0,6	-1,3	0,6	1,9
Тайвань	-0,4	-0,4	-0,2	-2,3	-1,9	-1,0	-2,2	0,1	-1,1	0,2	3,8
Таиланд	0,3	0,7	-0,1	-1,1	-1,2	-0,5	-1,7	0,2	-1,6	0,2	4,7
Турция	0,9	0,8	0,5	-0,4	0,8	-0,7	-2,6	-0,3	-0,7	0,2	4,4
Великобритания	-0,6	-0,8	-1,2	-2,4	-2,9	-2,5	-1,7	-2,0	-3,3	-1,1	2,2
США	-0,2	-0,5	-0,9	-1,9	-3,3	-1,3	-1,1	-1,1	0,1	0,1	2,1
Венесуэла	-1,2	-1,2	-0,7	-1,2	-0,7	-1,6	-1,7	-1,2	-1,7	-1,2	4,4
Минимум	-1,2	-1,7	-2,8	-3,8	-3,3	-3,2	-4,5	-2,1	-3,8	-1,8	0,8
Максимум	1,6	1,9	1,1	1,3	1,2	1,5	2,4	1,3	1,6	3,9	10,6
Среднее	0,0	0,1	-0,2	-1,3	-1,0	-0,8	-0,9	-0,4	-1,5	0,2	3,7
Место России	29	28	45	1	18	4	13	31	49	14	3

*Примечание.* Для показателя «Легкость ведения бизнеса» взята разность в уровне индексов за период 2003—2008 гг., для которого имеются данные.

*Источники:* IMD; расчеты Центра развития.

## П р и л о ж е н и е   2

**Средний уровень качества институтов**  
(среднее арифметическое индексов, оцененных по шкале IMD)  
за 2000—2008 гг.

Страна	Эффективность законов о конкуренции	Исполнение законов	Уровень взяточничества и коррупции	Адаптивность государственной политики к экономическим шокам	Легкость ведения бизнеса	Эффективность исполнения решений правительства	Прозрачность	Эффективность бюрократии	Правовая среда и регулирование	Безопасность личности и защищенность прав собственности	Среднее по всем показателям
Аргентина	3,5	1,8	1,1	2,9	3,2	2,6	2,0	1,7	2,2	1,8	2,3
Австралия	7,4	8,6	8,1	6,3	7,0	6,7	6,9	4,8	7,1	8,6	7,2
Австрия	7,3	8,8	7,5	5,3	6,2	5,9	6,2	4,3	6,5	9,4	6,7
Бельгия	6,3	5,8	5,5	3,8	5,2	4,0	4,7	2,7	4,4	6,6	4,9
Бразилия	5,2	3,6	2,2	4,3	3,6	3,7	4,2	1,9	3,3	3,4	3,5
Канада	6,8	8,4	7,4	5,4	7,0	5,6	6,1	4,5	7,0	8,6	6,7
Чили	6,7	5,8	5,8	5,3	6,9	5,1	5,6	4,2	6,1	6,4	5,8
Китай	5,0	4,7	2,0	5,3	6,0	4,9	5,1	2,4	5,6	5,6	4,7
Колумбия	5,3	3,1	2,4	5,0	5,2	4,8	5,4	2,5	4,4	3,1	4,1
Чехия	5,1	4,2	2,5	3,9	4,5	3,8	3,7	2,7	4,0	5,7	4,0
Дания	7,5	9,0	9,1	6,0	7,3	7,4	7,2	6,0	7,2	8,9	7,6
Эстония	5,0	5,5	4,6	4,7	7,1	4,6	5,1	4,1	5,8	5,1	5,2

## О к о н ч а н и е   п р и л о ж е н и я   2

Страна	Эффективность законов о конкуренции	Исполнение законов	Уровень взяточничества и коррупции	Адаптивность государственной политики к экономическим шокам	Легкость ведения бизнеса	Эффективность исполнения решений правительства	Прозрачность	Эффективность бюрократии	Правовая среда и регулирование	Безопасность личности и защищенность прав собственности	Среднее по всем показателям
Финляндия	7,7	8,7	9,2	5,8	7,1	7,1	7,4	6,0	7,1	9,0	7,5
Франция	6,3	6,3	5,7	3,4	4,7	4,8	5,0	2,6	4,0	6,9	5,0
Германия	7,2	8,1	6,4	3,2	4,9	4,5	4,9	2,8	4,6	8,4	5,5
Греция	4,9	5,7	2,6	4,1	3,9	3,6	4,2	1,8	4,0	6,9	4,2
Гонконг	5,6	7,7	7,1	5,2	8,5	5,1	5,7	5,9	7,8	8,9	6,7
Венгрия	5,7	5,3	2,9	4,7	5,3	4,3	4,0	3,1	5,5	6,5	4,7
Исландия	6,5	8,6	8,9	6,5	7,9	6,6	6,8	6,5	7,2	9,0	7,5
Индия	4,7	5,6	1,6	4,7	5,1	3,4	4,3	2,5	4,8	6,3	4,3
Индонезия	3,7	2,3	1,2	3,4	4,0	2,7	3,1	2,1	2,8	4,0	2,9
Ирландия	6,5	7,6	5,9	6,3	7,0	5,5	6,3	4,8	6,5	7,6	6,4
Израиль	6,2	7,3	5,2	4,6	5,7	4,1	4,8	3,3	6,1	6,6	5,4
Италия	4,9	3,7	3,0	3,3	3,8	3,3	3,5	1,8	3,2	5,3	3,6
Япония	5,7	6,9	5,3	3,6	5,6	3,9	3,7	3,1	4,6	7,7	5,0
Ю. Корея	5,3	4,9	3,6	4,3	4,4	3,8	4,0	3,0	3,6	6,6	4,4
Люксембург	6,5	7,3	7,1	6,4	6,6	6,8	6,4	4,4	6,5	8,4	6,6
Малайзия	5,7	6,0	4,0	6,7	6,9	5,4	5,6	4,3	6,4	6,9	5,8
Мексика	4,6	2,7	1,9	3,8	3,8	3,5	4,9	2,3	3,2	2,9	3,4
Нидерланды	7,2	8,3	7,4	4,9	6,4	5,2	6,3	4,2	6,3	7,4	6,4
Новая Зеландия	6,9	8,4	8,8	4,6	6,7	5,7	6,7	4,1	6,2	7,4	6,6
Норвегия	6,7	8,5	7,3	4,4	5,8	5,6	6,3	4,5	6,3	8,4	6,4
Филиппины	4,0	3,3	1,2	4,0	4,0	2,7	3,1	1,9	3,7	4,1	3,2
Польша	3,8	2,9	1,6	3,0	2,5	2,7	2,8	1,5	3,2	3,1	2,7
Португалия	5,4	3,1	3,8	4,0	4,7	3,8	4,4	2,1	3,8	6,9	4,2
Россия	3,2	2,7	1,2	3,9	3,6	3,3	3,2	1,3	3,6	2,3	2,8
Сингапур	6,8	8,2	8,4	8,4	8,6	8,7	7,5	6,9	8,3	9,2	8,1
Словакия	4,4	3,1	1,8	4,3	4,8	3,9	3,8	2,1	3,9	4,6	3,7
Словения	4,0	4,2	3,7	3,7	3,4	3,7	3,8	2,0	3,6	5,8	3,8
ЮАР	6,4	5,8	2,7	4,8	4,8	3,3	5,6	2,6	5,4	2,4	4,4
Испания	5,5	4,9	5,4	4,8	5,3	4,8	5,1	3,3	4,9	6,4	5,0
Швеция	6,5	8,3	8,1	4,5	6,2	6,0	5,8	5,0	6,1	7,6	6,4
Швейцария	6,2	8,3	7,5	4,8	7,0	6,7	6,9	5,2	6,8	8,9	6,8
Тайвань	5,9	5,2	4,4	4,5	6,7	4,0	4,4	4,2	5,1	6,9	5,1
Таиланд	4,6	5,5	2,3	5,6	6,0	4,9	4,3	3,4	4,8	6,3	4,8
Турция	4,9	3,9	2,6	5,0	4,8	4,9	4,2	2,4	4,0	6,2	4,3
Великобритания	6,2	7,2	6,9	4,5	5,9	4,3	4,9	2,9	5,5	6,1	5,4
США	6,5	7,1	6,4	5,6	7,3	5,6	5,9	4,1	6,0	7,9	6,2
Венесуэла	3,8	1,1	0,8	1,4	1,9	1,6	1,1	0,9	1,3	0,8	1,5
Минимум	3,2	1,1	0,8	1,4	1,9	1,6	1,1	0,9	1,3	0,8	1,5
Максимум	7,7	9,0	9,2	8,4	8,6	8,7	7,5	6,9	8,3	9,4	8,1
Среднее	5,7	5,8	4,7	4,7	5,5	4,7	5,0	3,4	5,1	6,3	5,1
Место России	49	46	47	38	45	44	44	48	41	47	46

*Примечание.* Для показателя «Легкость ведения бизнеса» взят средний уровень индексов за период 2003–2008 гг., для которого имеются данные.

*Источники:* IMD; расчеты Центра развития.

**Интегральный индикатор качества государственных институтов *PCI***

Страна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австралия	7,4	7,2	7,2	7,6	7,1	7,1	6,8	6,8	6,7
Австрия	7,0	6,8	6,5	6,8	6,4	7,2	7,1	6,3	5,7
Аргентина	3,0	1,5	1,6	2,0	2,0	2,5	2,4	1,9	1,5
Бельгия	5,5	4,8	5,0	4,7	4,6	4,7	4,7	4,6	4,5
Болгария	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	3,0	3,0	2,6	2,9
Бразилия	4,0	4,3	4,0	3,4	3,3	3,0	2,7	3,0	3,3
Великобритания	5,9	6,0	5,7	5,3	5,0	5,1	5,0	4,7	4,8
Венгрия	4,9	4,8	4,7	4,5	4,9	4,7	4,7	4,0	3,5
Венесуэла	2,0	1,4	1,3	1,3	1,4	1,5	1,1	1,0	1,3
Германия	6,5	5,7	5,0	5,2	5,1	5,4	5,4	5,4	5,7
Гонконг	6,5	6,5	6,7	6,3	6,6	7,5	7,1	6,8	6,4
Греция	4,7	4,1	4,1	4,0	3,8	4,2	4,4	3,5	2,6
Дания	7,1	7,7	7,4	7,7	7,6	8,0	7,7	7,5	7,7
Израиль	6,0	5,6	5,1	5,0	5,4	5,4	5,0	5,1	4,8
Индия	4,1	3,8	3,8	4,7	4,4	4,7	4,4	4,2	4,1
Индонезия	2,6	2,6	2,3	2,4	2,8	3,2	3,1	3,8	3,7
Иордания	Н. д.	Н. д.	5,4	5,5	5,4	5,5	5,6	5,9	5,1
Ирландия	6,8	6,6	5,9	5,8	6,1	6,7	6,2	6,1	5,7
Исландия	7,3	7,2	7,6	7,5	7,3	7,6	7,4	7,8	Н. д.
Испания	5,7	5,5	5,3	5,7	4,7	4,5	4,2	4,0	3,4
Италия	3,8	4,1	4,0	3,6	3,4	3,4	3,4	3,1	3,1
Казахстан	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	3,6	4,0
Канада	7,2	6,8	6,5	7,0	6,4	6,6	6,1	6,2	6,1
Катар	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	6,3	Н. д.	Н. д.	6,6
Китай	4,5	4,8	4,6	4,3	4,1	5,0	5,3	4,4	3,8
Колумбия	3,2	3,2	4,6	4,6	4,1	4,8	4,6	4,4	3,6
Ю. Корея	4,4	4,6	4,2	4,5	4,7	4,5	4,4	3,5	3,6
Литва	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	3,9	3,0	3,5
Люксембург	7,1	7,2	6,9	6,7	6,0	6,2	6,7	6,3	6,0
Малайзия	5,0	6,0	6,5	6,5	5,4	6,0	6,0	5,1	4,8
Мексика	3,9	3,6	3,5	2,8	3,2	3,2	3,1	2,9	2,7
Нидерланды	7,0	6,8	6,0	6,1	6,1	6,1	6,3	5,8	6,0
Новая Зеландия	6,5	6,9	6,7	6,4	6,4	6,6	6,5	6,3	6,4
Норвегия	6,1	6,5	6,4	6,5	6,1	6,9	6,2	5,9	6,1
Перу	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	3,5	2,9
Польша	3,0	2,7	2,6	2,3	2,4	2,2	2,4	3,1	3,0
Португалия	4,0	3,7	4,5	4,3	3,9	4,1	4,3	4,1	4,4
Россия	3,4	3,1	2,6	3,2	2,3	2,9	2,7	2,3	2,3
Румыния	Н. д.	Н. д.	3,1	3,0	3,1	3,4	3,2	2,7	3,1
Сингапур	8,0	8,2	7,9	8,0	7,7	7,9	8,3	8,3	7,5
Словакия	4,0	3,6	3,7	4,4	5,0	4,6	3,4	3,5	3,4
Словения	3,9	Н. д.	4,3	3,6	3,3	3,7	3,9	3,9	4,2
США	6,7	6,8	6,4	6,4	6,0	6,2	5,6	5,5	4,8
Тайвань	4,5	4,8	5,3	5,6	5,4	4,7	3,9	4,0	4,5
Таиланд	5,1	5,3	5,1	5,8	5,6	4,7	4,8	4,5	4,4
Турция	3,9	3,8	3,8	4,0	4,8	4,5	4,3	4,4	4,3
Украина	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	2,2	1,7	1,7
Филиппины	3,5	3,3	3,4	3,1	3,0	3,2	2,8	2,7	2,6



О к о н ч а н и е   т а б л и ц ы   3.1

Страна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Финляндия	8,1	8,2	8,3	7,6	7,5	7,6	6,5	6,4	7,4
Франция	4,8	4,4	5,4	5,2	5,0	4,8	4,8	5,0	4,9
Хорватия	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	Н. д.	2,5	2,7	3,2	2,8
Чехия	4,0	4,5	4,3	3,7	3,9	4,6	3,8	4,0	3,8
Чили	5,4	6,0	5,8	6,3	6,3	6,2	5,2	4,9	5,1
Швейцария	7,1	7,1	6,8	6,5	6,6	6,6	7,1	6,9	6,6
Швеция	6,9	6,9	6,6	6,3	5,8	6,1	6,5	6,5	6,6
Эстония	5,4	5,4	5,6	5,8	5,7	6,1	5,9	5,8	4,7
ЮАР	4,4	4,5	4,6	4,8	4,4	4,7	3,9	3,5	3,7
Япония	4,5	4,7	4,6	4,9	5,0	5,7	5,3	4,9	4,9

Примечание. Н. д. — нет данных.

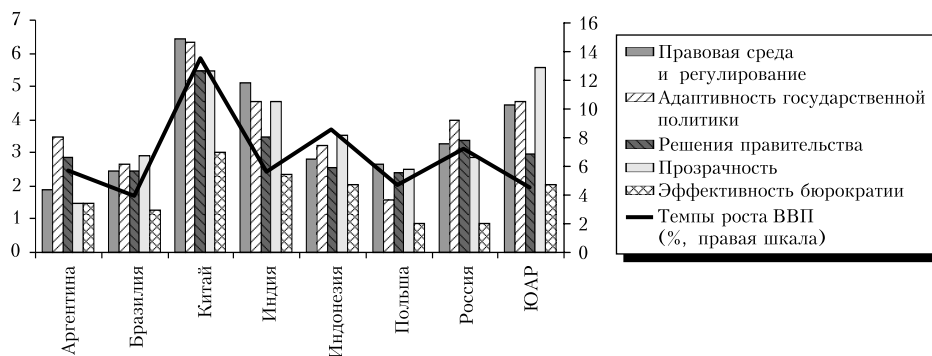
Т а б л и ц а   3.2

Ранг стран по показателю *PC1*

	2001	2003	2005	2007	2009
Дания	6	4	2	2	1
Сингапур	2	2	1	1	2
Финляндия	1	1	3	11	3
Австралия	3	5	5	7	4
Швеция	11	10	17	10	5
Греция	28	38	40	32	47
Филиппины	43	45	46	46	48
Россия	44	48	49	48	49
Аргентина	47	50	50	50	50
Венесуэла	49	51	51	51	51

П р и л о ж е н и е   4

Уровень развития институтов (1–10)  
и средние темпы роста ВВП (2003–2009 гг.)



## **РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

### **Масштабы участия России в международном движении капитала**

Размеры международного движения капитала, то есть ввоза и вывоза из стран и территорий мира, рассчитываются на основе национальных платежных балансов. Однако из-за различного толкования термина «капитал» эти расчеты различаются. В широком значении экспорт и импорт капитала той или иной страны охватывают все статьи счета операций с капиталом и финансовыми инструментами ее платежного баланса в нейтральном представлении, в том числе капитальные трансферты, приобретение/продажу произведенных нефинансовых активов и движение официальных резервов. В узком (наиболее распространенном) значении международное движение капитала не включает последние три статьи платежного баланса. Далее мы будем использовать именно узкое значение. Добавим также, что МВФ рекомендует странам с большим нелегальным экспортом капитала включать в его вывоз другие статьи платежного баланса, что и делает Банк России в своих расчетах чистого ввоза/вывоза капитала частным сектором нашей страны (см. ниже).

Масштабы международного движения капитала в мире огромны и сопоставимы с объемом мировой торговли. Так, в предкризисном 2007 г. мировой экспорт капитала составил 10,3 трлн, а экспорт товаров и услуг — 17,1 трлн долл. Однако международное движение капитала намного волатильнее: в кризисном 2008 г. мировой экспорт капитала сократился в 14 раз, а экспорт товаров и услуг продолжал расти (до 19,6 трлн), снизившись на 20% (до 15,5 трлн) лишь в 2009 г.

Доминирующими экспортерами и импортерами капитала в мире выступают развитые страны, а менее развитые (страны с формирующимся рынком) занимают второстепенные позиции. Так, в 2000—2008 гг. их экспорт капитала составил 4159 млрд, а импорт — 5484 млрд долл., то есть соответственно 10 и 12% мирового вывоза и ввоза капитала (см. табл. 1). Невысокая доля стран с формирующимся рынком в мировом экспорте капитала объясняется прежде всего уровнем их экономического развития. Здесь еще не накоплены достаточные ресурсы капитала, особенно реального, а главное — на стадиях ранней и тем более активной индустриализации потребность в капитале высока: отношение прироста реального капитала к ВВП в группе менее развитых стран выше, чем в группе развитых (см. ниже). Кроме того, недостаточный уровень экономического развития первых (обычно коррелирует с показателями инвестиционного климата) препятствует импорту капитала.

**Масштабы и география международного движения капитала  
за 2000—2008 гг. (млрд долл.)**

	Экспорт капитала	Импорт капитала
Всего в мире	-40 573	45 030
в том числе международные организации	-450	431
Развитые страны	-35 584	39 115
Страны с формирующимся рынком	-4159	5484
<i>из них страны БРИКС</i>	-1409	2212
Россия	-565	481
Китай (без Гонконга, Тайваня и Макао)	-636	1017
Индия	-34	303
Бразилия	-132	305
ЮАР	-42	106
<i>остальные ведущие страны с формирующимся рынком</i>	-2750	3272
Польша	-58	206
Румыния	-6	117
Чехия	-44	102
Украина	-91	124
Турция	-64	270
Саудовская Аравия	-138	78
Иран	-	-
Индонезия	-53	31
Таиланд	-30	38
Малайзия	-112	33
Нигерия	-50	-16
Мексика	-63	228
Аргентина	-61	42
Венесуэла	-132	17
Колумбия	-24	58

*Источник:* Balance of Payments Statistics Yearbook. Part 2 / IMF за соответствующие годы.

Среди 20 ведущих (по размерам ВВП) стран с формирующимся рынком выделяется Россия, которая по масштабам экспорта и импорта капитала уступает лишь Китаю (его ВВП в 2008 г. превышал ВВП России по обменному курсу в 2,7 раза) и намного превосходит Бразилию, Индию и остальные ведущие страны с формирующимся рынком. В 2000—2008 гг. доля России в мировом вывозе и ввозе капитала составила соответственно 1,4 и 1,1%, Китая — 1,6 и 2,3%, Бразилии — 0,3 и 0,7%, Индии — 0,1 и 0,7%.

Россия относится к той трети ведущих стран с формирующимся рынком, где в предыдущее десятилетие наблюдалось превышение вывоза капитала над его ввозом. Причем это было связано не с незначительностью притока капитала в нашу страну (по его масштабам Россия уступала только Китаю), а с большими масштабами его оттока.

Что объединяет Россию с другими менее развитыми странами, в которых вывоз капитала больше его ввоза? Это прежде всего стабильное превышение нормы валового сбережения (отношение валового сбережения к ВВП) над нормой валового накопления (отношение валового накопления к ВВП). Оно может определяться как высокой нормой

валового сбережения (в основном из-за форсирования экспорта и/или быстро растущих цен на его основные товары), так и недостаточно высокой нормой валового накопления в стране. Подобный макроэкономический дисбаланс выражается в стабильно положительном сальдо платежного баланса страны, которое увеличивает ее финансовые возможности по экспорту капитала.

В соответствии с неокейнсианской теорией инвестиций данная ситуация характеризуется тождеством:

$$S - I = B,$$

где:  $S$  — сбережения;  $I$  — инвестиции в реальный капитал (инвестиции в нефинансовые активы, образующие основу валового накопления);  $B$  — положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса. Из тождества вытекает, что чем больше разница между сбережением и валовым накоплением, тем больше положительное сальдо счета текущих операций. Подобную ситуацию неокейнсианская теория объясняет так: если страна систематически генерирует больше сбережений по сравнению с инвестициями в реальный капитал внутри страны, то излишек первых уходит из страны, в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами это принимает форму превышения вывоза капитала над его ввозом, а также наращивания официальных резервов.

Данные таблицы 2 отражают тенденцию к повышению нормы валового сбережения в России в 1970—1980-е годы и ее сохранение на высоком уровне в последующем. Эта тенденция базировалась на увеличении доходов от внешней торговли прежде всего за счет роста мировых цен на экспортируемые энергоресурсы.

Но если в 1960—1970-е годы повышение нормы валового сбережения в РСФСР способствовало росту нормы валового накопления (накопление следовало за сбережением, в основном совпадая с ним), то в последующие десятилетия между ними образовался большой разрыв. При сохраняющейся в России высокой норме валового сбережения норма валового накопления заметно отставала — в 2005—2010 гг. этот раз-

Т а б л и ц а 2

**Валовое сбережение в России и РСФСР (в % к ВВП)**

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Валовое сбережение	19,7	19,7	24,8	25,5	28,1	34,1	31,7	27,9
Разность между валовым сбережением и валовым накоплением*	-0,5	-0,7	+0,6	-1,6	+0,6	+4,9	+2,5	+2,5
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Валовое сбережение	33,6	31,2	31,4	31,6	31,5	20,8	25,1	
Разность между валовым сбережением и валовым накоплением*	+15,0	+11,1	+11,2	+7,4	+6,0	+1,9	+2,3	

\* Знак «+» означает превышение валового сбережения над валовым накоплением, знак «-» — превышение валового накопления над валовым сбережением.

Рассчитано по: Пономаренко А. Н. Ретроспективные национальные счета России: 1961—1990. М., 2002. С. 150, 154; Российский статистический ежегодник / Росстат. М., 2001. С. 280—281; [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/).

рыв составлял в среднем 6,7 п. п., хотя наблюдалась тенденция к его уменьшению, особенно в последние два года экономического подъема (из-за повышения нормы валового накопления) и два кризисных года (из-за снижения нормы валового сбережения под воздействием падения мировых цен на основные товары российского экспорта).

### Структура и география российского экспорта и импорта капитала

Статистически экспорт и импорт капитала делятся на прямые инвестиции, портфельные инвестиции и финансовые деривативы, а также прочие инвестиции (под ними прежде всего подразумеваются займы, кредиты и банковские вклады). В вывозе капитала из стран с формирующимся рынком в целом преобладают прочие инвестиции, что можно объяснить ориентацией на поддержку экспорта товаров путем предоставления экспортных кредитов, требованиями к их импортерам осуществлять значительную предоплату, а также необходимостью для банков этих стран иметь большие запасы иностранной валюты из-за непрочности национальной (подобные активы статистика платежного баланса относит к экспорту капитала). Во ввозе капитала в эти страны, наоборот, преобладают прямые инвестиции как наиболее эффективная форма с точки зрения стран с формирующимся рынком.

Т а б л и ц а 3

#### Доля отдельных форм в экспорте и импорте капитала по группам стран за 2000—2008 гг. (в %)

Группа стран	Весь экспорт капитала = 100			Весь импорт капитала = 100		
	прямые инвестиции	портфельные инвестиции и финансовые деривативы	прочие инвестиции	прямые инвестиции	портфельные инвестиции и финансовые деривативы	прочие инвестиции
Развитые страны	30	28	42	20	41	39
Страны с формирующимся рынком	25	23	52	60	11	29
в том числе Россия	30	2	68	42	—4	62

Рассчитано по: Balance of Payments Statistics Yearbook. Part 2 / IMF за соответствующие годы.

Как следует из данных таблицы 3, в отличие от остальных стран с формирующимся рынком, в экспорте и импорте капитала в России преобладают прочие инвестиции, то есть займы, кредиты и банковские вклады. К специфике участия нашей страны в международном движении капитала можно отнести большой нелегальный экспорт капитала. В платежном балансе он проходит по статье «Своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами», а также по статье «Чистые ошибки и пропуски». На обе эти статьи в 2009 г. пришлось 59% российского экспорта капитала, в 2010 г. — 47%.

Поскольку для экспорта капитала из России уже давно не требуется разрешения, ориентацию отечественных экспортеров на его нелегальный вывоз из страны можно объяснить тем, что это обеспечивает их анонимность — немаловажный фактор в условиях слабой защищенности прав собственности. Нелегальный экспорт капитала нужен также для вывоза из страны полученных взяток или их перевода российским чиновникам, которые имеют счета в зарубежных офшорных юрисдикциях. Наиболее распространенный механизм нелегального экспорта капитала — использование фирм-однодневок<sup>1</sup>.

Банк России дает информацию о географии движения только прямых и портфельных инвестиций. В отличие от него Росстат публикует сведения о географии накопленных инвестиций, однако они базируются на другой методологической базе (не включающей, в частности, данные об организациях денежно-кредитной сферы), сильно занижающей их объем. Однако и эти неполные данные Росстата позволяют сделать некоторые выводы (см. табл. 4).

Как можно видеть, основная масса российского капитала за рубежом осела в офшорах и офшоропроводящих странах (в частности, можно предположить, что большая часть инвестиций в Нидерланды затем перетекает в офшорные Нидерландские Антиллы). Из этих же стран и территорий поступила и основная масса иностранных инвестиций в Россию. Статистика Банка России также показывает, что на

Т а б л и ц а 4

**География накопленных иностранных инвестиций в экономике России  
и инвестиций из России, накопленных за рубежом,  
по состоянию на конец 2010 г. (в %)**

Страна и территория	Накопленные российские инвестиции за рубежом				Накопленные иностранные инвестиции в России			
	всего	прямые	порт- фель- ные	прочие	всего	прямые	порт- фель- ные	прочие
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Офшорные страны и территории**	—	—	—	—	—	—	—	—
в том числе:								
Кипр	20,7	38,5	19,4	8,9	23,9	26,4	22,7	17,5
Люксембург	11,7	0,6	2,3	19,6	1,6	0,8	0*	4,0
Швейцария	—	—	—	—	9,5	4,4	0,4	25,1
Британские Виргинские о-ва	2,5	3,5	12,3	1,3	6,8	3,2	28,1	12,4
Офшоропроводя- щие страны***	—	—	—	—	—	—	—	—
в том числе:								
Нидерланды	13,5	1,9	0*	10,3	24,8	34,3	1,4	4,1
Великобритания	7,2	3,0	50,2	7,8	3,9	4,1	0*	4,1

*Примечания.* \* Знак «0» означает величину менее 0,5%. \*\* Из списка офшорных юрисдикций Банка России. \*\*\* Страны, имеющие сеть зарубежных офшорных юрисдикций.

*Рассчитано по:* Об иностранных инвестициях в 2010 году / Росстат. [www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe).

<sup>1</sup> См., например: Яковенко Д. Уроки борьбы с однодневками // Эксперт. 2011. № 7. С. 55.

указанные страны и территории приходится 76% накопленных активов и 40% накопленных обязательств российских банков<sup>2</sup>. Подобная география участия России в международном движении капитала свидетельствует не столько о транснациональной зрелости российского бизнеса и высокой привлекательности нашей страны как места приложения капитала, сколько о кругообороте российского капитала между Россией и офшорными территориями.

### **Специфика вывоза и ввоза капитала как следствие особенностей российской национальной экономической модели**

Попытаемся объяснить специфику участия России в международном движении капитала особенностями отечественной экономической модели, используя данные ежегодного доклада «Глобальная конкурентоспособность», который готовит Всемирный экономический форум. В докладе оценивается в баллах индекс конкурентоспособности 139 стран, но многочисленность и репрезентативность индикаторов (их более 100), входящих в этот индекс и объединенных в 12 субиндексов, позволяет выявить особенности национальных экономических моделей.

Если исходить из самого простого показателя уровня экономического развития — валового национального дохода (ВНД) на душу населения по паритету покупательной способности, то в 2008 г. Россия с показателем 15 630 долл. была сопоставима с такими странами, как Бразилия (10 070 долл.), Польша (17 310 долл.), Румыния (13 500 долл.), Турция (13 700 долл.), Малайзия (13 740 долл.), Мексика (14 270 долл.), Аргентина (14 270 долл.) и Венесуэла (12 830 долл.). Поэтому особенности российской национальной модели целесообразно выявить на фоне именно этих стран.

Данные таблицы 5 показывают, что, имея средний для стран схожего уровня развития балл конкурентоспособности, Россия выделяется высокими субиндексами инфраструктуры, здравоохранения и образования, эффективности рынка труда, размера рынка. В то же время она заметно проигрывает по таким субиндексам, как институциональная среда, эффективность товарных рынков, зрелость финансового рынка, зрелость бизнеса. Разберем последние субиндексы подробнее.

Среди индикаторов, формирующих субиндекс институциональной среды, в России наихудшее состояние по таким показателям, как защита прав собственности (128-е место в мире), масштабы государственного вмешательства в деятельность бизнеса (128-е), надежность услуг полиции (128-е) и защита интересов миноритарных акционеров (132-е место). Можно сделать вывод, что институциональная среда в России страдает прежде всего из-за слабой защищенности прав собственности, чрезмерного давления государства на бизнес и его без-

---

<sup>2</sup> Страновое распределение иностранных активов и обязательств банковского сектора Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2010 года. [www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/class\\_country\\_10.htm&pid=svs&sid=mip\\_vsitobs2](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/class_country_10.htm&pid=svs&sid=mip_vsitobs2).

**Россия и другие страны со схожим уровнем развития:  
индекс глобальной конкурентоспособности  
и его субиндексы, в баллах (от 1 до 7)**

	Россия	Бразилия	Польша	Румыния	Турция	Малайзия	Мексика	Аргентина	Венесуэла	Среднее арифметическое
Индекс глобальной конкурентоспособности*	4,24 (63)	4,28 (58)	4,51 (39)	4,16 (67)	4,25 (61)	4,88 (26)	4,19 (66)	3,95 (87)	3,48 (122)	4,22
в том числе:										
институциональная среда	3,22	3,58	4,18	3,74	3,61	4,62	3,40	2,99	2,43	3,53
инфраструктура	4,46	4,02	3,76	3,44	4,21	4,97	3,74	3,63	2,82	3,89
макроэкономическая среда	4,49	4,00	4,70	4,50	4,47	5,01	5,24	4,76	3,90	4,56
здравоохранение и начальное образование	5,92	5,45	6,13	5,77	5,65	6,18	5,66	5,79	5,47	5,78
высшее образование и переподготовка кадров	4,55	4,29	5,00	4,47	4,04	4,55	3,94	4,46	4,10	4,38
эффективность товарных рынков	3,58	3,71	4,38	4,08	4,21	4,81	3,86	3,14	2,83	3,84
эффективность рынка труда	4,51	4,14	4,58	4,32	3,57	4,74	3,80	3,56	2,91	4,01
зрелость финансового рынка	3,18	4,44	4,66	4,01	4,23	5,34	3,82	3,15	2,93	3,97
восприимчивость к новым технологиям	3,56	3,92	4,02	3,82	3,85	4,19	3,55	3,52	3,27	3,74
размер рынка	5,74	5,60	5,08	4,41	5,17	4,70	5,54	4,85	4,51	5,06
зрелость бизнеса	3,47	4,51	4,20	3,55	4,16	4,79	3,91	3,80	3,06	3,94
инновационный потенциал	3,25	3,55	3,31	2,94	3,10	4,10	3,01	3,05	2,53	3,20

\* В скобках — место страны среди 139 стран.

Источник: Global Competitiveness Report 2010—2011 / World Economic Forum. Geneva, 2010. P. 16—22.

защитности перед полицией, сочетающейся со слабой независимостью судебной системы (115-е место). Вероятно, именно по этим причинам российский капитал бежит из страны.

Эффективность товарных рынков в России низкая не столько из-за жесткого налогообложения бизнеса и налогового администрирования (95-е и 97-е места), сколько из-за высоких внешнеторговых барьеров и трудностей таможенных процедур (133-е и 132-е места), а также зарегулированности прямых иностранных инвестиций (127-е место). Из индикаторов, формирующих субиндекс зрелости финансового рынка, наихудшее значение по показателю надежности банков (129-е место). Субиндекс зрелости бизнеса плохой прежде всего из-за низкого качества местных поставщиков (114-е место). Таким образом, для российской экономической модели характерны: сложности с выходом фирм на внешний рынок и осуществлением в стране прямых иностранных инвестиций (ПИИ); слабая банковская система и низкое



качество продукции местных поставщиков. Эти недостатки тормозят приток ПИИ в Россию и ориентируют внешних инвесторов на ввоз капитала в страну прежде всего в форме займов и кредитов.

Все названные факторы, стимулирующие вывоз капитала и препятствующие притоку ПИИ, связаны с недостатками российского варианта капитализма, который можно назвать олигархическим госкапитализмом. Он нацелен не столько на модернизацию страны с применением власти государства, сколько на использование власти в интересах бюрократии и близких к ней компаний, преимущественно крупных (их контролируют физические лица-олигархи), прежде всего в целях извлечения административной ренты. Эта коалиция рентоориентированных сил выступает за такую модернизацию страны, которая сохранит их власть над экономикой и политикой, а также их офшорные активы.

### Проблема валового накопления капитала в России

Для модернизации России необходимо резко увеличить инвестиции в реальный сектор, то есть повысить норму валового накопления. В нашей стране в 1981–1990 гг. она составляла в среднем 29,1% (29,2% в 1990 г.), к 2000 г. упала до 18,6, затем росла, достигнув 25,5% к 2008 г., но сократилась в годы кризиса (18,9% в 2009 г. и 22,8% в 2010 г.)<sup>3</sup>. Этого недостаточно для финансирования активной модернизации России, особенно с учетом высокой физической изношенности накопленного основного капитала (нарастание его износа удалось приостановить лишь в середине прошлого десятилетия), нехватки основных фондов в инфраструктуре и сельском хозяйстве, а также слабого развития многих современных отраслей. Иными словами, для подлинной модернизации России требуется новая волна индустриализации, но для этого нужно повысить норму валового накопления. Вероятно, она должна быть близка к той, что была в 1980-е годы, и примерно соответствовать норме валового накопления новых индустриальных стран Азии, успешно осуществивших быструю модернизацию своей экономики.

Как видно из данных таблицы 6, в первом десятилетии XXI в. Россия по норме валового накопления отставала не только от новых индустриальных стран Азии, но и от стран Центральной и Восточной Европы и даже от остальных стран СНГ. Российская норма валового накопления была примерно на уровне стран Латинской Америки. Поэтому ее повышение представляется необходимым условием российской модернизации. С этим императивом согласны и многие высокопоставленные чиновники<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Пономаренко А. Н. Ретроспективные национальные счета России: 1961–1990. С. 177; Россия в цифрах: Краткий стат. сб. М., 2010. С. 174; [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#).

<sup>4</sup> См., например: Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. 2011. № 3. С. 7; Нарышкин С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 22.

**Валовое накопление в различных странах и регионах**  
(в % к ВВП)

	В среднем за 1989—1996 гг.	В среднем за 1997—2004 гг.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*	В среднем за 2013—2016 гг.*
Развитые страны	22,5	21,2	21,2	21,6	21,6	20,9	17,8	18,6	19,0	19,6	20,5
в том числе новые индуст- риальные страны Азии**	32,5	27,3	26,1	26,4	26,1	27,7	23,4	26,2	26,7	26,8	26,7
Страны с фор- мирующимся рынком	25,9	25,0	26,8	27,8	29,1	30,1	30,3	31,3	31,6	31,9	32,5
в том числе:											
страны Центральной и Восточной Европы	22,4	21,3	21,4	23,3	24,7	24,9	19,1	21,0	22,3	22,4	22,8
страны СНГ	—	20,3	21,2	23,0	26,7	25,2	19,0	21,7	24,9	25,9	26,9
страны Латин- ской Америки	20,1	20,7	20,5	21,7	22,5	23,8	20,1	21,8	22,4	22,9	23,5

*Примечания.* \* Прогноз. \*\* Ю. Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань.

*Источник:* World Economic Outlook / IMF. Washington, DC, 2011, Apr. P. 208—211.

Какие резервы повышения нормы валового накопления имеются у России? С точки зрения международного движения капитала ответ формально прост: увеличить приток иностранных и сократить вывоз отечественных инвестиций. Рассмотрим эти возможности подробнее.

### Целесообразность расширения притока иностранного капитала

Основная масса притекающего в Россию капитала прямо не воздействует на повышение нормы валового накопления. Этот капитал, как было показано выше, состоит в основном из займов и кредитов, в то время как валовое накопление включает импорт только инвестиций в реальный капитал, то есть ПИИ. Именно они непосредственно (а не через займы, кредиты, покупку ценных бумаг и банковские вклады) повышают норму валового накопления в стране.

Ориентация современной России на приток других форм иностранных инвестиций связана прежде всего с особенностями ее национальной экономической модели. Большой вывоз капитала в офшоры из-за недостаточной защищенности прав собственности и высокой коррупции в России оборачивается обратным его ввозом в наименее рискованной для владельцев капитала форме — займов и кредитов. Такой перекося в притоке капитала обусловлен и слабостью финансового рынка, которому остро не хватает кредитных ресурсов: по данным Всемирного банка, в 2008 г. выданные в России кредиты составили лишь 27%

относительно ВВП, а в среднем по странам с формирующимся рынком — 74%<sup>5</sup>. Неудивительно, что иностранные кредиты в том же году составили около  $\frac{1}{4}$  кредитов, выданных в России для финансирования инвестиций в основной капитал<sup>6</sup>. В то же время можно надеяться, что произошедшая в годы кризиса накачка банковского сектора финансовыми ресурсами за счет государства может ослабить действие этого фактора. Так, активы российских кредитных организаций по отношению к ВВП в конце 2007 г. составляли 61%, а в конце 2010 г. — уже 75%.

В России отношение накопленных прямых инвестиций к ВВП все еще невелико по меркам стран БРИКС — 13%, а в Китае — 20, Бразилии — 18, Индии — 10, ЮАР — 25%<sup>7</sup>. Однако во второй половине 2000-х годов поступление ПИИ в нашу страну заметно возросло: по расчетам ЮНКТАД, их приток в 2006—2008 гг. обеспечивал уже от 16 (2006 г.) до 20% (2007 г.) валового накопления основного капитала в нашей стране, что неплохо по сравнению с другими крупными экономиками (11—15% в Бразилии, 7—10 в Индии, 6% в Китае<sup>8</sup>). Последовавшее затем резкое сокращение притока ПИИ во все охваченные данным обследованием страны объясняется мировым экономическим кризисом, после завершения которого можно надеяться на восстановление этого процесса.

Для современной России проблема ПИИ состоит не столько во временном сокращении их притока, сколько в отраслевой структуре этих инвестиций. По данным об отраслевой структуре накопленных ПИИ в России, к концу 2009 г. в инфраструктуре, сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности было размещено лишь 42% ПИИ, причем в последней они были сосредоточены преимущественно в простых видах производства: пищевой промышленности, производстве материалов и полуфабрикатов, сборке легковых автомобилей, а в производстве машин и оборудования — лишь 2,9%. Основная часть ПИИ была вложена в добычу полезных ископаемых (22,7%), торговлю и ремонт (10,4%), финансовую деятельность (5,2%), операции с недвижимостью, аренду и предоставление услуг (16,1%)<sup>9</sup>. Подобная отраслевая структура ПИИ не может содействовать реиндустриализации нашей страны и «пока весьма слабо вписывается в инновационную модель, к которой стремится Россия»<sup>10</sup>.

Стратегическим решением этой проблемы станет более активная модернизация российской экономики, что может не только привлечь больше ПИИ, но и переориентировать их на отрасли — локомотивы модернизации. В качестве тактического решения можно приветствовать создаваемый в России по инициативе президента РФ Д. А. Медведева фонд объемом 10 млрд долл. для инвестиций в отечественную экономику совместно с ведущими мировыми компаниями. Однако важна

<sup>5</sup> World Development Report / The World Bank. 2009. P. 386—387.

<sup>6</sup> Россия в цифрах. 2010. С. 463.

<sup>7</sup> Рассчитано по: Balance of Payments Statistics Yearbook. Part 1 / IMF. 2009; World Development Report / The World Bank. 2009. P. 384—385; International Financial Statistics / IMF. 2010. Sept.

<sup>8</sup> World Investment Report / UNCTAD. N.Y.; Geneva, 2009. P. 251—266.

<sup>9</sup> Россия в цифрах. 2010. С. 478—483.

<sup>10</sup> *Иванов И.* Россия в международном движении капитала // МЭиМО. 2009. № 1. С. 5.

будущая отраслевая направленность инвестиций с участием этого фонда: он должен не просто привлекать ПИИ, а содействовать их притоку в наиболее современные отрасли.

### **Как уменьшить отток капитала из России**

Сбережения, не использованные на валовое накопление, уходят за рубеж в форме экспорта капитала (в системе национальных счетов разница между сбережениями и накоплениями называется чистым кредитованием в случае превышения сбережения над накоплением или чистым заимствованием в противоположном случае). По нашим расчетам, в 2005—2010 гг. более 80% разрыва между валовым сбережением и валовым накоплением поглощалось статьёй национальных счетов под названием «Чистое кредитование, чистое заимствование и статистическое расхождение»<sup>11</sup>. Логичен вывод, что сокращение экспорта капитала из России могло бы привести к увеличению инвестиций внутри страны, то есть к повышению нормы валового накопления.

Однако для этого нужно изменить характер национальной экономической модели. Отказу России от модели олигархического госкапитализма может способствовать поворот в сторону большей демократизации страны. Для экономики это означает усиление господдержки наиболее демократичного, динамичного и слабо ориентированного на вывоз капитала бизнеса — малого и среднего, укрепление прав собственности (это наиболее важно именно для малого и среднего бизнеса), а также снижение уровня государственного вмешательства в повседневную деятельность фирм, особенно малых и средних. Другое средство — улучшение этического климата в стране — для экономики означает усиление реальной борьбы с коррупцией чиновников (а не только принятие нового антикоррупционного законодательства), повышение моральной ответственности власти перед обществом, для чего нужно развивать институты гражданского общества. Вряд ли сейчас Россия готова перейти к либерально-демократической модели капитализма (из стран с формирующимся рынком распространена в Центральной и Восточной Европе), но возможен переход к неолигархической модели госкапитализма, которая распространена прежде всего в ряде азиатских стран.

Чтобы тактически решить проблему чрезмерного вывоза капитала из страны, требуется изменить законодательство. Нужно запретить операции по экспорту капитала в офшорные юрисдикции и усилить контроль над его вывозом в офшоропроводящие страны. Другой законодательной мерой может быть запрет на внешнеэкономические операции для фирм-однодневок. Конечно, полностью остановить бегство капитала эти меры не смогут, но уменьшить его масштабы они способны.

---

<sup>11</sup> Рассчитано по: [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#).

### СОЦИАЛЬНЫЕ ИТОГИ ТРАНСФОРМАЦИИ, ИЛИ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ\*

Попытки дать количественную оценку изменения базовых параметров уровня жизни в России за период с начала проведения в нашей стране рыночных реформ предпринимались неоднократно, но полученные результаты нельзя назвать удовлетворительными. Отчасти это связано с эмоциональной и идеологической составляющими вопроса, но главную сложность представляют все же методологические и информационные аспекты.

Вопрос о том, как трактовать понятие «уровень жизни», занимал умы ведущих философов, начиная с Аристотеля; множество определений этой категории до сих пор обсуждается в литературе. Но ни одно из этих определений не способно выступить в качестве универсального, каждое из них представляет различные философские и практические подходы. В «Докладе об измерении экономического развития и социального прогресса»<sup>1</sup>, подготовленном комиссией Дж. Стиглица, отмечается, например, что свою состоятельность доказали три основных концептуальных подхода: первый основан на представлении о субъективном благополучии, второй — на представлении о располагаемых возможностях, третий — на экономических концепциях благосостояния и справедливого распределения.

Традиционный подход к измерению благосостояния, которого придерживаются большинство экономистов, основан на измерении и сопоставлении имеющихся в распоряжении индивидов товаров и услуг (в денежной или натуральной форме), которые они потребляют. Именно этот подход составил основу нашего исследования. При этом мы вполне осознавали тот факт, что жизнь большинства в России в конце 2000-х годов стала не столько лучше или хуже жизни конца 1980-х годов, сколько она стала другой.

---

\* Статья подготовлена коллективом авторов в составе: Е. Ясин (проф., научный руководитель НИУ ВШЭ), Г. Андрушак (к.э.н., завлабораторией анализа и моделирования институциональной динамики НИУ ВШЭ), А. Ивантер (зам. гл. редактора журнала «Эксперт»), Н. Косарева (к.э.н., президент Фонда «Институт экономики города»), Л. Овчарова (к.э.н., замдиректора НИСП), А. Пономаренко (к.э.н., завкафедрой национальных счетов и макроэкономической статистики НИУ ВШЭ), В. Фадеев (гл. редактор журнала «Эксперт») на основе доклада: Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах / Г.В. Андрушак, А.Я. Бурдяк, В.Е. Гимпельсон и др., рук. авт. колл. Е.Г. Ясин; XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апр. 2011 г.

<sup>1</sup> *Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P.* The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited // Documents de Travail de l'OFCE / Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE). 2009. No 2009-33.

## Сопоставление уровней и структуры стоимостных показателей

На первом этапе нашего исследования были рассчитаны несколько вариантов показателей, описывающих общий уровень текущего потребления России. *Первый, традиционный вариант* основан на анализе данных о реальных денежных доходах, которые не учитывают доходы в натуральной форме, потребление продукции собственного производства и скрытые доходы. *Второй вариант* расчета был сделан с использованием показателей СНС — расходов домашних хозяйств на конечное потребление. Оба варианта расчета косвенно оценивают потребление и показывают, что благосостояние населения России сократилось в 1990-е годы и восстановилось в начале 2000-х годов. К концу рассматриваемого периода средний уровень потребления был выше исходного. В первом случае превышение составило порядка 30%, во втором — показатель 2009 г. превысил аналогичный показатель 1988 г. более чем вдвое.

Логично было бы предположить, что разница объясняется именно включением в показатели СНС дополнительных компонентов. Но проблема глубже. Дело в том, что статистика начала 1990-х годов, особенно статистика цен, не вполне надежна из-за резких колебаний цен и необходимости строить цепные индексы цен, чтобы учесть их динамику за 20 лет. В обоих описанных нами методах применялось цепное дефлирование. Поэтому, к сожалению, нельзя быть полностью уверенными в полученных результатах. Естественно, полученные вторым методом цифры, показывающие незначительное снижение уровня жизни в 1990-е годы и затем удвоение показателей к 2009 г. по сравнению с 1989 г., вызывают серьезные сомнения. Тем не менее они исчислены с выполнением всех формальных требований статистической науки.

Чтобы более точно определить, насколько к концу 2000-х годов уровень доходов/расходов населения России превысил уровень конца 1980-х — начала 1990-х, воспользуемся методами, основанными на сопоставлении крайних точек, то есть откажемся от построения динамических рядов. Таким образом, возможно, нам удастся нивелировать невысокое качество статистики начала 1990-х годов, включая ошибки, накопленные при дефлировании цепных индексов цен за длительные периоды при весьма резких колебаниях цен.

*Изменение структуры ВВП* косвенно подтверждает вывод о том, что расходы на конечное потребление домашних хозяйств сокращались в 1990-е годы медленнее, чем ВВП в целом. Данные об изменении структуры ВВП России конца 1980-х — начала 1990-х гг. приведены в опубликованных результатах японского проекта по исторической статистике<sup>2</sup>. Доля расходов на конечное потребление в ВВП сильно выросла — с 67% в 1989 г. до 74% в 2009 г. При этом повышение доли конечного потребления в ВВП обусловлено ростом расходов домашних хозяйств, поскольку удельный вес расходов государства и некоммерческих организаций в ВВП упал. Это естественно, во всяком случае, для периода трансформационного кризиса (1992—1998 гг.), когда насе-

<sup>2</sup> См.: Russian Economic Statistics in Historical Perspectives. Tokyo: An International Workshop, 2000; Пономаренко А. Н. Ретроспективные национальные счета России. 1961—1990. М.: Финансы и статистика, 2002.

ление старалось сохранить текущий уровень потребления. Но в период восстановительного роста (1999—2008 гг.) домашние хозяйства не только поддерживали текущее потребление, но и в значительной степени изменили образ жизни. Одновременно возросло недоверие к государству, что проявилось в снижении уровня накопления и долгосрочных инвестиций.

*Структура доходов населения* также указывает на отсутствие резкого падения уровня жизни. В первые годы становления российской рыночной экономики произошел взрывной рост предпринимательских доходов и доходов от собственности, доля которых в общем объеме доходов достигала 20%. Доступ населения к этим источникам денежных поступлений стал главным позитивным эффектом рыночных преобразований и обеспечил, несмотря на более чем двукратное падение реальных денежных доходов, лояльность населения к проводимым реформам.

*Исследователи журнала «Эксперт» использовали третий вариант расчетов*, схожий с применяемым при проведении международных сопоставлений на основе паритетов покупательной способности<sup>3</sup>.

Для сравнения был выбран последний полный советский год — 1990-й. В качестве информации о ценах взяты данные Госкомстата СССР и Росстата, всего 133 позиции, включая товары и услуги, сгруппированные по основным функциональным позициям.

Сначала был рассчитан индекс цен по каждому товару. Затем индексы агрегированы по группам товаров и услуг. Индекс изменения покупательной способности среднемесячного дохода получен агрегированием групповых индексов с использованием долей этих групп в общем потреблении. Для взвешивания использован так называемый индекс Фишера, то есть средний из двух, один из которых рассчитан по структуре потребления 1990 г., другой — 2008 г.

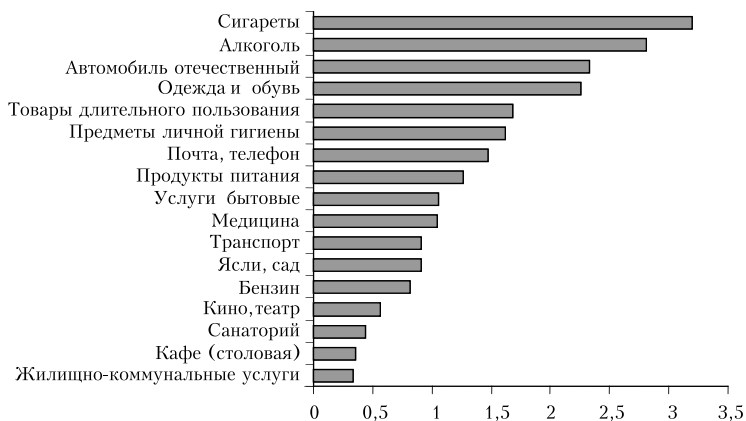
Расчет указанным способом показывает рост покупательной способности среднемесячного дохода в 2008 г. на 45% к уровню 1990 г. Иными словами, результат находится ниже середины интервала, полученного при восстановлении рядов динамики макроэкономических показателей доходов и расходов. Это выглядит реалистично и хорошо согласуется с изложенными выше результатами, поскольку выбранная исследователями «Эксперта» величина среднего дохода не включает до-счетов (доходы в натуральной форме, скрытые доходы и т. д.), которые принято включать в соответствующие показатели по методологии СНС.

Помимо общего вывода о почти 50-процентном росте реального среднедушевого дохода были получены и другие интересные результаты. На рисунке 1 приведены данные об изменении покупательной способности среднего дохода по группам товаров. Разброс индекса покупательной способности — от 3,2 для сигарет до 0,33 для жилищно-коммунальных услуг — означает, что изменение относительных цен достигало 9,7 раза.

Из данных рисунка 1 можно понять, за счет чего возросла покупательная способность «среднего» российского гражданина. Лидерство сигарет, алкоголя и автомобилей в относительном удешевлении за-

<sup>3</sup> При этом подходе покупательная способность денежной единицы оценивается по количеству продуктов и услуг, которые могут быть куплены при существующем уровне цен и определенной структуре расходов. Особенность в том, что сравнивались не цены различных стран, а цены в России в 1990 и 2008 гг.

**Индексы изменения покупательной способности  
среднедушевого дохода за 1990—2008 гг.  
по видам потребительских благ и услуг**



Источник: расчеты исследовательской группы журнала «Эксперт» по данным Госкомстата СССР и Росстата.

Рис. 1

ставляет отметить «подростковый», по выражению исследователей «Эксперта», характер российской экономики: пить, курить и гонять на автомобиле (отечественном) теперь значительно дешевле. Водка стала одним из лидеров относительного удешевления: в 2008 г. на средний месячный доход можно было купить 171 поллитровую бутылку водки, а в 1990 г. — лишь 33 бутылки (изменение в 5,2 раза).

Существенный вклад в рост покупательной способности вносят группы товаров «Одежда и обувь» и «Товары длительного пользования». По-видимому, основные факторы удешевления здесь — открытость экономической границы для импорта товаров длительного пользования и огромный рост курса национальной валюты по сравнению с 1990 г.

Продовольствие, напротив, не дает положительного вклада в рост покупательной способности населения. Хотя на сегодняшний доход можно купить в 1,26 раза больше еды, чем в 1990 г., этот индекс ниже индекса роста покупательной способности дохода (1,45), что означает относительное удорожание продуктов питания.

Значительно подорожали муниципальный транспорт и услуги, особенно связанные с активным образом жизни — кино, театр, кафе, туризм.

Сильнее всего подорожало обслуживание жилья и коммунальные услуги. Жилищно-коммунальные услуги (набор из шести базовых услуг) стали в 3 раза менее доступны. Напомним, что эти услуги в значительной степени дотировались в советское время, поэтому рост затрат на них был неизбежен; кроме того, он был в значительной степени связан с увеличением фактического объема их потребления.

Изменилась структура потребительских расходов домохозяйств. Доля расходов на продукты питания (без алкоголя) незначительно снизилась — с 31,5% в 1990 г. до 29,1% в 2008 г.; в конце 1990-х годов этот показатель доходил до 52%. Доля расходов на непродовольственные товары снизилась сильнее (с 45,8 до 40,9%), что неудивительно, учитывая повышение их ценовой доступности.



Наиболее важным изменением следует считать рост доли расходов на оплату услуг. Если в 1990 г. она составляла 13,1% потребительских расходов, то в 2008 г. — 25,5%. Значительно выросла доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг — с 3,1% в 1990 г. до 7,7% в 2008 г. Доля расходов на оплату услуг пассажирского транспорта выросла с 2,6 до 3,1%, а муниципальный транспорт подорожал в несколько раз.

Метод оценки уровня благосостояния по покупательной способности среднего дохода не может считаться чисто макроэкономическим, но имеет ряд существенных преимуществ перед прочими:

- он основан на расчетах доступности потребления — сколько товаров и услуг можно купить на некую среднюю заработную плату — и широко используется в статистических исследованиях уровня жизни;
- здесь не применяются цепные индексы цен, которые были крайне ненадежны, во всяком случае в начале 1990-х годов;
- индекс интуитивно понятен.

В таблице 1 приведены результаты оценки изменения уровня жизни российских домашних хозяйств за последние 20 лет, полученные тремя методами.

Эти данные касаются текущего потребления. (Соответственно оценка потребления жилищных услуг присутствует здесь только в объеме жилищно-коммунальных платежей.) Результат показывает, что вопреки мнению многих в среднем уровень жизни за этот период не снизился по сравнению с советским временем, а вырос почти в 1,5 раза. При этом объем ВВП 2009 г. по сравнению с 1991 г. увеличился примерно на 8%. Рост уровня жизни обусловлен снижением доли накопления и аномальным ростом цен на экспортируемые углеводороды.

Т а б л и ц а 1

**Изменение уровня жизни домашних хозяйств России  
в 1989—2009 гг.**

Метод	Рост, в % к 1989 г.
Метод реальных денежных доходов	127,2
Метод системы национальных счетов	209,2
Метод оценки покупательной способности среднего дохода (2008 г.)	145,0

*Источник:* расчеты авторов.

Надо учитывать, что в 1990-х годах Россия пережила тяжелейший трансформационный кризис, но в итоге обеспечено равновесие спроса и предложения, сложилась структура рыночной экономики. Рыночная экономика тем самым оправдала себя. В меньшей степени это обстоятельство можно отнести на счет экономической политики.

**Сопоставление натуральных показателей  
благосостояния и образа жизни**

Натуральные показатели отличаются от стоимостных показателей тем, что их нельзя напрямую агрегировать. Однако с их помощью

можно попытаться выяснить, что именно изменилось, в какую сторону и насколько.

Советские люди, строго говоря, не бедствовали. В СССР не было голода, население было обеспечено нерыночными услугами здравоохранения и образования, причем достаточно хорошего качества, и практически бесплатным жильем. Помимо того, в СССР не было безработицы. Зато был дефицит практически всех потребительских товаров, которые характеризовались невысоким качеством, вызванным отсутствием конкуренции.

Одна из задач нашего исследования заключается в том, чтобы показать, каким образом эта ситуация изменилась не только на уровне макроэкономики, но и на уровне понятных каждому натуральных показателей.

*Продовольственные товары.* Было бы неправильно говорить о недостатке продуктов питания или о голоде в России ни в 1989 г., ни в начале 1990-х годов (когда все показатели благосостояния резко упали и россияне сами стали больше производить продуктов питания для собственного потребления), ни в 2008 г.

Правильнее говорить о несбалансированном питании. Питание россиян не было сбалансированным ни накануне преобразований, ни в конце 2000-х годов. Между тем возросло потребление мяса, фруктов, а потребление картофеля, хлеба и сахара, напротив, снизилось. Снижение потребления рыбы можно считать ухудшением структуры питания (табл. 2). Вероятно, можно также говорить о росте качества потребляемых продуктов питания и о большей их доступности при отсутствии дефицита.

Т а б л и ц а 2

**Среднегодовое потребление  
основных продуктов питания на душу населения (кг)**

Продукт	Россия		США	
	1989	2009	1989	2004
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо (без сала и субпродуктов)	69,0	73,5	113,0	120,0
Молоко и молочные продукты (включая животное масло) в пересчете на молоко	396,0	256,2	263,0	266,0
Яйца, шт.	309,0	211,0	229,0	256,0
Рыба и рыбопродукты в товарном весе	21,3	20,3	12,2	11,0
Сахар	45,2	31,4	28,0	28,0
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	115,0	99,3	100,0	90,0
Картофель	106,0	67,1	57,0	64,0
Фрукты и ягоды	35,0	63,9	95,0	121,0

Источник: данные Росстата.

*Потребительские товары длительного пользования.* В данный момент по обеспечению населения товарами длительного пользования (кроме автомобилей и компьютеров) Россия находится близко к уровню насыщения, и речь в дальнейшем может идти в основном о повышении качества этих товаров.

Интересно отметить, что объем продаж товаров длительного пользования достиг уровня 1990 г. только к 2000–2003 гг. Между тем 1990 г. люди воспринимали как год дефицита, а 2000 г. — как год изобилия. Это связано с появлением рыночной экономики и ценами равновесия, ограничивающими спрос, а также с ростом предложения товаров различных брендов на рынке и с появлением техники мирового качества. В 2000 г. было продано столько же товаров, сколько в 1990 г., но не дефицит стал тому виной — напротив, нехватка средств, сочетающаяся с большим выбором.

*Потребление образовательных услуг.* Поскольку до реформ жилье и образовательные услуги были бесплатными, необходимость платить за них после реформ истолковывается как фактор снижения уровня жизни населения в рыночной экономике.

Но за прошедшие 20 лет на всех уровнях образования, за исключением начального профессионального, наблюдается рост относительных затрат на одного обучающегося. Относительные<sup>4</sup> затраты на воспитание ребенка в детском саду из бюджетных средств увеличились с 16 до 22%, а с учетом средств населения — до 27%. Относительные затраты на обучение в школе выросли более чем на 110% и к концу 2000-х годов составили 26%, если учитывать средства бюджета и населения. В системе начального профессионального образования относительные бюджетные затраты на одного обучающегося снизились с 32 до 26%, а совокупные относительные затраты в конце 2000-х годов составили 28%.

Под воздействием изменения предпочтений населения в системе профессионального образования существенно снизилась ориентация молодежи на начальное профессиональное образование, возрос интерес к высшему образованию. Но в условиях платного обучения параллельно шло снижение качества образования. К этому надо добавить, что кризис в промышленности уменьшил спрос на технические специальности, неизбежные структурные сдвиги приводили к значительным потерям.

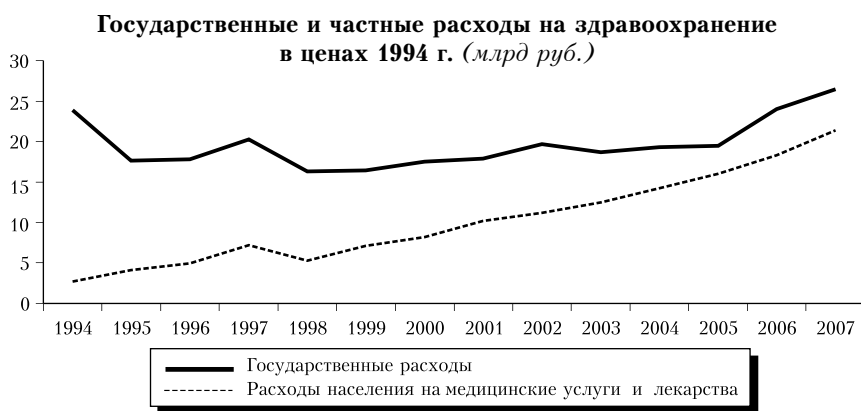
Методики прямого сопоставления качества обучения в школе за прошедшие 20 лет не существует. Но международные тесты освоения базовых навыков и знаний свидетельствуют о росте результативности в начальной школе и о снижении — в средней. Рост популярности высшего образования привел к существенному увеличению удельного веса работников с высшим образованием в общей численности занятых. Одна из причин популярности высшего образования — высокая премия за образование, то есть прирост доходов в результате обучения в вузах: за 20 лет премия за высшее образование увеличилась почти в 3 раза. Отмеченные перемены говорят о многом. С одной стороны, семьи вынуждены с каждым годом все больше тратить на образование, что воспринимается как минус по сравнению с концом 1980-х годов. Но это также означает, что семьи готовы тратить средства на образование, а это, по нашему мнению, положительный факт. В сознании многих россиян произошел сдвиг в сторону понимания того,

---

<sup>4</sup> Для обеспечения сопоставимости данных о стоимости обучения в конце 1980-х и в конце 2000-х годов затраты на одного обучающегося рассматривались по отношению к среднегодовой заработной плате в экономике (далее — относительные затраты).

что затраты на образование детей рассматриваются как инвестиции. Возможность тратить существенные средства на образование отражает общий рост благосостояния. Но все же надо осторожно относиться к этим признакам успеха.

**Потребление услуг здравоохранения.** На фоне появления новых возможностей лечения заболеваний финансовые условия получения медицинской помощи заметно ухудшились. Расходы государства (бюджет и обязательное медицинское страхование) в неизменных ценах устойчиво снижались и лишь в 2006 г. вышли на уровень 1994 г. (рис. 2). В последние годы государство сделало достаточно серьезные вложения в здравоохранение, но по отношению к ВВП эти расходы остаются практически на неизменном уровне и существенно уступают расходам западноевропейских стран (3,2% в 2009 г. по сравнению с 6–9% в большинстве стран ЕС).



*Источник:* расчеты С. В. Шишкина по данным Росстата и Федерального фонда ОМС с использованием индексов-дефляторов ВВП.

Рис. 2

Разнонаправленная динамика потребностей населения и государственного финансирования здравоохранения привела к тому, что располагаемые общественные ресурсы в расчете на случай заболеваний за 1994–2005 гг. сократились на 10%. Нехватка государственных средств компенсировалась восьмикратным ростом частных расходов.

Столь значительный рост частных расходов отражает реакцию населения на предложение новых медицинских услуг и лекарственных средств. Для части населения с доходом выше среднего оплата медицинской помощи выступает средством получения более качественной медицинской помощи. Но развитие платной медицины в России существенно вышло за рамки социально приемлемого сочетания государственного и личного финансирования. Доля частного финансирования в расходах на медицинскую помощь в странах ЕС составляет 24%, а в некоторых европейских странах не превышает 10–15%. В России этот показатель находится на уровне 45–50%. При этом наибольшее бремя расходов на лечение вынуждены нести наименее обеспеченные группы населения: доля таких расходов

в доходах низшего квинтиля домохозяйств в 1,5 раза выше, чем в расходах высшего квинтиля.

В других постсоветских странах (Эстония, Чехия, Венгрия, Болгария, страны бывшей Югославии) возникли новые формы организации медицинской помощи, которые повысили ее доступность и качество. Например, возросла роль врача общей практики, возник частный сектор здравоохранения, усилилась преемственность лечения на разных уровнях оказания помощи, оптимизирована сеть больничных учреждений. В России этого не произошло.

*Обеспеченность жильем.* В СССР одним из наиболее очевидных дефицитов была нехватка жилья. К 2009 г. в стране проведены основные реформы в жилищной сфере, включая массовую бесплатную приватизацию жилья, сформирован достаточно развитый рынок жилья, развивается ипотечное жилищное кредитование. Тяжело идут реформы в сфере жилищно-коммунального хозяйства: снижаются размеры бюджетного дотирования при предоставлении жилищно-коммунальных услуг, а поддержку получают лишь семьи с наименьшими доходами; много нареканий вызывает передача управления многоквартирными домами объединениям собственников жилья и формирование рынка профессиональных управляющих компаний.

Оценка интегрального индекса динамики обеспеченности населения жильем, учитывающего количественные и качественные характеристики жилья, позволяет говорить о росте жилплощади в расчете на одного человека на 35% за рассматриваемый период.

Доли домохозяйств в 2009 г., которые выиграли или проиграли от изменения возможностей улучшить жилищные условия по сравнению с 1989 г., по нашим оценкам, примерно одинаковы — 20 и 17,5% всех домохозяйств соответственно. В числе проигравших в основном оказались домохозяйства с низким уровнем обеспеченности общей площадью жилья и низкими доходами, в числе выигравших — домохозяйства с более высоким уровнем обеспеченности и более высокими доходами.

Участие государства в улучшении жилищных условий граждан резко сократилось: если в 1989 г. доля очередников среди всех семей, улучшивших жилищные условия, составила 73%, то в 2009 г. — лишь 6,6%.

Соотношение доходов населения и цен на жилье изменилось. При использовании консервативных (наименьших) оценок цены жилья в 1989 г. (по сегментам, где существовали рыночные или квазирыночные отношения) расчеты показывают ухудшение указанного соотношения на 43% (соотношение доходов и цен в 2009 г. составило 0,57 от их соотношения в 1989 г.). Использование средних или верхних значений из имеющегося диапазона оценок рыночной цены жилья в 1989 г. показывает изменение указанного соотношения к 2009 г. в диапазоне 0,74—0,93.

Соотношение доходов населения и стоимости строительства индивидуального жилья ухудшилось, составив в 2009 г. 0,78 от соотношения в 1989 г. Но, правда, средний размер индивидуального жилого дома увеличился почти в 2 раза — с 70,6 до 135,9 кв. м.

Доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в расходах домохозяйств в 2009 г. увеличилась примерно на  $\frac{2}{3}$  от уровня 1989 г. Такое увеличение в значительной степени связано с ростом площади жилья. Между тем расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг за сопоставимую единицу жилья увеличились не более чем на 20%. В то же время для значительной части населения, основной источник доходов которого — зарплаты и пенсии, доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг за сопоставимую квартиру увеличилась примерно в 1,5 раза.

Таким образом, многие сопоставимые ключевые параметры потребления жилья населением изменились несущественно. Возможно, это объясняется тем, что развитие рыночных отношений в жилищной сфере лишь заместило «уход» государства из этой сферы. Шансы улучшить жилищные условия почти не изменились для 60% домохозяйств: ни в 1989 г., ни в 2009 г. у большей части домохозяйств не было реальной возможности улучшить жилищные условия; при этом количество выигравших и проигравших в результате перехода к рыночным отношениям, по нашим оценкам, пока примерно равное.

*Приватизация.* Вероятно, российская приватизация была проведена не самым правильным образом, но нельзя отрицать тот факт, что в ходе ее домашним хозяйствам были безвозмездно переданы активы астрономической стоимости. Квартиры, земля, доли в стоимости богатейших компаний, промышленных компаний и компаний, контролируемых крупнейшие в мире залежи полезных ископаемых, — все это стоит очень дорого, хотя не все понимали это в начале 1990-х годов.

Мы не говорим о социальной справедливости, но с точки зрения макроэкономики имел место величайший передел собственности, совершенный в пользу домашних хозяйств. Многие расстались со своей собственностью за бутылку водки, но были и такие, кто сказочно обогатился именно потому, что другие не осознавали настоящей стоимости доставшихся им активов. Речь может идти о несправедливом переделе собственности внутри сектора домашних хозяйств, но домашние хозяйства в целом статистически выиграли.

*Денежные накопления.* Склонность домашних хозяйств к сбережению выступает важной характеристикой уровня благосостояния. Принято считать, что эта склонность появляется у домашних хозяйств, если удовлетворены первостепенные потребности — в питании, одежде, лекарствах и т. д. В начале 1990-х годов вследствие гиперинфляции с накоплениями произошла настоящая катастрофа. Второй сильный шок сбережения испытали в 1998 г. В итоге если в 1994 г. для накопления население использовало 6,5% общего объема доходов, то к 1998 г. — только 1%. С 1999 г. эта доля увеличилась, но в 2008 г. вновь уменьшилась. Так, по данным выборочного обследования РМЭЗ<sup>5</sup>, лишь 4,3% семей смогут сохранить прежний уровень материального положения в течение полугода и более, если все члены семьи лишатся всех источников дохода. Еще приблизительно  $\frac{1}{5}$  части домохозяйств накоплений хватит на несколько месяцев.

<sup>5</sup> Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения.

Большинство домашних хозяйств смогут прожить на накопления не более одного месяца.

### Сводный индекс благосостояния

Обобщая приведенные выше рассуждения, дадим общую оценку изменения уровня благосостояния российского населения за 1990—2008 гг. Будем исходить из того, что уровень благосостояния складывается под влиянием трех основных факторов.

*Возможность домашних хозяйств приобретать рыночные товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, за счет собственных средств.* В качестве индикатора изменения покупательной способности домашних хозяйств в части приобретения рыночных потребительских товаров и услуг использован индекс изменения покупательной способности среднестатистического дохода. Напомним, что этот индекс составил 1,45. Отметим также, что этот индекс включает рыночные услуги здравоохранения и образования, приобретаемые домашними хозяйствами за свой счет.

*Возможность пользоваться нерыночными товарами и услугами, финансируемыми государством и некоммерческими организациями и предоставляемыми домашним хозяйствам бесплатно или почти бесплатно.* Для измерения потребления индивидуальных нерыночных услуг (здравоохранение, образование и социальное обеспечение) мы рассчитали совокупные расходы государства на нерыночные индивидуальные услуги с учетом роста цен за прошедшие 20 лет. Наши расчеты показали, что государственные расходы снизились примерно на 7%.

На основании данных, полученных в результате японского проекта по исторической статистике, мы получили сумму расходов государства и некоммерческих организаций на оказание домашним хозяйствам России нерыночных индивидуальных услуг. Затем был рассчитан ВВП 2008 г. в ценах 1990 г. по опубликованным темпам его реального роста. После этого мы рассчитали расходы на нерыночные индивидуальные услуги государства в 2008 г. в ценах 1990 г., воспользовавшись оценкой ВВП 2008 г. в ценах 1990 г. и удельным весом этих услуг в ВВП по данным за 2008 г. Соотнеся уровни 1990 и 2008 гг. суммарных расходов государства и НКО на нерыночные индивидуальные услуги, предназначенные для конечного потребления домашними хозяйствами, мы получили индекс 0,93.

*Возможность домашних хозяйств приобретать жилье.* За рассматриваемый период жилье стало на 43% менее доступным для среднего жителя России<sup>6</sup>.

Сначала мы оценили возможности приобрести жилье, исходя из среднего дохода в 1989 и 2009 гг. В 1989 г. сумму, необходимую для покупки квартиры площадью 54 кв. м, можно было собрать за 2,6 года, если отказаться от всех других расходов, а на индивидуальный жилой дом площадью 100 кв. м средства можно было собрать за 3,9 года. Учитывая, что доля индивидуального жилищного строительства в общем количестве «улучшений жилищных условий» составляла 4,6%, средний показатель равен 2,66 года. Показатель для 2009 г. составил 4,64 года. Таким образом, индекс доступности жилья за этот период равен 0,57.

---

<sup>6</sup> Расчеты соответствующего индекса выполнены коллегами из Института экономики города.

Сводный индекс благосостояния рассчитан как средний<sup>7</sup> на основе перечисленных выше индексов (табл. 3). Индекс равен 1,32.

Т а б л и ц а 3

**Сводный индекс благосостояния и его составляющие**

Показатель	Содержание	Значение	Удельный вес фактора
Индекс изменения покупательной способности среднедушевого дохода	Изменение покупательной способности среднедушевого дохода в части приобретения рыночных товаров и услуг	1,45	0,80
Индекс расходов на нерыночные индивидуальные услуги	Изменение реальных расходов государства и некоммерческих организаций на нерыночные индивидуальные услуги	0,93	0,15
Индекс доступности жилья	Изменение покупательной способности среднедушевого дохода в части приобретения жилья и нового строительства	0,57	0,05
Сводный индекс благосостояния	Средневзвешенная величина из указанных выше индексов	1,32	

Источник: расчеты авторов.

Полученные результаты можно признать предсказуемыми: рыночные изменения привели к улучшению возможности приобретения большинства товаров и услуг за счет собственных средств домашних хозяйств, в то время как нерыночный сектор в лучшем случае стагнирует. Существенное снижение доступности жилья можно объяснить спецификой отрасли, поскольку здесь недоступен импорт и высокая зависимость от коррупции.

Сводный индекс не может претендовать на исчерпывающее описание динамики фактического конечного потребления домашних хозяйств. В частности, он не учитывает потребление товаров и услуг, произведенных домашними хозяйствами для собственного потребления, а также возможное изменение доли скрытых доходов. Но главное: он не учитывает имущественного расслоения граждан России.

## Неравенство

Когда мы говорим о среднем уровне доходов, расходов или потребления, то подразумеваем, что распределение домашних хозяйств по каждому из этих признаков подчиняется нормальному закону, то есть выявленные тенденции характерны для большинства членов общества. Иными словами, предполагается, что количественные характеристики уровня благосостояния определяются уровнем благосостояния среднего класса<sup>8</sup>. Если этого нет, если неравенство слишком велико и средние

<sup>7</sup> Рассчитан по формуле Фишера, с использованием в качестве весов долей расходов домашних хозяйств на конечное потребление, совокупных расходов государства и НКО на нерыночные индивидуальные услуги, а также расходов домашних хозяйств на валовое накопление (показатель СНС) в суммарном объеме этих показателей в 1990 и 2008 гг.

<sup>8</sup> В данном случае имеется в виду чисто статистическое представление о феномене среднего класса, то есть речь идет о совокупности домашних хозяйств, количественные характеристики уровня доходов и расходов которых близки к средним по совокупности.



статистические показатели уровня благосостояния не характерны для большинства домашних хозяйств, то такого рода средние крайне скептически воспринимаются общественным мнением (как «средняя температура по больнице»).

По официальным данным Росстата, в 2008 г. на 60% населения с наименьшими доходами приходилось 29,6% доходов, то есть примерно столько же (31,1% всех доходов), сколько на долю 10% наиболее богатых. При таком распределении не удивительно, что большинство населения России воспринимает официальные данные о среднем уровне доходов и потребления как вымысел недобросовестных статистиков. Это касается не только уровня благосостояния, но и его динамики. Средняя динамика доходов наиболее близка динамике четвертого квинтиля населения, 20-процентные группы с доходами ниже, чем у четвертой группы, характеризуются и значительно более низкими темпами роста доходов (рис. 3). Так, по показателю реальных денежных доходов домохозяйства из третьей квинтильной группы лишь к 2007 г. достигли уровня 1991 г., а домохозяйства из двух наиболее бедных групп по-прежнему находятся ниже данного уровня. Пятая, верхняя, 20-процентная группа, напротив, значительно оторвалась от остальных домохозяйств: ее доходы за рассматриваемый период выросли более чем в 2 раза.

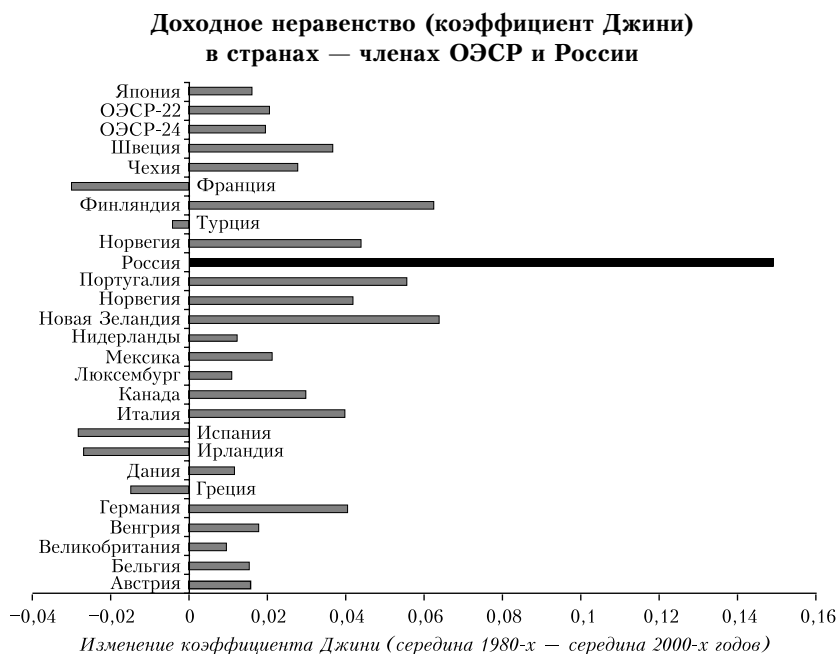


Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата.

Рис. 3

Имущественное неравенство сегодня относится к наиболее важным проблемам современной России. Оно во многом сводит на нет экономические и социальные достижения последних лет. Конечно, имущественное неравенство не чисто российское явление. Более того, оно выступает экономической основой для формирования сбережений и инвестиций. Однако многие исследователи относят неравенство и, как производную от него, бедность к основным социально-экономическим рискам, порождаемым глобализацией<sup>9</sup>. Представленные на рисунке 4 оценки роста доходного неравенства показывают, что в период с се-

<sup>9</sup> Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. L.; Basingstoke: MacMillan, 1990; Landes D.S. The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor. N.Y.; L.: W.W. Norton & Co., 1998.



*Примечание.* Коэффициент Джини для России взят из официальной статистики, рассчитан на основе показателя душевых денежных доходов. Для стран — членов ОЭСР коэффициенты рассчитаны на основе показателей доходов с применением шкалы эквивалентности с коэффициентом эластичности 0,5. Показатель середины 1980-х годов равен показателю 1990 г.

*Источник:* данные Росстата и ОЭСР.

Рис. 4

редине 1980-х до середины 2000-х годов неравенство значительно выросло почти во всех странах—членах ОЭСР. Но рост дифференциации в России оказался гораздо выше даже аналогичных показателей стран Восточной Европы с переходной экономикой. Например, в Венгрии коэффициент Джини за 20 лет, начиная с середины 1980-х годов, вырос на 0,018 пункта, а в России на 0,149 пункта, при этом имущественное расслоение общества в России в преддверии реформ было менее значительным. На данный момент уровень неравенства в России выше, чем во всех странах Евросоюза и странах—членах ОЭСР, и сопоставим с показателями Турции и Мексики.

С проблемой дифференциации доходов тесно связана проблема бедности<sup>10</sup>. За период рыночных преобразований уровень доходов и уровень бедности значительно колебались. В 1992 г. 1/3 населения оказалась за чертой бедности, и дефицит доходов в это время составил 6% общего объема денежных доходов населения (рис. 5). Уровень бедности и дефицита денежного дохода снижался до экономического

<sup>10</sup> В России уровень бедности равен доле населения с доходами ниже прожиточного минимума (ПМ), который устанавливается на уровне минимальной потребительской корзины, рассчитанной нормативным методом. Для установления минимально возможного уровня жизни применяется подход абсолютной бедности, ориентирующийся на нормативы потребления важнейших благ и услуг на минимально допустимом уровне. Принципиально другой подход, ориентирующийся на преобладающий в обществе стандарт потребления, используется в европейских странах. Там линия бедности составляет 40—60% медианного дохода.



Источник: Росстат.

Рис. 5

кризиса 1998 г., а затем начал расти. Однако с 2001 г. наблюдается устойчивое снижение этих показателей: с 2000 до 2007 г. доля бедных сократилась более чем в 2 раза. Кризис 2008 г. меньше сказался на уровне бедности, чем кризис 1998 г. При сравнении данных за первые полугодия 2008 и 2009 гг. уровень бедности вырос с 14,7 до 15,0%. К началу II квартала 2010 г. доля бедного населения существенно уменьшилась и вернулась к докризисному показателю. Годовые данные позволяют сделать вывод, что в 2009 г. уровень бедности был минимальным за всю историю постсоветского периода.

Показатель уровня бедности прост в использовании и понимании, однако он не дает представления о том, *насколько* бедны те или иные группы населения. В таком случае более очевидную оценку динамики бедности дает показатель дефицита дохода, характеризующий ее глубину.

Российская макростатистика оценивает глубину бедности как сумму доходов, которую необходимо доплатить всем бедным, чтобы они перестали быть таковыми, в процентном выражении от объема доходов всего населения. С 1992 по 2009 г. дефицит доходов уменьшился в 4,5 раза, а уровень бедности снизился гораздо меньше.

Индикатор дефицита дохода важен для понимания роли и места мер социальной поддержки в общей стратегии содействия сокращению бедности. Доля пособий в структуре доходов населения сопоставима с данным показателем для стран Европы. Однако принципиальные различия выявляются в структуре пособий. В сложившейся системе социальной поддержки населения приоритетными продолжают оставаться выплаты в натуральной и денежной форме отдельным категориям граждан. В России доля пособий для бедных составляет небольшой процент от совокупного объема пособий. По данным Всемирного банка, в 2008 г. доля пособий, полученных наиболее бедным квинтилем населения нашей страны, составляла 29% всех пособий. Этот показатель для Албании, Косово и Черногории достигал 78, 73 и 64% соответственно. Степень адресности социальной помощи в отношении

бедных в России сопоставима с данными по Румынии (28%) и отстает от данных по Белоруссии (20%).

Чтобы понять, какие слои бедных со временем покидают эту группу, рассмотрим дефицит доходов на душу населения в месяц как долю от прожиточного минимума (ПМ). На протяжении 2000-х годов он колебался в пределах от 30,1 до 31,6% (табл. 4). Таким образом, сокращение доли населения с доходами ниже ПМ не приводит к уменьшению глубины бедности: категорию бедных покидают те, кто находится близко к черте бедности.

Т а б л и ц а 4

**Дефицит доходов на душу населения в месяц, 2000—2008 гг.**  
(% от величины прожиточного минимума)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Дефицит доходов на душу населения в месяц как доля от ПМ	30,5	31,6	31,0	31,2	30,4	31,0	31,2	30,1	30,7

Источник: Росстат.

Профиль бедности показывает, для каких социально-демографических групп выше риски. Это можно оценить только на основе данных обследования домашних хозяйств. Приоритетными для политики, направленной на снижение бедности, должны стать такие меры, которые позволили бы вывести из числа бедных наиболее многочисленные семьи, а также наиболее бедные домохозяйства<sup>11</sup>. Максимальным риск бедности будет для семей с детьми в возрасте до 16 лет, причем с ростом числа детей в домохозяйстве риск бедности увеличивается. Чаще в число бедных попадают неполные семьи с детьми. В общей численности бедного населения широко представлены низкооплачиваемые работники, безработные, экономически неактивные, получатели социальных пенсий и пенсий по инвалидности. В два раза чаще в числе бедных оказываются сельские жители.

Но не только бедность производна от неравенства. Для понимания перспектив экономического развития очень важен вопрос о возможностях увеличения среднего класса, как главного фактора модернизационного постиндустриального перехода. Исследования, проведенные с участием авторов<sup>12</sup>, показывают, что за годы экономического роста не произошло расширения среднего класса, численность которого в начале 2000-х оценивалась на уровне 20% от общего числа домохозяйств. В составе среднего класса ухудшились позиции профессионалов, но выросла значимость бюрократии при существенном повышении ее благосостояния. А страта интеллектуалов скорее относится к протосреднему, нежели к среднему классу.

<sup>11</sup> Теслюк Э., Овчарова Л. Бедность и неравенство в России: зависимость статистических показателей бедности и неравенства от метода измерения благосостояния домашних хозяйств. Иллюстрация на основе данных НОБУС / Под общ. ред. Р. Емцова. М.: Алекс, 2007. С. 17—19; Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Под ред. Л. Н. Овчаровой; НИСП. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005; Н. В. Зубаревич и др. Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой; НИСП. М.: НИСП, 2007.

<sup>12</sup> Авдашева С. Б., Малеева Т. М., Овчарова Л. Н. и др. Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. М.: Эконом-Информ, 2008.

## Международное сопоставление уровня благосостояния

В предшествующих сопоставлениях в качестве базы были приняты несколько лет, предшествовавшие активной экономической трансформации. У этого способа есть один недостаток: базовый период и сравниваемый с ним могут стать качественно несопоставимыми. Если речь идет о сопоставлении качества жизни в дореформенной и современной России, то это противоречие может привести к простой констатации: мы стали жить не лучше и не хуже, мы стали жить по-другому. Таким образом, сравнивая Россию 2009 г. с Россией 1988 г., мы упускаем из виду, что весь остальной мир за это время ушел вперед. А это уже проблема международных сопоставлений.

Международные сопоставления обычно проводятся на основе сопоставления объемов ВВП, а также по основным его агрегатам, включая показатель фактического конечного потребления на душу населения. Иными словами, в результате осуществления Программы международных сопоставлений ООН (ПМС) имеется динамический ряд, который позволяет судить о том, как меняется уровень жизни в России относительно уровня жизни в других странах (сопоставления можно проводить с любой страной или группой стран из перечня участвующих в программе). Однако имеющийся ряд результатов ПМС ООН слишком короткий (данные для России с 1993 г.), чтобы ответить на вопрос, ближе мы стали к международному эталону по сравнению с дореформенным периодом или отдалились от него.

Но, к счастью, сопоставления на основе паритета покупательной способности в СССР проводились в рамках СЭВ<sup>13</sup> с 1959 г. Их общая методология была в целом схожа с применяемой в настоящее время в ПМС ООН. На основании этих данных были проведены сопоставления уровня жизни в России и некоторых странах — бывших членах СЭВ.

Для этого пришлось решить несколько важных методологических и практических проблем. В сопоставлениях СЭВ участвовал СССР, а не Россия. Поэтому для обеспечения сопоставимости между дореформенными и постреформенными рядами требуется увязать макроэкономические показатели России (РСФСР) и СССР. Мы использовали статистические данные соответствующих лет и рассчитали коэффициенты перехода для соответствующих показателей. Например, национальный доход на душу населения в РСФСР был на 19% выше, чем соответствующий показатель в СССР. При этом мы предполагали, что покупательная способность и структура национального дохода в СССР и РСФСР сопоставимы.

Сопоставления СЭВ проводились на основании принятого в статистике социалистических стран того времени показателя национального дохода, а в ПМС ООН используется показатель ВВП и его агрегаты, в том числе показатель фактического конечного потребления. Эксперты СЭВ провели сопоставления по некоторым странам на основе показателя «Общее потребление населением материальных благ и нематериальных услуг». По описанию этот показатель полностью совпадает с показате-

<sup>13</sup> В частности, в нашем распоряжении имеются данные по результатам международных сопоставлений в рамках СЭВ за 1988 г. Имея эти данные, можно построить динамический ряд и выяснить, насколько изменился относительный уровень жизни населения России по сравнению с другими странами, прошедшими, как и она, трансформационный период.

Результаты ПМС СЭВ никогда прежде не публиковались в полной мере в открытой печати и имели гриф «Для служебного пользования». Поэтому можно не сомневаться в их объективности.

лем фактического конечного потребления домашних хозяйств СНС. Консультации с бывшими экспертами СЭВ, принимавшими участие в этой работе в 1980-е годы, подтвердили, что данный показатель был специально введен в программу для обеспечения в дальнейшем возможности сравнений с ПМС ООН.



Источники: Росстат, СЭВ, расчеты авторов.

Рис. 6

Как видим из рисунка 6, Россия прошла трансформацию к рыночной экономике успешнее Болгарии и Монголии, но хуже Польши. Конечно, полученные результаты интересны и важны, но желательно сравнить показатели России с показателями США.

Поскольку Польша участвовала в программах международных сопоставлений с западными странами, было решено использовать ее в качестве своеобразного моста для сопоставления показателей России и США (см. табл. 6). Для этого были проведены дополнительные расчеты: 1) перешли от 1985 г. (год раунда ПМС ООН) к 1988 г. (год сопоставлений СЭВ) путем сопоставления темпов роста физического объема ВВП РСФСР и Польши; 2) рассчитали соотношение показателей фактического конечного потребления и ВВП в польской экономике и распространили его на Россию. Недостающую информацию по раунду международных сопоставлений 1985 г. предоставил Всемирный банк. Темп роста ВВП России был оценен на основании данных японского проекта по исторической статистике<sup>14</sup>.

Т а б л и ц а 6

**Индекс физического объема экономики России по ППС  
(в %, США = 100%)**

Индекс	1988	1993	1999	2002	2005	2009
ВВП на душу населения	37	20	18	22	25	40
Фактическое конечное потребление на душу населения	22	17	15	16	28	—

Источники: Росстат, расчеты авторов.

\* \* \*

В данной статье и докладе, положенном в ее основу, содержится решение крайне сложной задачи: *примерно* сопоставить уровни благосостояния населения России до начала реформ и сейчас, после

<sup>14</sup> См.: Пономаренко А.Н. Указ. соч.

20 лет глубоких преобразований, смены социально-экономической системы. Слово «примерно» можно приставить к любой из приведенных в докладе цифр. Но порой примерная оценка или несколько независимых оценок, полученных разными методами, вызывают больше доверия, чем цифры с пятью знаками после запятой.

Упадка среднего уровня благосостояния населения России по сравнению с предреформенным уровнем сегодня нет. Напротив, после тяжелейшего кризиса восстановились масштабы экономики, а уровень жизни в целом заметно вырос.

Опережение роста благосостояния по сравнению с ростом ВВП объясняется, в частности, увеличением доли потребления и сокращением доли накопления в ВВП примерно на 10 п.п. Хотя для повышения темпов экономического роста желательно увеличить накопление до 25% ВВП, все же эти структурные изменения не следует трактовать однозначно отрицательно, например как «проедание» народом своего будущего (так выразился один из авторитетных экспертов). В советское время состав предлагаемой для потребления продукции определялся не спросом, а планом, а формула инвестиционного режима предполагала максимальное увеличение капитальных вложений при их низкой эффективности.

Рыночные реформы должны были привести к инвестиционной формуле максимальной эффективности при ограничении капитальных затрат. Нельзя сказать, что такая замена произошла. Но затраты снизились хотя бы потому, что инвестиции в значительной мере стали частными, а их лучше считают. Что касается эффективности, то убедительных доказательств ее существенного роста пока недостаточно.

Сегодня высказываются сомнения в том, есть ли в России рыночная экономика. Как показывает проведенный анализ, рыночная экономика в России стала фактом. Мы вышли из тупика планово-распределительной экономики и вернулись на магистральную траекторию мирового развития.

Высказываются утверждения, что путь реформ был слишком тяжелым, что их стратегия не была верной и следовало, скажем, выбрать более умеренную стратегию, пусть и требовавшую большего времени. Сейчас, видимо, этот спор уже не удастся решить, каждый останется при своем мнении. Но удовлетворение вызывает то, что важная, самая неблагодарная, но необходимая часть работы выполнена. Можно приняться за решение других, тоже сложных, но конструктивных задач.

Сейчас наряду с официальным оптимизмом все больше распространяются апокалипсические заключения и прогнозы. В этой ситуации мы считаем особенно своевременными взвешенные оценки исторических перемен в нашей стране.

За последние 20 лет произошли важные изменения в структуре потребления и в образе жизни россиян. Доля расходов на покупку товаров и услуг снизилась от 75,3 до 69,5%, сократилась доля натуральных поступлений. Тем самым можно констатировать рост рыночных, денежных отношений.

Наблюдается дальнейший процесс маркетизации приобретения жилья, услуг образования и здравоохранения, несмотря на обязательства государства по обеспечению бесплатности по крайней мере пос-

ледних двух отраслей. В вузах за счет собственных средств в 2009 г. обучалось 55% студентов, тогда как в 1990 г. таковых практически не было. Частные расходы населения на медицинские услуги составляют сегодня, по приблизительным оценкам, до 50% объема государственных расходов на здравоохранение. Собственно, спросом населения и его расходами по этим направлениям во многом объясняются структурные изменения в уровне и образе жизни наших граждан. В целом эти изменения следует оценивать положительно: хотя расходы населения росли, замещая недостаток государственного финансирования, шел необратимый процесс все большего удовлетворения спроса населения.

Здесь мы сталкиваемся с серьезной проблемой. Суть ее в том, что бесплатно, то есть за счет средств государства или корпораций, потребности населения не удовлетворить. Как и на другие товары, спрос должен ограничиваться ценой, то есть расходами покупателя. Если у нас рыночная экономика, то ее законы должны учитываться везде. Это не означает, что обязательства бесплатности следует отменить. Но они должны быть ограничены, например в медицине, программой бесплатной медицинской помощи, в образовании также должны быть определенные ограничения. Но следует учесть, что здравоохранение создает почти неограниченный спрос и может быть мощным драйвером всей экономики, действуя в тесном контакте с медицинским страхованием. Образование нужно и гражданам, и обществу. Квалифицированный труд в соответствии со спросом на рынке труда плюс подбор и продвижение талантов становятся все более важным фактором роста производительности, питаемого инновациями и их распространением. Здесь участие государства в расходах, видимо, должно быть выше.

Зрелость рыночной экономики определяется возможностью подавляющего большинства населения рассчитывать на доходы, позволяющие приобретать желаемое жилье, качественные услуги здравоохранения и образования. Не по лимитам, а в основном за деньги, с помощью кредита и страхования.

Принципиальной проблемой для российской экономики и всего общества остается сложившийся уровень неравенства. Мало повысить уровень благосостояния в среднем, нужно добиться его оптимального распределения. Высокий уровень неравенства, тем более растущий, обуславливает недоверие в обществе и может угрожать стабильности.

Значимое повышение оплаты труда в бюджетной сфере, как наиболее доступном объекте управления, в сочетании с мерами по увеличению эффективности и сокращению числа работников представляется необходимыми. Это приведет к росту средних заработков в экономике, которые отталкиваются от нижнего уровня в бюджетной сфере. Это будет непростое испытание для бизнеса, которому придется изыскивать средства, в том числе на меры по повышению производительности труда и внедрению новой техники.

В целом результаты исследования оказались лучше, чем мы ожидали. Открылись многообещающие направления новых исследований. Надеемся, что у читателей сложилось аналогичное впечатление, и мы увидим со временем немало новых интересных исследований, развивающих намеченные здесь темы.



*В. ТАМБОВЦЕВ,  
доктор экономических наук,  
профессор, завлабораторией институционального анализа  
экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова*

## **ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

### **Волны кризиса**

Начавшийся в 2008 г. мировой финансовый кризис породил целый ряд волн, выходящих за рамки собственно экономики. Во-первых, это волна обсуждения в экспертных и правительственных кругах разных стран возможности возникновения «второй волны» самого кризиса, то есть еще одного спада производства. Во-вторых, волна обсуждения в тех же кругах вопроса о причинах кризиса (непосредственный повод, или триггер, запустивший кризис, их участникам был вполне очевиден). В-третьих, волна обсуждения антикризисных мер, как текущих, так и перспективных, имеющих целью исключить триггеры кризиса в обозримом будущем. В-четвертых, волна массовых протестов граждан разных стран против принимаемых правительствами антикризисных мер.

В данной статье будут рассмотрены преимущественно две последние волны: если можно так выразиться, «ре-регулирующая» и протестная. В определенной степени мы затронем и дискуссию о причинах кризиса.

Как известно, большинство антикризисных программ включали меры по поддержке (или даже спасению) национальных банковских систем, то есть кровеносных систем экономики, обеспечивающих условия для оборота товаров. Наряду с поддержкой основных, наиболее крупных системообразующих банков проводилась санация их совокупности: закрывались те, кого по той или иной причине решили не спасать. На уровне международных организаций — «большой восьмерки» и срочно реанимированной «большой двадцатки» — страны приняли на себя ряд важных обязательств, предотвративших панику на мировых фондовых рынках.

Обдуманно или инстинктивно, но представители правительств также заговорили о необходимости ужесточить регулирование на мировых финансовых рынках, особенно пруденциальный надзор. В результате этих обсуждений 12 сентября 2010 г. Банк международных расчетов принял новую систему всеобщего банковского регулирования, известную как «Базель-3». Ее суть — ужесточение ряда требований к банкам: к форме капитала первого уровня, к показателю ликвидности и др. Правда, установленные требования имеют отложенный характер и должны полностью выполняться банками в 2019 г. Широко обсуждались и предложения по введению пруденциального надзора применительно к деятельности крупнейших финансовых неправительственных организаций.

В европейских странах, связанных обязательствами в рамках Пакта стабильности и роста, а также в США (где существенно вырос государственный долг), стали реализовывать меры по сокращению бюджетных расходов, что привело к массовым протестам граждан, благосостояние которых во многом зависит от размеров таких расходов. При этом вопросы повышения налогообложения бизнеса, то есть роста доходов бюджета, практически не обсуждают, чтобы «не спугнуть» начавшееся восстановление экономики.

Действительно, экономический рост сегодня наблюдается почти во всех странах, пострадавших от кризиса, хотя не восстановились его темпы. Но сам факт начала роста, то есть выхода из «низшей точки» кризиса, интерпретировали в официальных и близких к ним кругах как практическое свидетельство правильности принятых мер. Этот вывод латентно содержал и свое следствие — убежденность в их *достаточности* для предотвращения аналогичного кризиса в обозримом будущем.

«Сухим остатком» в рамках обсуждаемой волны последствий кризиса стали: фактический массовый отказ от идеологии дерегулирования финансовых рынков; распространение идеологии ужесточения регулирования, усиления позиций государства в национальных экономиках, что, по мысли соответствующих идеологов, поможет мировой экономике вернуться к уверенному росту. Но если в докризисный период его мотором выступала экономическая свобода, то в посткризисный эту роль, вероятно, должно выполнять государство. Отсюда энтузиазм левых политиков и экономистов, заговоривших о конце либерального капитализма (и, в очередной раз, капитализма вообще), о необходимости возрождения марксистской теории, о неизбежности повсеместного госрегулирования и планирования (конечно, не директивного, а демократического, индикативного и т. п.).

О недостаточности регулирования говорят, однако, не только левые. Известный финансист, глава Templeton Asset Management М. Мобиус недавно заявил, что новый мировой финансовый кризис уже «не за горами», поскольку причины, породившие нынешние финансовые потрясения, не устранены. По его оценкам, суммарная стоимость деривативов превышает объем мирового ВВП, что обуславливает повышенную волатильность и тем самым создает предпосылки для нового кризиса на фондовых рынках. «Стали ли банки больше, чем были до кризиса? Стали! — заявил Мобиус. — Регулируются ли должным образом деривативы? Нет. А растет ли объем торгов деривативами? Да, растет»<sup>1</sup>.

Но так ли обоснованны выводы о неотвратимости «эры ре-регулирувания» с точки зрения экономической теории?<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Марк Мобиус: «Новый финансовый кризис не за горами» // Бизнес-газета. 2011. 30 мая. [www.business-gazeta.ru/article/41122/6/#](http://www.business-gazeta.ru/article/41122/6/#).

<sup>2</sup> Не подлежит сомнению, что такие выводы «с чувством глубокого удовлетворения» принимают политики. Ведь это означает дальнейшее увеличение масштабов государства, то есть усиление позиций чиновников в обществе, рост их благосостояния и т. п. — все, за что активно выступали и боролись (и побеждали) госслужащие разных рангов после Великой депрессии 1930-х годов (см.: Glaeser E. L., Shleifer A. The Rise of the Regulatory State // Journal of Economic Literature. 2003. Vol. 41, No 2. P. 401–425).

## Действия, ущербы и виды регулирования

Хотя экономическая теория в целом и отдельные ее отрасли особенно после начала кризиса стали объектом очень острой критики (и самокритики), мы постараемся показать, что некоторые теоретические результаты ставят под сомнение обоснованность первенства госрегулирования перед экономической свободой в обеспечении экономического роста без глобальных потрясений, истоки которых находятся на *финансовых рынках*. Другими словами, в некоторых сферах государство (точнее, регулирование, вводимое законодательной и проводимое исполнительной ветвями власти) для роста и развития экономики имеет большее значение, чем экономическая свобода, но сфера финансовых рынков к ним не относится.

Обратимся к экономическому анализу права<sup>3</sup>. Одна из базовых областей его исследования — законодательство о неумышленном причинении ущерба. Суть проста: если один индивид, осуществляя какие-то действия в своих интересах, без злого умысла причинил ущерб другому, этот ущерб должен быть возмещен *в полном объеме*. Только тогда у первого индивида возникнут достаточные стимулы, чтобы в следующий раз, совершая те же действия, нацеленные на повышение собственного благосостояния, он принимал в расчет их негативные последствия для других и скорректировал свое поведение. Юристы разграничивают (а экономисты изучают методами экономической теории) два основных типа законов (правил), определяющих ответственность в случае неумышленного причинения ущерба: правило строгой (абсолютной) ответственности и правило небрежности. В соответствии с первым ответственность причинителя наступает безотносительно к тому, нарушил ли он какие-то правила, осуществляя свои действия, а в соответствии со вторым — только в том случае, если он не соблюдал установленный стандарт действия, то есть проявил небрежность<sup>4</sup>.

С точки зрения экономической теории оба варианта ответственности за причиненный ущерб представляют один из способов интернализации экстерналий, или механизм, побуждающий индивидов учитывать при принятии решений их «внешние» последствия. Все действия людей в собственных интересах имеют внешние эффекты, иногда значительные, иногда практически не ощутимые, часто положительные, но нередко и отрицательные. Значительные отрицательные внешние эффекты от действий индивида, невольно «потребляемые» другими людьми, составляют неумышленный ущерб, потерю благосостояния пострадавшими.

Оградить индивидов от негативных экстерналий можно двумя способами: запретив вредоносную деятельность и наказывая наруши-

<sup>3</sup> Познер Р. А. Экономический анализ права / Пер. с англ. под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.

<sup>4</sup> *Shavell S.* Strict Liability versus Negligence // *The Journal of Legal Studies*. 1980. Vol. 9, No 1. P. 1–25; *Schäfer H.-B., Schönenberger A.* Strict Liability vs. Negligence. [encyclo.findlaw.com/3100book.pdf](http://encyclo.findlaw.com/3100book.pdf); *Schäfer H.-B., Müller-Langer F.* Strict Liability versus Negligence // *German Working Papers in Law and Economics*. Vol. 2008. Art. 5. [www.bepress.com/gwp/default/vol2008/iss1/art5](http://www.bepress.com/gwp/default/vol2008/iss1/art5) и др.

телей за совершение запрещенных действий или только за подготовку к их осуществлению; возлагая на причинителей наказание, полностью возмещающее ущерб пострадавшим. В обоих случаях у потенциальных причинителей ущерба возникают стимулы воздержаться от вредоносных действий, то есть имеет место эффект сдерживания. При этом первый механизм регулирует действия *ex ante*, а второй — *ex post*. В первом случае вводится запрет (ограничение), и государство осуществляет контроль и надзор за его выполнением, стремясь обнаружить нарушение и наказать нарушителя. Во втором, когда ущерб уже нанесен, действия государства направлены на поиск причинителя и привлечение его к суду, причем часто поиск ведет сам пострадавший.

В первом случае (регулирование *ex ante*) суть надзора и контроля заключается в *постоянном наблюдении* за соблюдением правил и *наказании штрафом* тех, кто, несмотря на запрет, все же начнет вредоносную деятельность. В экономической теории доказано, что введение правила (или регуляции) будет эффективно *предотвращать вредоносные действия* индивида, если *величина санкции равна по стоимости величине отрицательного внешнего эффекта*. Если санкция чрезмерна, то масштабы деятельности, имеющей отрицательные внешние эффекты, будут меньше, чем общественно оптимальные<sup>5</sup>; если санкция низкая, они будут больше общественно оптимальных. Издержки государства при такой технологии включают затраты на создание и финансирование работы соответствующей системы контроля: наем и оплату штата инспекторов, координацию их действий и т. п. Подчеркнем, что такая схема *чревата коррупционными последствиями*: для нарушителя правила выгодно заплатить инспектору любую взятку, меньшую, чем величина штрафа.

Во втором случае (регулирование *ex post*) можно налагать санкции, равные величине ущерба, на того, кто его причинил, *после того*, как он нанесен. При такой технологии содержать штат инспекторов нет необходимости: внешние последствия выявляет тот, кто их ощутил, и обращается в суд, определяющий размер штрафа для причинителя ущерба. Заметим, что судебная ветвь государственной власти задействована и в рамках первой технологии, поскольку выявление факта нарушения правила может быть оспорено тем, кого инспектор обвинил в таком нарушении.

Вторая технология была бы *всегда* более эффективной для общества, если бы не два обстоятельства. Во-первых, причиненный ущерб может быть *невосполнимым* — например, утрата жизни пострадавшим. В этом случае только первая технология сдерживания отрицательных внешних эффектов будет эффективной. Во-вторых, даже если ущерб *в принципе* можно компенсировать, у его причинителя может быть *недостаточно имущества*, чтобы уплатить штраф, равный нанесенному ущербу. Тогда создать стимулы к поведению, не наносящему ущерба, можно, *дополнив денежный штраф в размере имущества*,

<sup>5</sup> Общественно оптимальный масштаб осуществления вредоносного действия не обязательно всегда равен нулю, поскольку вред может быть внешним эффектом общественно полезной, создающей стоимость деятельности: типичный пример — загрязнение окружающей среды в ходе производства той или иной продукции.

который пойдет на компенсацию нанесенного ущерба, тюремным заключением виновника. Иными словами, санкция, обеспечивающая оптимальное сдерживание, в общем случае должна состоять из двух компонентов: денежного и уголовного, причем второй применяется только тогда, когда имущества виновника недостаточно для покрытия причиненного им ущерба.

Такой подход эффективен с экономической точки зрения. Тюремное заключение — это санкция, которая дорого обходится обществу: нужно финансировать места тюремного заключения, а общество недополучает стоимость, которую мог бы создать (на воле) заключенный под стражу субъект.

Из приведенных соображений — восполнимость или невосполнимость ущерба, достаточность или недостаточность имущества виновника для компенсации — логически вытекает четкая схема целесообразности применения того или иного механизма в различных ситуациях<sup>6</sup>.

### **Ответственность своим имуществом vs. глобальное регулирование**

Обратимся к четвертой посткризисной волне — протестам граждан против антикризисных правительственных мер, связанных с сокращением бюджетных расходов. Один из лозунгов этих протестов следующий: люди не согласны с тем, что данные меры практически не затрагивают благосостояние основных виновников кризиса — банкиров, высших менеджеров других финансовых организаций (в том числе международных), а безвинным гражданам предлагается «затянуть пояса». «С точки зрения профсоюзов и „простых людей“, финансовый кризис 2008 года устроили банки, раздававшие кредиты направо и налево без всяких гарантий их возвращения. В результате, когда пузырь „плохих кредитов“ лопнул, вся мировая финансовая система оказалась на грани коллапса. „Вот пусть банкиры и платят за кризис“, — безапелляционно заявляет Европейская конфедерация профсоюзов»<sup>7</sup>.

Реконструируем ситуацию с точки зрения приведенных выше положений экономического анализа права. Действия руководителей финансовых организаций, преследовавших свои интересы<sup>8</sup>, породили масштабные негативные экстерналии, которые затронули благосостоя-

<sup>6</sup> Они подробно рассмотрены в: Тамбовцев В. Экономическая теория контрольно-надзорной деятельности государства // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 91–106.

<sup>7</sup> Европа раскалилась докрасна // Эхо планеты. 2010. 26 окт. [www.ekhoplanet.ru/crisis\\_902\\_8803](http://www.ekhoplanet.ru/crisis_902_8803). Автор цитированной статьи, впрочем, считает позицию европейских профсоюзов не обоснованной: «Совершенно очевидно, что глобальный финансовый кризис и кризис зоны евро с начала этого года носили системный и неизбежный характер. Причем европейские профсоюзы напрасно возлагают вину за них исключительно на банки. Интересно было бы узнать, сколько нынешних участников брюссельской манифестации должны банкам по кредитам. Спрашивается: кто их заставлял эти кредиты брать?»

<sup>8</sup> Такие действия, как известно, были весьма разнообразными — от эмиссии деривативов, свойства которых не понимали их создатели, до выдачи кредитов без ожидания их погашения (см., например: Мировой кризис: есть ли шанс для оптимизма? Цикл публичных дискуссий «Россия в глобальном контексте». Вып. 40. М.: Никитский клуб, 2009. [www.nikitskiyclub.ru/article.php?idpublication=4&idissue=55](http://www.nikitskiyclub.ru/article.php?idpublication=4&idissue=55)).

ние миллионов граждан, а также отрицательно сказались на бюджетах государств и их финансовых системах. Государственные руководители, справедливо заботясь о сохранности не только финансовой системы, но и национальной экономики в целом, помогли удержаться на плаву крупным, ключевым финансовым организациям. Это совершенно обоснованные действия, поскольку поддержанные (или даже спасенные) фирмы (как финансовые, так и нефинансовые) были *«too big to fail»* — негативные экстерналии их падения привели бы к еще более значительному ущербу *для всех*.

Вероятно, и профсоюзные лидеры, организовавшие массовые протесты, и «простые люди», участвовавшие в них, прекрасно понимали важность спасения системообразующих банков: их протест направлен не против банков как таковых и не против помощи им, а против того, что ущерб благосостоянию этих граждан, нанесенный действиями банков, *не только не компенсирован* (хотя бы частично), но и *умножен* сокращением бюджетных расходов. При этом благосостояние прямых виновников (небрежно ведущих дела банкиров и топ-менеджеров) существенно не пострадало<sup>9</sup>. Именно эта несправедливость, очевидно, инициировала протестные действия в европейских государствах и ряде других стран.

Нетрудно догадаться, что подобное поведение государств *не способствовало достаточному сдерживанию* активности виновников кризиса, не породило стимулов, отвращающих их, а также других менеджеров и владельцев бизнесов, от повторения неосторожных действий. Вместо этого, «простив» причинителей множественного ущерба, правительства начали реализовать стратегию ужесточения регуляций *ex ante*, которая, возможно, станет эффективной в будущем, однако со всеми имманентными ей негативными моментами, которые были очерчены выше.

Из сказанного вытекает четкая альтернатива глобальному регулированию финансовых рынков, способная сдерживать недостаточно осторожное поведение финансовых менеджеров. Ущерб, наносимый благосостоянию, не относится к числу невозполнимых, поэтому основное ограничение на применение механизма сдерживания *ex post* для них не выполняется. Следовательно, чтобы обеспечить осторожное, интернализирующее возможные негативные экстерналии поведение индивидов, использующих доверенные им денежные средства для умножения путем сверхрискованных операций, полезно применять правило строгой ответственности, распространив ее *на все имущество* финансовых игроков, безотносительно к организационно-правовой форме учреждений, в которых они работают.

Поясним этот общий подход на условном примере. Рассмотрим коммерческий банк, имеющий форму общества с ограниченной ответственностью. Это означает, что учредители (и шире — акционеры) банка отвечают по его обязательствам лишь в размере своей доли акций. Однако наемные работники (или работающие в нем владельцы), осуществляя неосторожные финансовые операции (например, выдавая

<sup>9</sup> В России эта линия поведения государства была, так сказать, «доведена до совершенства»: как известно, в острый период финансового кризиса число отечественных миллиардеров удвоилось (см.: Количество миллиардеров в России удвоилось за год // Форбс. 2010. 11 марта. [www.forbes.ru/news/46108-kolichestvo-milliardero-v-rf-udvoilos-za-god](http://www.forbes.ru/news/46108-kolichestvo-milliardero-v-rf-udvoilos-za-god)).

необеспеченные кредиты), способны в результате, если банк системообразующий, нанести значительный ущерб не только ограниченному кругу акционеров и прямым клиентам банка, но и гораздо более широкому слою индивидов, непосредственно не связанных с ним. Если игрок-менеджер отвечает за подобный ущерб только своим рабочим местом, а игрок-акционер — только своей долей в капитале банка, то уровень принимаемых на себя рисков может оказаться сколь угодно высоким, тем более что выигрыш, получаемый в случае успеха операции, будет для игроков значительным. Однако если ответственность распространяется на все имущество игрока, а его недостаток «компенсируется» длительным тюремным заключением, отношение к риску (для большинства) потенциальных игроков изменится. Соответственно возрастет надежность операций, но скорее всего снизится их прибыльность.

В настоящее время реализации предложенного подхода препятствует организационно-правовая форма общества с ограниченной ответственностью, которая возникла давно для снижения рисков владельцев. Однако раньше, практически вплоть до конца XX в., внешние эффекты частных действий на финансовых рынках не были столь значительными. Сегодня в связи с глобализацией, с одной стороны, и ростом неопределенности (из-за расширения инновационных процессов во всех областях жизни) — с другой, такое распределение и ограничение рисков для владельцев обществ с ограниченной ответственностью, по крайней мере в финансовой сфере, резко снизило размер их потенциальной ответственности, сделало его несопоставимым с размером ущерба от действий работников и владельцев таких организаций.

Подобная ситуация требует корректировки: игроков финансовых рынков нужно стимулировать принимать ответственные — эффективные и не запредельно рискованные — решения. При этом нет необходимости лимитировать использование формы общества с ограниченной ответственностью в нефинансовой, производственной сфере: здесь достаточно успешно и широко применяются правила ответственности, обеспечивающие компенсацию ущерба от потребления покупателями некачественной продукции.

Но не приведет ли предлагаемый механизм к чрезмерному сдерживанию игроков финансовых рынков? Рассмотренные выше положения из области экономического анализа права ясно говорят: установление наказания на уровне ущерба (с учетом издержек осуществления правосудия) обеспечивает адекватные стимулы к «оптимально» осторожному поведению<sup>10</sup>. Разумеется, речь идет об *усредненном* случае. Поскольку у индивидов разная склонность (или безразличие) к риску, для каждого конкретного игрока последствия реализации обсуждаемого подхода будут различными. Кроме того, индивиды обладают и разными ценностями, в том числе — разным отношением к личной свободе, благосостоянию своих родственников и т. п. Наконец, существуют любители экстремальных ощущений, сознательно стремящиеся к риску, опасности.

Эти обстоятельства осложняют практическое применение такого подхода, но не делают его невозможным. Одна из задач судов — учитывать конкретные обстоятельства, которые нельзя предвосхитить

<sup>10</sup> Это подтверждается данными эмпирических исследований (см., например: *Schwartz G. Reality in the Economic Analysis of Tort Law: Does Tort Law Really Deter?* // *UCLA Law Review*. 1994. Vol. 42. P. 377–444).

априори<sup>11</sup>. Кроме того, можно применять специальные процедуры отбора на рабочие места «игроков» финансовых рынков. В задачу нашей статьи не входит подробное описание соответствующей нормативной базы, мы лишь стремимся привлечь внимание к существованию *принципиальной альтернативы* усилению зарегулированности финансовых рынков *ex ante*, поэтому воздержимся от дальнейшего обсуждения деталей. Подчеркнем, что *ex ante* регулирование — ужесточение требований к банкам, к устройству деривативов и т.п. — также снизит прибыльность финансовых операций. Однако для такого регулирования реально как недостаточное, так и чрезмерное сдерживание, чего лишен подход *ex post*. Кроме того, как отмечалось выше, регулирование *ex ante* требует от государственных бюджетов дополнительных издержек мониторинга и содержит ощутимый коррупционный потенциал.

В заключение остановимся на случае, связанном с расширением сферы применения механизма ответственности за неумышленное причинение ущерба. Речь идет об ответственности за негативные последствия решений, принимаемых *государственными служащими*. Практически во всем мире стандартная практика заключается в том, что высшие (выборные) госслужащие в случае масштабных негативных экстерналий своих решений несут *политическую* ответственность, покидая свои посты в результате последующих выборов. Госслужащие более низких рангов в аналогичных ситуациях несут *дисциплинарную* ответственность, лишаясь своих постов по решению вышестоящего руководства. Очевидно, что и политическая, и дисциплинарная ответственность лишь косвенно сказывается на благосостоянии индивида, привлеченного к ней. Только применительно к низшим уровням чиновничьей иерархии, служащим, непосредственно оказывающим административные услуги населению и бизнесу, обсуждается вопрос о *штрафах* за несвоевременное или некачественное оказание соответствующих услуг. Подчеркнем, что во всех случаях наложения санкций фактически применяется правило небрежности, то есть санкция наступает, когда нарушено некоторое правило (стандарт или регламент административной услуги).

Между тем потенциальный ущерб от действий (или бездействия) чиновников по своим масштабам упорядочен противоположным образом: чем выше ранг чиновника, тем больше потенциальный ущерб. Тем самым *не формируется* адекватное сдерживание вредоносных действий госслужащих, причиняющих ущерб гражданам или бизнесу.

Одна из наиболее ярких иллюстраций такого положения — отечественная практика систематического выстраивания административных барьеров, то есть юридически безупречных правил, возлагающих на граждан или бизнес издержки, которые становятся личными доходами чиновников и/или аффилированных с ними компаний<sup>12</sup>. Характерно, что после достоверного установления «барьерной» природы того или иного правила хозяйствования и его отмены вопрос о возмещении ущерба, нанесенного гражданам или бизнесу за период его функционирования, даже не ставился.

<sup>11</sup> Разумеется, речь идет о независимых и беспристрастных судах. В большинстве развитых стран они существуют.

<sup>12</sup> См. подробнее: Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / Под ред. А. А. Аузана, П. В. Крючковой. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002.



Другой пример — произвольное изменение требований к тем или иным аспектам ведения бизнеса. Так, в Москве неоднократно за последние 20 лет менялись требования к внешнему виду палаток и киосков для уличной торговли, в результате их владельцам приходилось сносить одни, находящиеся во вполне рабочем состоянии, и приобретать другие, внешний вид которых казался чиновникам более привлекательным. И здесь никто не ставил вопрос о возмещении издержек за счет инициаторов «улучшения внешнего вида». Тем самым никаких стимулов к сдерживанию активности чиновников в области подобных улучшений не возникало.

Отмеченное рвение к «улучшениям», увеличивающим издержки граждан и бизнеса без значительных позитивных последствий, характерно не только для нашей страны. Подобная активность отмечается, например, в Евросоюзе, где брюссельские чиновники постоянно стремятся вводить разнообразные новые правила и требования к бизнесу, общественная необходимость (то есть превышение общественной выгоды над совокупными издержками) которых совершенно не очевидна<sup>13</sup>.

Конечно, трудно представить, что чиновники добровольно введут новые правила, ограничивающие их действия по извлечению личной выгоды. Только в результате конкурентного политического процесса, в котором участвуют миллионы избирателей, можно передать власть подлинно выборным политикам. Последние, опираясь на массовую поддержку, смогут ввести в той или иной форме экономическую ответственность чиновников всех уровней за ущерб, который причиняют гражданам и бизнесу принимаемые ими решения.

О том, что это вполне возможно, ясно говорит опыт стран Евросоюза. Так, в Испании в ст. 106 Конституции утверждается: «Частные лица в предусмотренном законом порядке имеют право на возмещение ущерба, причиненного их имуществу или правам вследствие действий государственных и муниципальных органов, за исключением действий в обстоятельствах непреодолимой силы»<sup>14</sup>. Подчеркнем, что это конституционное право подкреплено соответствующими статьями испанского Гражданского кодекса, обращающими имущественную ответственность на государственный или муниципальный орган. Во Франции в ряде случаев она возлагается непосредственно на госслужащего и т. д. Тем самым введение предлагаемых новаций в российское законодательство будет «всего лишь» шагом на пути формирования в нашей стране верховенства права.

<sup>13</sup> См., например, раздел «Несколько примеров евроабсурдов из сферы регулирования во имя защиты потребителя» (Евросоюз: противоречивая сущность и перспективы развития / Аналитический центр «Стратегия»; НИЦ Мизеса. М., 2006. 7 апр.).

<sup>14</sup> Жакейро Д. Б. Имущественная ответственность публичных органов власти в Испании // Закон. 2007. № 6. С. 166.

## ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ БЮДЖЕТА КАК ОБЩЕСТВЕННОГО ДОСТОЯНИЯ

Развитие рыночной экономики, предусматривающее построение самодостаточного в социальном плане общества, предъявляет повышенные требования к качеству теории государственных финансов вообще и бюджета в частности. К сожалению, современная отечественная теория таким требованиям не удовлетворяет. Большинство работ по данной проблематике грешат декларативностью, тенденциозностью, поверхностным изложением материала, оторванностью от реалий хозяйственной практики<sup>1</sup>.

Эти недостатки присущи и нормативным документам по вопросам регламентации государственных финансовых ресурсов. В Бюджетном кодексе (далее — БК) РФ дано следующее определение бюджета: «Форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства». Но дело в том, что и потребности, и цели последнего могут как совпадать с интересами большинства населения страны, так и противоречить им. Соответственно бюджет может и способствовать решению общественно значимых проблем, и обслуживать интересы властной элиты, игнорируя чаяния и нужды нации в целом.

Этот коренной вопрос теории бюджета связан с его социальной направленностью. В отсутствие общепринятого определения бюджета как общественного достояния нельзя интерпретировать все остальные категории теории государственных финансов. На наш взгляд, под бюджетом следует понимать *централизованный фонд денежных средств, предназначенных для удовлетворения общественно значимых потребностей с целью повышения жизненного уровня населения*.

Как макроэкономический инструмент бюджет способен количественно и качественно влиять на эффективность общественного производства. Количественное влияние отражают пропорции мобилизуемых, распределяемых и используемых ресурсов бюджета, качественное — его воздействие на материальные интересы участников воспроизводственного процесса через формы организации бюджетной системы.

Сущность бюджетной системы, излагаемая в БК, также не выдерживает критики. Главным его недостатком выступает концептуальная ограниченность. В частности, бюджетная система представлена в нем сама по себе, как будто она находится в своеобразном экономическом

---

<sup>1</sup> См., например: Уманец О. П. Сущностные, системные и функциональные аспекты федерального бюджета РФ // Финансы и кредит. 2011. № 19. С. 59–70; Ермакова Е. А. Бюджетный менеджмент и его функциональные элементы // Финансы и кредит. 2010. № 20. С. 3–9; Пансков В. Г. К вопросу о самостоятельности бюджетов // Финансы. 2010. № 6. С. 8–13; Васильева М. В. Тенденции развития системы государственного финансового менеджмента в РФ // Финансовый вестник. 2010. № 11. С. 18–23.

и социальном вакууме. Эта концепция ориентирована на решение внутрибюджетных проблем, причем во всех частях БК виден ее счетный, организационно-технический характер, сводящий задачи бюджетной системы к функции правительственной кассы. Бюджетному механизму отводится роль экономического регулятора, предназначенного в основном для содержания государственного аппарата и реализации так называемых «минимальных государственных социальных гарантий» и «минимальной бюджетной обеспеченности».

Отметим, что формулировка целевой направленности «финансового регулирования» выглядит расплывчатой и в вводной части БК, и в его содержании, а такие понятия, как «бюджетная политика» и «защищенные статьи бюджета», вообще не включены в ст. 6 «Понятия и термины, применяемые в настоящем Кодексе». Лишь в разделе VI «Составление проектов бюджетов» вскользь упомянуто об основных направлениях бюджетной и налоговой политики при составлении проектов бюджетов.

### **Функции бюджета и принципы построения бюджетной системы**

Бюджет должен иметь следующие четыре функции:

- перераспределительную, в соответствии с которой национальный доход делится между производственной и непроизводственной сферами в территориальном и отраслевом разрезах, наиболее значимыми в данный период отраслями экономики, их видами и подвидами;
- регулирующую, отражающую направление денежных средств на развитие приоритетных отраслей и проявляющуюся в возможности целенаправленно и непосредственно воздействовать через государственные расходы на различные стадии общественного воспроизводства, совокупные спрос и предложение, накопления и сбережения;
- социальную, заключающуюся в повышении жизненного уровня населения, социальной поддержке слабо защищенных слоев, предоставлении гарантий социальных и экономических прав граждан, проведении активной социальной политики;
- контрольную, включающую надзор общества за целевым и адресным расходованием бюджетных средств, соответствием размера централизуемых финансовых ресурсов государства объему его потребностей, действенностью бюджетного процесса.

Принципы построения бюджетной системы, сформулированные в БК, также необходимо скорректировать в соответствии с новым определением функций бюджета.

1. Принцип общественной значимости основан на едином подходе к социальной направленности бюджета, ранжировании общественных потребностей по степени их значимости и обеспечении в соответствии с этим их различного финансирования. Это базовый принцип, все остальные по отношению к нему производные.

2. Принцип единства бюджетной системы означает целостность бюджетного законодательства, организации и функционирования бюджетной системы и бюджетного процесса.

3. Принцип разграничения доходов и расходов между бюджетами состоит в определении полномочий органов власти по формированию доходов, установлению и исполнению расходных обязательств.

4. Принцип самостоятельности отражает обязанность органов власти обеспечивать бюджетный процесс и эффективность использования бюджетных средств для самообеспечения и саморазвития отдельных территорий.

5. Принцип сбалансированности означает, что объем расходов бюджета должен соответствовать суммарному объему доходов и поступлений из источников финансирования бюджетного дефицита.

6. Принцип результативности предусматривает достижение социально значимых целей бюджета с минимальным отвлечением средств на непроизводительные расходы (содержание номенклатуры, национальную оборону и т. п.).

7. Принцип прозрачности заключается в обязательной открытости для общества и средств массовой информации всех бюджетных процедур и этапов бюджетного процесса.

8. Принцип адресности и целевого характера означает, что все бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных бюджетополучателей с указанием целей их использования.

9. Принцип минимизации издержек управления предполагает, что расходы по исполнению бюджета должны быть сведены к минимуму.

Остальные перечисленные в БК принципы (равенство бюджетных прав субъектов РФ и муниципальных образований, полнота отражения доходов и расходов, совокупное покрытие расходов, достоверность, подведомственность расходов, единство кассы) либо надуманны, либо имеют технический характер.

### **Системные недостатки Бюджетного кодекса**

БК содержит ряд других серьезных упущений, несоответствий и пробелов. Практически не решены задачи, которые изначально, до принятия этого документа, были поставлены в качестве приоритетных.

Так, в нем дано чисто ведомственное определение понятия «бюджетное устройство», а дефиниция «бюджетный федерализм» в тексте нормативного акта вообще отсутствует. По нашему мнению, бюджетное устройство — это основанная на правовых нормах взаимосвязь участников бюджетного процесса, ориентированная на рост доли общественно значимых расходов в структуре консолидированного бюджета государства.

Бюджетный федерализм — такое распределение функций и полномочий между органами власти всех уровней, при котором обеспечивается их финансовая самостоятельность, направленная на максимальную реализацию всех общественных потребностей, повышение жизненного уровня населения и минимизацию издержек администрирования управленческих функций. Он включает:

— рациональное деление налогов на федеральные, региональные и местные (вертикальное бюджетное выравнивание);

- четкое распределение всех расходных полномочий по источникам их финансирования на нормативной основе с законодательным определением полномочий каждого уровня;

- адресную финансовую помощь в целях горизонтального бюджетного выравнивания.

Современное состояние бюджетного федерализма в России вызывает много вопросов. Для какой общегосударственной цели создана сложнейшая система финансовой «мелиорации» бюджетов разных уровней? Каковы итоги ее деятельности с позиций результативности, эффективности, тактических и стратегических задач территориального развития? Что нужно сделать не для формального соблюдения канонов бюджетного федерализма, а для достижения реальных результатов? Пока российская модель бюджетного федерализма продолжает развиваться в отрыве от реальности и трансформируется только в аспекте чисто финансовых технологий, обновления расчетных формул и т.п. Требуется принципиально иная, системная модернизация бюджетного федерализма.

Необходимы важные методологические изменения:

- формирование доходной части бюджетной системы ориентировать на укрепление собственной доходной базы бюджета каждого уровня при минимизации размеров финансовой помощи на основе оптимального соотношения федеральных, региональных и местных налогов и адресного характера безвозмездных перечислений;

- расходную часть бюджетов всех уровней планировать на базе законодательно утвержденных нормативов по разделам функциональной классификации расходов с преимущественным направлением их на общественно значимые цели;

- изменить процедуру принятия бюджета с устранением чиновников от процесса «пиления» бюджетных средств и усилить общественный контроль;

- пересмотреть порядок отражения затрат в бюджетной отчетности, обеспечить их полную прозрачность, не позволяющую номенклатуре «растворить» свои бюджетные привилегии в общем объеме статейных расходов, то есть отражать отдельными строками стоимость зарубежных вояжей, подарков, санаторного лечения и проч.;

- изменить процедуру утверждения отчета об исполнении бюджета, предусматривая отставку чиновников, превысивших нормативы финансовых затрат на собственное содержание.

### **Бюджетный процесс: несоответствие реалиям экономики**

Согласно БК, бюджет должен предусматривать решение экономических и социальных задач. Но для этого необходимо определить наиболее актуальные проблемы, выделить соответствующие финансовые средства и отразить это в бюджете. Действующая процедура бюджетного процесса указанные требования игнорирует.

В условиях действия принципа единоначалия в системе органов исполнительной власти полномочия Министерства финансов, по су-

цеству, принадлежат его главе, который лично решает все вопросы организации бюджетного процесса, что закреплено в БК (ст. 165, 166 и др.). В результате бюджет направлен не на решение общенациональных проблем, а на ликвидацию ведомственных противоречий в распределении бюджетных средств.

В Германии проект бюджета формируется снизу. Сначала органы местного самоуправления совместно с населением определяют, какие задачи необходимо решить в предстоящем году, затем соотносят их с доходами, и если они не могут самостоятельно решить тот или иной вопрос из-за недостаточности собственных финансовых, материальных, трудовых или иных ресурсов, то выносят его на рассмотрение субъекта федерации — земли. Палата (представительный орган земли), которая утверждает земельный бюджет, на основе анализа положения дел в местных сообществах принимает решение о предоставлении им необходимых финансовых средств. Если проблема, поднятая местным самоуправлением, имеет общерегиональное или государственное значение и не может быть профинансирована из земельного бюджета, то она выносится на уровень федерации.

Такой порядок формирования федерального бюджета имеет ряд преимуществ. Во-первых, он учитывает реальные потребности регионов и страны в целом. Во-вторых, финансирование региональных мероприятий закрепляется в законе о бюджете и осуществляется в то время, когда предусмотрена их реализация. В-третьих, все показатели бюджета прозрачны и понятны гражданам, субъектам федерации и органам местного самоуправления.

Другой серьезный недостаток формирования российского бюджета — его опора не на анализ реального положения дел в стране, а на прогнозы, оценки, тенденции, ожидания и другие предположения. В п. 2 ст. 172 БК к основаниям для составления проекта бюджета отнесены: бюджетное послание Президента РФ; прогноз социально-экономического развития соответствующей территории; основные направления бюджетной и налоговой политики.

Перспективный финансовый план формируется на основе среднесрочного прогноза социально-экономического развития РФ, субъекта РФ, муниципального образования и содержит данные о прогнозных возможностях бюджета по мобилизации доходов, привлечению государственных и муниципальных заимствований и финансированию основных расходов бюджета (ст. 174). Аналогично разрабатываются другие бюджетные документы и в целом федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ (см. ст. 175, 179, 184 и др.).

Но в условиях рыночной экономики и самостоятельности предпринимательских структур прогнозирование объективно носит условный характер. Поэтому составленный на такой ненадежной основе федеральный бюджет, как правило, далек от реальной действительности. Поскольку закон о федеральном бюджете подлежит обязательному исполнению, зачастую финансируются неактуальные мероприятия, а на реализацию жизненно необходимых средств не выделяют. Не случайно в настоящее время в дополнение к бюджету разрабатывают президентские национальные программы, показатели которых отвечают реальным потребностям общества и имеют строго целевой характер.

Во Франции бюджетные показатели формируют на основе статистических данных и результатов конкретных социологических исследований о положении дел в определенной отрасли экономики или социальной сферы. Если выявлено отставание в их развитии или другие негативные явления, то их устранение выступает стратегической целью бюджетного планирования. Для ее достижения разрабатывают соответствующие конкретные программы на срок от трех до пяти лет. Стратегические цели учитывают необходимость реализации инвестиционных, инновационных, научно-технических программ, промышленного и социального развития регионов и др. Такое составление бюджета способствует своевременному и успешному решению актуальных проблем в области здравоохранения, образования, занятости населения и т. п.

## **Бюджет и финансирование потребностей общества**

По своей экономической сути бюджет — это механизм перераспределения доходов общества в пользу одного агента за счет другого с целью обеспечить выполнение первых функций, в которых заинтересовано общество. Если вмешательство государства в социально-экономическую систему необходимо и от этого выигрывает общество в целом, то объективно требуется эффективный механизм перераспределения денежных средств в пользу государства для выполнения возложенных на него функций.

Но тогда возникает ряд вопросов: сколько средств должно выделять государство, чтобы экономика была эффективной; в какой мере это будет ущемлять интересы хозяйствующих субъектов; какие показатели оценки эффективности государственных расходов использовать; кто будет их регламентировать; каковы условия достижения «золотой середины» между бюрократическими структурами государства и корпоративным менеджментом (и в целом — между рынком и государством) в управлении денежными средствами, циркулирующими в национальном хозяйстве, и т. д.

Для России эти вопросы очень актуальны, поскольку более половины всех произведенных в экономике товаров и услуг в текущих ценах ежегодно перераспределяется посредством бюджета в пользу государства<sup>2</sup>. Сокращение реальных доходов населения в стране<sup>3</sup> свидетельствует о неэффективности властных структур, неадекватности бюджета как механизма перераспределения дохода общества в пользу государственных институтов. Таким образом, механизмы формирования и распределения государственных финансовых ресурсов нуждаются в серьезных коррективах.

Ни в Конституции РФ, ни в федеральных законодательных актах не закреплены состав, структура и объем допустимых государственных расходов. Это дает возможность государственным структурам не полностью включать в федеральный бюджет государственные расходы и тем самым выводить из-под общественного контроля определенную их часть. В результате исполнительная власть имеет законные основания

---

<sup>2</sup> Подробнее см.: Рекомендации по модернизации экономики России. Вып. 1. М.: Модернизация, 2010. С. 20—24.

<sup>3</sup> По данным Росстата, за первые пять месяцев 2011 г. реальные доходы населения сократились на 3,7% по сравнению с соответствующим периодом 2010 г.

самостоятельно, то есть без одобрения и вне контроля представительной власти, распоряжаться известной долей государственных средств.

Обратим внимание на еще одно важное обстоятельство. На всем протяжении истории России интересы ее гражданина оказывались в подчиненном положении по отношению к потребностям государства. Человек и раньше, и сейчас — лишь «винтик» гигантской государственной машины, производительная сила, статистическая единица, плательщик многочисленных налогов и сборов. Величие страны измерялось количеством и качеством производимых в интересах государства материальных ресурсов, а не уровнем жизни населения. Поэтому подавляющую часть финансовых средств страны направляли на формирование и поддержание великодержавного имиджа. В настоящее время ситуация не изменилась.

Кроме того, всевластие бюрократии всегда было главным тормозом развития России. Централизм, то есть стремление решать задачи местного значения с помощью центральных учреждений, государственный контроль за деятельностью местных органов власти пронизывают всю систему местного самоуправления. Это закреплено в законодательстве, распределении финансовых, материальных и иных ресурсов, повседневной практике управления, менталитете граждан.

Отметим повышенную активность государства в концентрации ресурсов и их направлении на избранные цели: осуществление проектов, объявленных национальными приоритетами (инфраструктурное строительство, нанотехнологии, судостроение, авиастроение и др.), формирование квазирыночных инструментов госрегулирования (так называемых институтов развития), создание государственных производственных корпораций. При этом критику вызывают не столько сами приоритетные направления, сколько механизм и мотивировка их выбора. Стратегические решения принимают государственные чиновники, которые нередко не учитывают мнение и инициативы предпринимательских объединений и гражданского общества.

Сохраняется практика создания в рамках федерального бюджета специализированных фондов, которые нарушают его единство и полноту. Вычленение из общего бюджета отдельных статей расходов, целевая привязка доходов к определенным расходам теоретически несостоятельны. Их основной порок в том, что они устраняют конкуренцию потребностей и приоритетов в расходовании бюджетных средств. В процессе составления бюджета не подтверждается необходимость соответствующих расходов, что нарушает важнейший принцип его формирования, согласно которому все доходы должны служить для покрытия всех расходов. Игнорирование данного принципа повышает вероятность принятия ошибочных решений в сфере финансовой политики.

Сказанное в полной мере относится и к порядку расходования ресурсов Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, а также средств, заимствованных на внутреннем и внешнем рынках. На наш взгляд, целесообразно законодательно определить, что средства этих фондов — как доход всего общества — должны быть постепенно вложены в развитие национальной экономики и инфраструктуру повышения жизненного уровня населения: приобретение новых прогрессивных технологий; создание дополнительных рабочих мест; обеспечение и реализацию



экологических, медицинских, образовательных мероприятий; осуществление пенсионной, военной, социальной и других важных реформ. При должном контроле такие меры не приведут к росту инфляции. Кроме того, в БК необходимо включить специальную статью, обязывающую правительство привлекать займы только на инвестиционные и инновационные цели. При этом информация о результатах использования заемных средств должна быть общедоступной.

### **Фискальный приоритет центра в бюджетной сфере**

Еще одна важная проблема: доходы государства не полностью отражаются как доходы бюджета. Примером может быть использование государственной собственности, особенно долей в акционерных обществах. При этом формирование российского бюджета связано с фактическим приматом его доходов, в первую очередь налогов, над бюджетными расходами, что зафиксировано в Конституции РФ (ст. 57).

Государство должно изначально определить, что и в каких размерах оно намеревается делать, а уже затем — кто и в какой мере будет оплачивать эту деятельность. Именно от государственных расходов должны зависеть действительные налоги в государстве. Тогда снижение налогового бремени будет связано не столько с уменьшением налогов, сколько с сокращением расходов государства.

Главным предметом пересекающихся интересов федеральных, региональных и местных властей в нашей стране стали полномочия, обладание которыми дает осязаемые экономические выгоды. Это прежде всего права на сулящие доход объекты бывшей «общенародной» собственности, а также полномочия в области бюджетно-налогового регулирования, внешнеэкономической деятельности, установления тарифов и т. д.

В отличие от активной борьбы центра и регионов за экономические интересы разделение предметов ведения и полномочий в социальной сфере проходит спокойнее. Причем если в первом случае каждая сторона старается «оттянуть» на себя побольше, то во втором задача прямо противоположная — как можно больше с себя «сбросить». В социальной сфере конечным участником любых видов правоотношений выступает физическое лицо — гражданин страны. Поэтому она имеет приоритет в деятельности государства, и все насущные проблемы ее совершенствования должны быть объектом первоочередного внимания всех уровней власти, что необходимо отразить в бюджете.

Другая важная проблема бюджетной системы — степень централизации бюджетных расходов. В силу объективных причин социально-экономическая система вынуждена отдавать предпочтение тем или иным потребностям, откладывая часть из них до лучших времен, от некоторых отказываться совсем. В результате возникает иерархия потребностей, детерминированная уровнем развития системы. В свою очередь, в соответствии со своим рангом потребность формирует денежные потоки, определяя системные параметры жизнеобеспечения. Эти потоки государство может распределять двумя путями: централизованно и децентрализованно.

В настоящее время в системе государственного бюджетного регулирования сделана ставка на сбалансированность только федерального бюджета. Интересы государства концентрируются исключительно на фискальных задачах центрального правительства, а не на поиске компромисса интересов правительства, предпринимателей и граждан<sup>4</sup>. Другими словами, осуществляемая в течение длительного времени политика сбалансированности федерального бюджета означает отказ от курса на развитие экономического потенциала страны.

На протяжении последних лет активно формируются механизмы перекачки налогового потенциала страны в федеральный бюджет. Темпы роста его налоговых доходов существенно опережают динамику основных макроэкономических показателей. Но это не означает, что федеральный бюджет берет на себя ответственность за предоставление гражданам страны бюджетных услуг. Напротив, его расходы на эти цели все больше отстают от соответствующих показателей консолидированного бюджета.

Так, расходы федерального бюджета на социально-культурные мероприятия в 2002—2008 гг. увеличились с 618,3 млрд до 1015,7 млрд руб., или на 64%, а консолидированного бюджета РФ — с 738,5 млрд до 3060,9 млрд руб., или на 414,5%. Расходы федерального бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство в конце рассматриваемого периода составляли 129,5 млрд, а консолидированного — 1023,7 млрд руб., или почти в восемь раз больше<sup>5</sup>.

Из-за меньшей эластичности расходов бюджетов субъектов Федерации и их социальной значимости бюджетный дефицит передается с федерального на региональный и местный уровни. Поэтому успехи правительства в обеспечении сбалансированности федерального бюджета в значительной мере достигнуты за счет общей несбалансированности региональных и местных бюджетов. Бюджетный кодекс закрепляет это законодательно: в нем реализован принцип фискального приоритета центральной власти с подчиненным положением субъектов Федерации и муниципальных образований.

\* \* \*

Перечень проблем, связанных с совершенствованием теоретических основ бюджета как экономической категории, не исчерпывается рассмотренными. Но, по нашему мнению, главная среди них — оторванность достижений современной теоретической мысли от реалий хозяйственной практики. Возможности ее преодоления связаны с отказом от взглядов на бюджет как на «кошелек» государственной власти, расходующей накопленные средства по своему усмотрению. Нужно наполнить его качественно другим содержанием: бюджет — это общественное достояние, используемое в интересах большинства населения страны.

<sup>4</sup> В учебной литературе сформулирован закон централизации финансов, в соответствии с которым «чем выше уровень концентрации средств в центральном бюджете, тем ниже уровень экономического и социального развития государства» (см.: Финансы: учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. С. 97).

<sup>5</sup> Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2009. С. 577—578.

*Современная микроэкономическая теория положена в основу формального аппарата экономического моделирования и как набор равновесных теоретико-игровых моделей является неотъемлемой частью современного мейнстрима экономической теории в целом. Не случайно введение в эту теорию преподается в ведущих вузах России в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и, разумеется, на экономических факультетах во всем мире. Это довольно устоявшаяся система знания, и стандарты ее преподавания за последние 20 лет изменились не очень сильно.*

*Учебник С. Боулза<sup>1</sup>, в котором облик этой дисциплины радикально меняется, недавно был переведен и на русский язык. Его автор возглавляет исследовательскую группу по поведенческим наукам в Институте Санта-Фе – междисциплинарном научном центре по изучению сложных систем. Безусловно, появление книги такого уровня на русском языке – важное событие не только для экономического образования, но и для экономической науки в нашей стране, поскольку она представляет собой и учебник, и научный трактат. Мы сочли необходимым сделать эту книгу предметом подробного обсуждения, которое предлагается вниманию читателей.*

*Л. ПОЛИЩУК,  
кандидат экономических наук,  
профессор кафедры институциональной экономики,  
заведующий лабораторией прикладного анализа  
институты и социального капитала НИУ ВШЭ*

### **О НОВОЙ КНИГЕ С. БОУЛЗА ПО МИКРОЭКОНОМИКЕ**

Конкуренция на мировом рынке учебников по микроэкономике исключительно высока — профессора и студенты могут выбирать среди десятков названий, отличающихся друг от друга подбором материала, строгостью, техническим уровнем и методикой изложения, научными и педагогическими пристрастиями автора и пр.

В последние 10—15 лет в такого рода учебниках больше внимания уделяется институтам — «правилам игры» в (микро)экономике, кото-

---

<sup>1</sup> Bowles S. Microeconomics. Behavior, Institutions, and Evolution. N.Y.: Sage; Princeton, Oxford: Princeton University Press, 2004. Рус. пер.: Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция: учебник / Пер. с англ. М.: Дело, 2011. — 576 с.

рые влияют на поведение экономических агентов и на складывающиеся в результате равновесия. Несмотря на подобные новации, отражающие современные тенденции в экономической науке, содержание большинства учебников микроэкономики остается традиционным: сначала рассматриваются элементарные модели экономического поведения домашних хозяйств и фирм, затем вводится и анализируется понятие рыночного равновесия и обсуждаются наиболее распространенные варианты «провалов рынка», в том числе связанные с информационной асимметрией. Нередко в учебник включается анализ рынков труда и капитала, а также — в зависимости от уровня изложения и вкусов автора — введение в смежные разделы экономической теории — экономику общественного сектора и отраслевых рынков, дизайн механизмов, теории экономического роста и пр.

С. Боулз в своем недавно опубликованном (и с похвальной быстротой переведенном на русский язык) курсе микроэкономики решительно порывает с этой традицией. Столь радикальный отказ от укоренившихся стандартов преподавания микроэкономики, с одной стороны, наверняка привлечет к новому учебнику с «лица необщим выраженьем» интерес в академических кругах (о чем свидетельствует настоящая дискуссия в «Вопросах экономики»), с другой — может воспрепятствовать его широкому использованию в качестве учебного пособия при изучении микроэкономики в российских вузах.

Моя позиция отражает такой дуализм: я *рекомендую* интересную и богатую идеями книгу Боулза (большая часть которой читается «на одном дыхании») для использования в курсах институциональной и поведенческой экономики, при изучении экономических приложений эволюционной теории, а также дисциплин, находящихся на стыке экономики, социологии, антропологии и других общественных наук. (Следуя собственной рекомендации, я включил книгу в библиографию к такого рода специализированным курсам, которые читаю в НИУ ВШЭ.) В то же время российских коллег не должно вводить в заблуждение название рецензируемого труда: книга *не может служить основным учебным пособием при изучении микроэкономики в сложившемся понимании этой дисциплины*, ее можно лишь с оговорками рекомендовать в качестве дополнительной литературы к такого рода курсам.

Книга, согласно Боулзу, содержит теорию взаимодействия и эволюции институтов и экономического поведения, а также их совместного влияния на экономическое развитие. Эволюционный подход чужд традиционной микроэкономике: институты (главным образом, рынки и права собственности) предполагаются раз и навсегда заданными, а экономическое поведение выводится из неизменных предпочтений рациональных экономических агентов. При этом, как правило, предполагается, что агенты в своих действиях руководствуются соображениями личной выгоды, а координировать индивидуальные действия для предотвращения провалов рынка может только государство. Такой взгляд не позволяет объяснить драматические события экономической истории, расцвет и упадок стран и народов, «развороты фортуны», когда некогда преуспевающие государства становились отсталыми, а другие, наоборот, выбирались из, казалось бы, безнадежной бедности

и занимали лидирующие позиции в мировой экономике. Книга Боулза глубоко исторична и в этом смысле также отражает растущий интерес экономистов к истории как лаборатории, где ставятся «естественные эксперименты», проливающие свет на предпосылки экономического роста и взаимосвязь институтов, культуры и экономического поведения.

Анализ Боулза начинается там, где заканчивается классическая микроэкономика (которая по-прежнему составляет фундамент современного экономического образования, и уже поэтому книгу нельзя рассматривать как самодостаточный учебник по микроэкономике). Отправной точкой излагаемой в книге теории выступает *неполнота контрактов*, которой экономические агенты распоряжаются к своей и/или общественной выгоде, исходя из своих предпочтений и наличных институтов, как формальных, так и неформальных (примером последних служат нормы поведения, утвердившиеся в экономике в виде *конвенций*). Предпочтения, в свою очередь, также не укладываются в классический шаблон *homo oeconomicus*: во-первых, они подвержены изменениям, а, во-вторых, могут отражать не только частные, но и общественные интересы в пропорциях, которые зависят от распространения в обществе культурных норм. Преобладание «просоциальных» норм, лежащих в основе сознательного поведения, снижает возможный ущерб от злоупотреблений неполнотой контрактов и оказывается ценным ресурсом развития, известным под названием социального капитала.

Разумеется, экономическое поведение есть функция не только индивидуальных предпочтений и воплощаемых ими норм, но и институтов. Боулз подчеркивает синергетический эффект (возрастающую отдачу от масштаба) поведения и институтов: чем более распространена в обществе определенная норма, тем привлекательнее следование ей. Подобная «стратегическая взаимодополняемость» приводит к возникновению нескольких равновесий: в одних преобладают оппортунизм и «борьба за ренту», а в других — сотрудничество ради общего блага. Аналогичным образом различные институты — права собственности, конкурентные рынки и верховенство закона — также оказываются взаимосвязанными друг с другом, вследствие чего эффект возрастающей отдачи возникает и в процессе институциональных реформ.

Более реалистичная картина мира, к отличительным особенностям которой относятся неполнота контрактов, неоднородность и изменчивость предпочтений, а также возрастающая отдача от масштаба, делает (микро)экономику гораздо более эмпирической наукой, чем это представлялось основоположникам неоклассического направления, которые стремились создать стройную и самодостаточную теорию (по образу и подобию теоретической физики). Современная экономическая наука, как уже отмечалось, в поиске идей и теорий обращается к истории и сравнительному анализу развития различных стран, обществ и систем ведения хозяйства. Важным альтернативным источником эмпирических данных становится экспериментальная экономика, широко применяемая в исследованиях институтов, предпочтений и поведения, которая также нашла отражение в рецензируемой книге.

Наконец, сугубо экономическая парадигма сама по себе оказывается чересчур тесной для объяснения реальной картины мира,

и современная экономическая наука с необходимостью приобретает все более междисциплинарный характер, — эта тенденция также отчетливо выражена в книге Боулза. Характерно, что современное взаимодействие экономики с другими науками об обществе оказывается при этом более «равноправным», чем два-три десятилетия назад. В отличие от времен раннего «экономического империализма», когда экономисты брались решать задачи политологии, социологии, права и других дисциплин, исходя из гипотезы рационального поведения, сегодня они обращаются к смежным областям знаний в попытках уточнить и обогатить собственные представления о рациональности, поведении и экономических институтах.

*Первый* раздел книги носит вводный характер — здесь на простых примерах иллюстрируется задача координации, в которой возникает «зазор» между индивидуальной и общественной эффективностью и сумма единолично принимаемых *homo oeconomicus* частных решений приводит к значительным потерям. Причиной потерь становится неспособность участников должным образом согласовывать друг с другом свои действия. Поправить дело могут институты, понимаемые в зависимости от контекста либо как различные равновесия в одной и той же игре, либо как механизмы координации, включающие государственное принуждение, санкции, налагаемые участниками друг на друга, или устойчивые конвенции.

Может ли необходимая координация (и поддерживающие ее институты) возникнуть спонтанно как результат эволюционного процесса, следуя общей логике эволюции как естественного отбора и закрепления более эффективных форм общественного устройства? Сложившиеся в биологии представления о механизмах естественного отбора в последнее время приобрели популярность среди экономистов и представителей других общественных наук, а эволюционная теория игр стала удобным теоретическим фундаментом для такого рода исследований. Боулз внес заметный вклад в это направление современной экономической теории — неудивительно, что оно подробно отражено в рецензируемой книге.

К основным элементам эволюционной теории институтов и предпочтений относятся: мутации, селекция и изменение структуры популяции с точки зрения различных норм поведения в задачах коллективных действий. Автор иллюстрирует основные идеи и принципы моделирования популяционной динамики, включая активно разрабатываемую в современной литературе концепцию «культурной трансмиссии», то есть передачи ценностей и норм поведения от одного поколения к другому. Особое внимание уделяется эволюционно устойчивым институтам и распределениям норм, на которые не влияют случайные мутации. Множественность такого рода эволюционно устойчивых равновесий отражает многообразие институтов и стандартов экономического поведения, наблюдаемое в современном мире.

Построение современных теорий экономического поведения связано с модификацией традиционных представлений об индивидуальных предпочтениях и полезности. Помимо частной выгоды, предпочтения могут включать определенные представления о справедливости и «мо-

ральном выигрыше», составляющие поведенческую основу альтруизма. В книге Боулза данное научное направление впервые систематически представлено в учебном формате.

На классических примерах «трагедии общины» и близких к ней задач частного финансирования общественных благ и совместного («артельного») производства анализируются различные институциональные режимы, более или менее успешно решающие проблему координации. Особый интерес представляет сравнительный анализ достоинств и недостатков «горизонтальных» и «вертикальных» альтернатив: в первом случае сообщества пользователей ресурса общего доступа или общественного блага самостоятельно решают задачу координации, а во втором решение этой задачи поручается государственному органу. Преимуществами «горизонтального» подхода выступают прямая материальная заинтересованность и лучшая осведомленность участников, однако реализация таких преимуществ возможна лишь при достаточном распространении в обществе готовности руководствоваться не только частными, но и коллективными интересами.

Любопытен и анализ задачи координации методами *кооперативной* теории игр, когда участники явным образом договариваются друг с другом о распределении выигрыша от кооперации. Вместо обычного для такого рода учебной литературы формального изложения основных концепций и результатов кооперативной теории игр автор обсуждает более важные с практической точки зрения вопросы: как представления участников о справедливости влияют на исход переговоров (и саму возможность достичь соглашения), от чего зависит переговорная сила сторон.

Содержание *второй* части книги более традиционно для учебника по микроэкономике: здесь обсуждаются основные институты капиталистической экономики. Обычно к таковым относят конкуренцию и частную собственность, на основе которых формулируется классическая концепция рыночного равновесия. Конкурентное равновесие обеспечивает экономическую эффективность лишь при весьма обременительных и нереалистичных предположениях, вследствие чего экономический успех капитализма, вопреки широко бытующим заблуждениям, обеспечивается не только конкуренцией, но и ее институциональной противоположностью — кооперацией. Если в основе теории конкуренции лежит знаменитая «первая теорема экономики благосостояния», то теория кооперации строится в контексте не менее знаменитой теоремы Коуза. Достижение соглашений по Коузу обусловлено незначимостью трансакционных издержек, в том числе издержек оппортунистического поведения, проще говоря, нарушения сторонами принятых на себя обязательств. Как и прежде, основной интерес для автора представляет эволюция трансакционных издержек, включая вероятность постконтрактного оппортунизма.

В том же контексте в книге дано введение в теорию асимметричной информации, включая задачу «начальник—подчиненный» (principal—agent). Педагогическая оригинальность такого подхода имеет, однако, свою цену: большая часть этого важного и богатого идеями раздела микроэкономической теории остается за пределами книги.

Малоубедительным выглядит и раздел, посвященный рынку труда, где местами чрезмерно детальное исследование частной модели не дает достаточно полного представления о современном состоянии предмета.

Напротив, оригинальный и богатый идеями анализ кредитных рынков подчеркивает важность распределения ресурсов и дохода в обществе и наглядно демонстрирует, каким образом ограниченный доступ к кредиту искажает экономические решения и препятствует экономическому росту. Особый интерес представляет редко встречающийся в учебной литературе анализ возможных последствий перераспределения богатства с целью повысить доступность кредита для менее обеспеченных экономических агентов.

Вторая часть книги завершается изложением основ современных теорий фирмы и прав собственности в контексте эффективного дизайна институтов капитализма с учетом неполноты контрактов и других элементов экономической реальности, которые не отражает неоклассическая теория и которые поэтому не получили достаточного освещения в традиционных курсах микроэкономики. Интересной методической новацией данного раздела можно считать анализ *распределения контрактов* в экономике и обществе и объяснение на этой основе экономического и классового неравенства.

Предметом *третьей* части книги стала совместная эволюция институтов и норм. Данная тема относится к наиболее обсуждаемым в экономической литературе последних лет. До недавнего времени бытовали взгляды, согласно которым экономическое развитие может быть обеспечено проведением необходимых институциональных реформ, однако нередко такие реформы в странах третьего мира и государствах с переходной экономикой оканчивались неудачей. Диагностика этих неудач привела к выводу о том, что нормы и институты *дополняют* друг друга, а успех институциональных преобразований обусловлен преобладающими в обществе ценностями, культурными особенностями и поведенческими практиками.

Боулз рассматривает несколько моделей совместной эволюции институтов и предпочтений. В одной из них в обществе возникает «критическая масса» индивидов, не удовлетворенных институциональным статус-кво и способных сообща изменить господствующие конвенции; импульс к институциональным изменениям в таком случае возникает внутри общества. В другой модели такой импульс поступает извне в результате конкурентного отбора более эффективных институтов и заимствования прогрессивных практик, успешно реализованных в других обществах и странах.

Предпочтения, в свою очередь, испытывают воздействие институтов и оказываются в таком случае *эндогенными*; эти предпочтения возникают в процессе обучения и адаптации. Для исследования подобных процессов в книге вновь применяется эволюционная теория игр и понятие культурной трансмиссии; анализ теоретических моделей и результаты экспериментов указывают на высокую зависимость эндогенных предпочтений от институтов. Аналитические возможности такого подхода иллюстрируются возникновением института частной собственности в результате популяционных сдвигов и, в частности,



изменения пропорций трех типов экономических агентов — тех, кто покушается на чужую собственность, тех, кто воздерживается от таких посягательств, и тех, кто готов применить санкции к нарушителям.

В заключительной, четвертой части книги изложена теория эволюции и «естественного отбора» институтов с использованием аппарата стохастической эволюционной теории игр. Автор рассматривает многоуровневую эволюцию ценностей, происходящую в пределах определенных групп и *между* отдельными группами. Обособление отдельных групп моделирует возникновение устойчивых сообществ, в том числе оформляющихся в виде отдельных государств. Жанр и уровень изложения этих разделов скорее соответствует научной монографии, нежели учебнику, пусть даже продвинутого уровня.

Книга завершается сравнительным анализом трех механизмов координации — рынков, государства и самоорганизации на уровне местных сообществ и иных групп в обществе и частном секторе. Если противопоставление рынков и государства традиционно для курсов микроэкономики, то рассмотрение третьей институциональной альтернативы — самоорганизации — можно считать отличительной особенностью книги, логично вытекающей из ее замысла и идеологии. Эффективное самоуправление и саморегулирование поддерживаются репутационными механизмами, распространением в сообществе необходимой информации, а также доверием и предпочтениями, отражающими не только частный, но и общественный интерес.

В России получил распространение стереотипный образ рыночной экономики как обезличенного и «бездушного» института, где нет места соображениям этики, сотрудничества и солидарности. Боулз в своей интересной и полезной книге убедительно опровергает такие заблуждения — его анализ приводит к важному выводу: сознательность и способность к коллективным действиям являются фундаментальными предпосылками экономического успеха капитализма, которые создают весомые конкурентные преимущества в развитии стран и сообществ.

Между разделами книги имеется подчас значительный диссонанс; так, ее вторая часть содержательно и методически стоит особняком по сравнению с первой и третьей. Неровной оказывается и детальность изложения — в некоторых случаях автор лишь мельком упоминает о важных темах, принципиальных для понимания материала книги, тогда как в других излишне подробно останавливается на второстепенных вопросах. Как это часто бывает в пионерных работах (а книга Боулза к таковым, несомненно, относится, по крайней мере если речь идет об учебной литературе), богатство идей, разнообразие точек зрения и быстрая эволюция взглядов в профессиональном сообществе препятствуют стройному и логически безупречному изложению материала. Такие недостатки книги, однако, выступают продолжением ее несомненных достоинств, позволяющих рекомендовать труд Боулза всем, кто интересуется ролью институтов и норм поведения в современном экономическом развитии.

## СТАНЕТ ЛИ МИКРОЭКОНОМИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ?\*

Книга Боулза — это совсем не та микроэкономика, к которой привыкли преподаватели и студенты. В гораздо большей степени это исследовательская программа эволюционной социальной теории, которая в состоянии задать развитие экономической науки на годы вперед. Российские читатели получили книгу о капиталистической экономике и ее институциональном устройстве, изложение в которой построено не столь систематически, как в стандартном учебнике, но которая изобилует оригинальными концепциями и свежими идеями. Боулз представляет последние достижения в области эволюционной теории игр, теории контрактов, поведенческой, институциональной и экспериментальной экономических теорий.

В отличие от учебников Мэнкью или Самуэльсона трактат Боулза чужд редукционизму. Размах и широта обсуждаемых вопросов напоминает стиль старой политической экономии А. Смита — Дж. С. Милля и сродни «Принципам экономической науки» А. Маршалла. В основе нового здания микроэкономики лежат оригинальные предпосылки о поведении человека. Боулза интересуют не только ограничения рационального выбора, но и содержательно иные принципы принятия решения: кооперация и сотрудничество, альтруизм, взаимность, что делает более актуальными достижения экономической антропологии и показывает, что эти мотивы важны для современной экономики и общественной жизни.

Выход в свет такого научного исследования заставляет поставить вопрос о значении этой работы для различных дисциплинарных областей. Стандартные курсы по микроэкономике в магистратуре и обучающей аспирантуре, безусловно, могут быть *дополнены* книгой Боулза. Однако выбор этого текста в качестве *основного* чреват сложностями, связанными с необходимостью глубоко освоить ряд технических навыков и содержательных теорий, которые ранее в микроэкономике не входили.

Кроме того, эта книга дает повод поразмышлять над содержанием и будущим развитием институциональной экономики как учебной и научной дисциплины. Почти каждая глава затрагивает институциональные проблемы: провалы координации и общественное управление (Э. Остром, гл. 4), теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, гл. 6), теория трансакционных издержек (О. Уильямсон, гл. 7), рынок как один из институтов (К. Поланьи, гл. 7), институт власти в капиталистической экономике (гл. 10), институциональные ограничения кредитного и трудового рынков (гл. 8–9), условия

---

\*Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ, № 11-02-00707а.

возникновения институциональных инноваций (гл. 12), совместная эволюция институтов и предпочтений (гл. 13), эффекты вытеснения институтов и институциональной дополняемости в случае эволюционного выбора между рыночным, государственно-бюрократическим и общинно-кооперативным типами управления (гл. 14). В связи с этим выход в свет книги Боулза заставляет задуматься над тем, *станет ли микроэкономика институциональной* и будет ли меняться область знания, которую теперь принято называть институциональной экономикой? Ответить на этот вопрос поможет разбор двух конкретных сюжетов. Первый связан с общим представлением об институциональном устройстве капиталистической экономики, второй — с преимуществами и недостатками общинно-кооперативного управления. В заключение несколько слов будет сказано о риторике данной книги.

### Институты капиталистической экономики

Как и в институциональной экономике, предмет исследования у Боулза расширен включением проблем из области властных отношений, культуры и социальных норм. Отказ от «вальрасовской парадигмы» и ее допущений, которые Боулз считает ошибочными<sup>1</sup>, сочетается с попыткой предложить новое понимание появления и распространения институтов капитализма.

Вальрасовская парадигма представляется в упрощенном понимании как модель, основанная на своекорыстном поведении, экзогенных предпочтениях и полных контрактах. К этой парадигме автор также относит метод сравнительной статистики, стационарность единственного равновесия, редукционизм и методологический индивидуализм (с. 455). Боулз упрекает вальрасианство в применении дедуктивного метода и заявляет, что его собственный подход более приближен к реальному миру и эмпирическим данным: «Вальрасовская парадигма, в которой институты представлены в минимальном количестве, существенно проигрывает... более сложному моделированию институтов, которое стало возможно благодаря теории игр» (с. 25). Автор выдвигает положение о том, что институты предшествуют ожиданиям и предпочтениям в мире неполных контрактов и вариативности мотиваций.

Боулз пытается уравновесить классическое понимание институтов как правил игры и механизмов принуждения с теоретико-игровым подходом. С одной стороны, институты — это «законы, неформальные правила и соглашения, обеспечивающие долгосрочную основу для социальных взаимодействий членов популяции» (с. 46). Однако для целей анализа институты представлены уже как игры и «равновесия неких базовых игр». Институт прав собственности предстает как исход базовой игры. Важно положение о контекстуальности институтов. В зависимости от направленности внешних положительных и отри-

<sup>1</sup> Это последовательная позиция автора. См.: Боулз С., Гинтис Г. Вальрасианская экономическая теория в ретроспективе // Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 327–333.

цательных взаимных влияний происходит либо вытеснение одних институтов другими, либо институциональное дополнение.

Новые аналитические алгоритмы возвращают к старым проблемам и заставляют обратиться к давно забытым выводам. Это напрямую затрагивает вопрос *институционального устройства капитализма* (гл. 10). Капитализм, согласно Боулзу, начинается с основной формы организации — фирмы, которая позволяет использовать выгоды от специализации и эффекта масштаба. В рамках фирм ценовой механизм подавлен и вытесняется иерархией и властными отношениями. В этом смысле фирма сравнивается с политическим институтом. Фирмы принимают на себя риски, легче привлекают капитал, осуществляют транзакционно-специфические инвестиции. В отличие от подхода Коуза и Уильямсона, Боулз не пытается выстроить систему на основе допущения об эффективности. Напротив, именно в этом вопросе возникает существенное различие между теорией транзакционных издержек и тем, что предлагает Боулз. Допущения шире, критика острее. Боулз в гораздо большей степени свободен от предположения, будто на рынке или внутри фирмы автоматически устанавливается конкурентное равновесие, к которому подталкивает в том числе принцип минимизации транзакционных издержек.

Напротив, капиталистическая система, по Боулзу, несовершенна, простое распределение прав собственности не приводит к эффективности. К этому выводу подводит изначально более реалистичное допущение о неполноте контрактов и конфликте интересов сторон. Фирма позволяет повышать производительность, создавать новое, улучшать уровень жизни, но результат деятельности зависит от того, кто обладает *властью* и контролирует остаточный доход. На рынке власть проявляется в отношениях покупателя и продавца, кредитора и заемщика, работодателя и работника. Обладает властью тот, кто платит деньги.

Боулз лишний раз подчеркивает, что совершенно не боится пересмотреть дисциплинарные границы, убедительно демонстрируя, насколько тесно власть связана с богатством. Отказ от допущения эффективности приводит к выводу, что неэффективность распределения прав на контроль и остаточный доход не устраняется автоматически, а первоначальное распределение вопреки теореме Коуза влияет на эффективность (с. 314). Принципиально более выгодные условия создаются для тех, кто получает контроль над первоначальным распределением денег, собственности, капитала: «Индивиды с малым достатком вытеснены из участия в целом ряде контрактных отношений, доступных богатым, либо такие контракты для них нежелательны» (с. 288). В условиях неполных контрактов одни исключаются из сделок, другим создаются благоприятные условия. Это может наносить вред общественной эффективности в случаях аренды жилья, издольщины, найма на работу. На рынке капитала и на рынке труда складывается ситуация, когда бедные вытесняются и не могут принимать участия в сделках, даже обладая сравнительными преимуществами в эффективности, а богатые, напротив, могут получать кредиты под меньшие проценты, реализовывать более крупные проекты и нанимать рабочую силу. Богатые получают власть над деньгами, поскольку «ставка обратно пропорциональна богатству

заемщика» (с. 328), и над трудовыми ресурсами. В этом контексте может быть оправдана политика понижения процента и стимулирования рискованности наименее обеспеченных граждан, что может повысить общую эффективность в экономике.

Сравнение «Микроэкономики» С. Боулза с литературой и учебниками по институциональной экономике<sup>2</sup> показывает, насколько сблизались эти дисциплины с точки зрения предмета и метода, цитируемых авторов и решаемых проблем, причем область пересечения неуклонно растет. Если судить по выпшедшему переводу Боулза, микроэкономика в полном соответствии с текущими тенденциями в науке становится более междисциплинарной, более ориентированной на исследование реальных проблем, открытым и незавершенным знанием, в котором не достигнут консенсус по ключевым вопросам. Новую институциональную экономическую теорию с самого начала отличали именно эти черты. В сферу микроэкономического анализа попадают институты капиталистической экономики, описываемые с помощью таких понятий, как трансакционные издержки, права собственности, власть, специфические инвестиции. В обоих направлениях идет поиск наиболее адекватных, реалистичных и в то же время операциональных допущений относительно поведенческих предпосылок.

Таким образом, если работу Боулза признать «микроэкономикой», то рассмотрение институтов капиталистической экономики показывает, что *микроэкономика становится институциональной, а институциональная экономика — продвинутой микроэкономикой*. В некоторых выводах и допущениях Боулз идет даже дальше современных институционалистов и вскрывает внутреннюю логику дисбалансов и патологической социальной неэффективности системы, которую принято называть капитализмом.

### Коллективное (общинное) управление

Вопросы коллективного управления Боулз рассматривает в духе стандартной институциональной экономической теории. В заключительной главе он сравнивает государство, рынок и коллектив (общину) как различные способы управления.

В чем же преимущества коллективного управления? Рассмотрим аргументы Боулза. Общины решают вопросы, которые трудно урегулировать в рамках чисто рыночной экономики, внутрифирменного управления или государственного планирования. Определенная группа людей обладает исключительными правами на ресурс. Доступ к этой собственности и видам деятельности ограничен. В рамках общинного управления более эффективны наблюдение и регулирование деятель-

<sup>2</sup> Под «литературой» имеются в виду прежде всего тексты классиков новой институциональной экономической теории: Коуза, Уильямсона, Норта, а также работы Э. Фуруботна и Р. Рихтера, Т. Эггертсона и др. Из учебников достаточно упомянуть: *Одинцова М. И.* Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2008; *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ГУ ВШЭ, 2006; *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: ТЕИС, 2010.

ности, контроль и мониторинг ответственности. Коллективное управление держится на *рассеянной частной информации*, недоступной государству и рынку. В рамках групп используют *неэкономические стимулы*: доверие, солидарность, взаимность, репутацию, уважение. Такое управление обладает следующими уникальными свойствами по сравнению с фирмами и рынками.

Во-первых, традиционный характер преодоления проблем и принятия решений. Это выражается в стабильном поведении и заинтересованности в общем деле. Такой тип отношений и характер сделок ориентированы на *долгосрочное* взаимодействие. Во-вторых, частота взаимодействия между членами общины позволяет лучше узнать личные качества и возможности каждого члена общины. В данном случае издержки выяснения деталей низкие, а выигрыш от такого знания высокий. Сделки, в которых важны *личные отношения*, в рамках коллективного управления могут быть организованы лучше. Облегчается эта проблема и благодаря большей *однородности* членов одной группы. В-третьих, в рамках кооператива или другой коллективной формы управления удастся лучше решать «проблему безбилетника». Вклад каждого более прозрачен, мониторинг и контроль эффективнее.

Сформулированные свойства общин дают им сравнительные преимущества на тех рынках, где контракты не могут быть полными, — на рынках труда и кредита. Значение такого управления возрастает для формирования и поддержания таких мотивов поведения, как альтуизм, привязанность, взаимность, следование определенным нормам.

Разбор любого вопроса сопровождается у Боулза его критическим рассмотрением. Он показывает, что коллективное управление имеет ограниченный *предел роста*. В коллективах поддерживаются персональные и долговременные контакты, а это возможно лишь в относительно *небольших группах*. С расширением деятельности и ее разнообразия община утрачивает свои преимущества перед фирмой, рынком и государством. Однородность не позволяет получить выгоды от разнообразия. Часто коллективная жизнь строится по принципу «свой—чужой». Если доход от деятельности принадлежит коллективу, то падает индивидуальная мотивация, поскольку вкладом одного в равной степени пользуются все. Коллектив (община) держится до тех пор, пока ее члены рассматривают правила участия в ней как *справедливые*. В этом нестандартном для экономической теории вопросе мы также видим совпадение с институциональной экономикой<sup>3</sup>.

### Риторика книги

Риторика показывает, как на практике экономисты убеждают в собственной правоте, используя особый язык, метафоры, аналогии, прибегая к авторитетам и обращаясь к предполагаемому читателю<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Наиболее близкая такой постановке вопроса трактовка дана в: *Одинцова М. И.* Институциональная экономика. С. 166—171.

<sup>4</sup> См. подробнее: *Расков Д. Е.* Экономическая теория как риторика // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2005. № 3. С. 13—30 (Сер. 5. Экономика).

Прежде всего, надо отметить, что текст Боулза отличается от стандартного учебника: он не представляет материал как истину в последней инстанции, иллюзии даже временного консенсуса не возникает. Это результат собственных научных исследований и обобщения последних достижений в области эволюционной социальной теории. Педагогический аппарат представлен весьма скромно. Каждая глава выдержана в едином стиле: начинается с цитат из работ известных экономистов и философов, увлекательного примера<sup>5</sup> или сложной практической проблемы, не имеющей однозначного решения.

Из текста мы узнаем о многочисленных ранее опубликованных работах Боулза и его коллег. Автор — это мастер, авторитет в экономической теории. При этом читатель должен обладать достаточно большими познаниями, в частности, быть готовым воспринимать значительную часть аргументов при помощи теоретико-игрового инструментария, представлять себе основные проблемы политической философии, уметь видеть те или иные теоретические выводы в контексте наследия Вальраса, Маркса, Поланьи, Гоббса.

Основной аналитический инструмент книги — теория игр, которая дает язык для исследования экономических ситуаций, представляет материал и стилизованные факты в логически согласованной системе. Бескоалиционная теория игр базируется на положениях о максимизации и согласованности принятых решений и в этом сближается с неоклассической экономикой. Боулз использует более продвинутую эволюционную теорию игр, которая отслеживает динамическое поведение системы, где каждый игрок может приспосабливаться и имитировать успешные стратегии, а система приходит к эволюционно устойчивому состоянию. Эволюционный подход «не предполагает обязательную способность оптимизировать», причем главный интерес для такого подхода — эволюция поведения «через пробы и ошибки и естественный отбор в популяции игроков»<sup>6</sup>.

К достоинствам работы Боулза следует отнести то, что он четко оговаривает ограниченность используемых методов и выводов. Он признает, что теория игр имеет существенные пробелы: игры, как правило, ограничены ситуацией с двумя игроками в матрицах размером два на два, теория проигрывает в реалистичности, но выигрывает в элегантности и легкости интерпретаций. Наконец, игры зависят друг от друга, исходы одних становятся «входными» условиями других, случайные обстоятельства, устанавливающие выбор между равновесиями, остаются экзогенными (с. 48—52).

Именно с несовершенством инструментов анализа даже в его эволюционном виде связано скептическое замечание Э. Маскина в рецензии на «Микроэкономiku» Боулза: «Утверждать, что модель из теории

<sup>5</sup> Боулз описывает успехи рыболовецкого кооператива по вылову креветок в японском заливе Тояма, неудачное введение штрафа за опоздание родителей в детских садах Хайфы, североамериканских фермеров, неизменно предпочитающих выращивание хлопка более выгодному выращиванию кукурузы, стремительный рост кооператива по производству фанеры в штате Вашингтон в 1950-е годы.

<sup>6</sup> Печерский С.Л., Беляева А.А. Теория игр для экономистов. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2001. С. 198.

игр всего с четырьмя стратегиями может адекватно объяснить происхождение прав собственности, по меньшей мере, смело, если не дерзко; и Боулз сознает, что его теория в настоящий момент умозрительна»<sup>7</sup>.

Говоря о риторике исследования Боулза, важно подчеркнуть, что автор не ограничивается узкими рамками экономической теории, а возвращается к переосмыслению ее базовых предпосылок, опирающихся на выводы моральной и политической философии. Об этом напоминает обложка оригинального издания, в которой использована фреска XIV в. Амброджио Лоренцетти из Палаццо Пубблико в Сиене. Изображение идеала счастливого устройства жизни в хорошо управляемом городе — это не просто аллегория воплощенных добродетелей и справедливости, а отражение определенных средневековых представлений о социально-политическом устройстве, которые принято связывать с именами Аристотеля и Фомы Аквинского. Экономика возвращается к вопросам правильного управления, характерным для периода времени, когда целью экономики считалась правильная, достойная, исполненная добродетелей жизнь.

Боулз поднимает вопрос о том, что на современном уровне развития экономической теории пора переосмыслить максимы Б. Мандевиля (правильные законы заставляют использовать пороки и своекорыстные интересы для общественного блага) и Смита («невидимая рука» рынка приводит корыстных индивидов к общественному благу). Боулз скорее солидарен с Аристотелем, цитату из которого приводит в заключительной главе: «Законодатели, приучая [к законам] граждан, делают их добродетельными, ибо таково желание всякого законодателя; а кто не преуспевает [в приучении] — не достигает цели, и в этом отличие одного государственного устройства от другого, а именно добродетельного от дурного» (с. 449). Боулз показывает, что законодательное представление о людях как об эгоистичных и хитрых созданиях заставляет добродетельных граждан отказываться от добродетели, вытесняет такой тип поведения. Вытеснение же реципрокного, альтруистичного поведения угрожает, по мысли Боулза, основам общественной жизни. В этой части нормативные суждения Боулза совершенно не совпадают со стандартными представлениями институциональной экономической теории.

\* \* \*

Разворота экономической теории в сторону институциональных исследований ждали давно. Коуз как президент ISNIE<sup>8</sup> в небольшой заметке 1998 г. «Новая институциональная экономическая теория» поставил вопрос об усовершенствовании экономической теории. Для этого, по мнению Коуза, необходимо было не только включить

---

<sup>7</sup> Maskin E. Markets and Where they Came From // Science. 2004. Vol. 306, No 5700. P. 1294.

<sup>8</sup> ISNIE (International Society for New Institutional Economics) — Международное общество по изучению новой институциональной экономической теории, основанное в 1997 г. ([www.isnie.org](http://www.isnie.org)).



в исследование транзакционные издержки, но и учитывать влияние законодательства, социальной системы, культуры и информационной революции. «Когда эта работа будет выполнена, — подытоживал Коуз, — вся экономическая теория должна будет стать тем, что мы сейчас называем „новой институциональной экономической теорией“»<sup>9</sup>. Иными словами, когда решится задача включения институциональных параметров, не будет смысла различать микроэкономику и институциональную экономику. Уже через шесть лет, когда в 2004 г. вышла в свет книга Боулза, можно было с уверенностью сказать, что предположения Коуза во многом оправдались. Продвинутая микроэкономика стала институциональной, а институциональная экономика превратилась в продвинутую микроэкономику.

Выход в свет работы Боулза может стать значимой вехой в совершенствовании экономической теории и переходом к новой парадигме. Однако учитывая консервативный характер экономической науки, вряд ли стоит ожидать, что это произойдет в самое ближайшее время. Как было показано, в рамках новых теоретических представлений разница между институциональной экономической теорией и микроэкономикой станет едва различимой. Возможно, в перспективе сам учебный курс «Институциональная экономика», как он сложился в России, станет избыточным.

Книга Боулза — не просто еще один новый учебник по микроэкономике. Это оригинальное исследование институтов и мотиваций, побуждающее к размышлению над «вечными» и новыми вопросами в экономической науке, политической философии и социальной теории.

---

<sup>9</sup> Coase R. The New Institutional Economics // American Economic Review. 1998. Vol. 88, No 2. P. 73.

## **О ПАРАДИГМЕ САМУЭЛЯ БОУЛЗА**

Учебник С. Боулза «Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция» в переводе на русский язык вышел на рубеже 2010—2011 гг.<sup>1</sup> В предисловии автора указано, что идея книги созрела довольно давно, в процессе чтения углубленного курса микроэкономики аспирантам Гарварда, а ее конкретное содержание выросло из курсов, прочитанных аспирантам Университета Массачусетса в Армхерсте в 1990—2000-х годах. Учитывая это обстоятельство, можно сказать, что российское образовательное сообщество со сравнительно небольшим лагом получило доступ к переднему краю экономической науки на одном из активно развивающихся направлений — на стыке микроэкономики и институциональной экономики, причем с акцентом на анализ эволюционных процессов в самом широком временном диапазоне, включая доисторический период (десятки тысячелетий до перехода к оседлому образу жизни в 11 тысячелетии до н. э.).

Строго говоря, непосредственные адресаты упомянутой выше рекомендации — студенты-старшекурсники, аспиранты и преподаватели хороших экономических факультетов, как правило, в достаточной мере владеют языком профессионального общения, на котором написан учебник, и не нуждаются в его переводной версии. Но, помимо них, автор обращается и к обычным читателям, для которых «книга может послужить полезным введением в зарождающуюся парадигму эволюционной общественной науки (предполагается, что читатель в какой-то степени знаком с экономикой)» (с. ix) на стыке экономики, социологии, антропологии и политологии. Вопросам, связанным с этой парадигмой, и будет уделено основное внимание.

Книга состоит из четырех частей: 1. Координация и конфликт: базовые социальные взаимодействия (пять глав). 2. Конкуренция и кооперация: капиталистические институты (пять глав). 3. Изменения: совместная эволюция институтов и предпочтений (три главы). 4. Заключение. Уже из приведенных названий частей видно, что автор уходит довольно далеко от традиционных теоретических конструкций, преподаваемых будущим экономистам на вводном и промежуточном уровнях в рамках «вальрасовской» парадигмы.

Предваряет книгу большой пролог «Экономика и богатство народов и человека». В нем автор кратко описывает три взаимосвязанных отличия своего подхода от стандартного<sup>2</sup>: учет неконтактных

---

<sup>1</sup> Учебник имеет гриф «Рекомендуется в качестве учебника для студентов ВОП, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям, а также для студентов бакалавриата, углубленно изучающих микроэкономику, студентов магистратуры, аспирантов, преподавателей». Рекомендация дана НИУ ВШЭ.

<sup>2</sup> «Решение оптимизационной задачи с ограничениями, которое осуществляет совершенно информированный индивид в пространстве, фактически лишенном институтов» (с. 8).

социальных взаимодействий; адаптивное поведение с оглядкой на других; обобщенная возрастающая отдача.

Стандартный полный контракт — тема вводных курсов — в учебнике рассматривается на примере продовольственного рынка только как особый случай. Общий случай — *неполные контракты*, тема промежуточных курсов — детально представлен рынками труда и кредитов. Именно неполнота контрактов заставляет в явном виде вводить понятия норм и власти на модельном уровне, «приближая теорию к тому, как видят процесс обмена наблюдатели и непосредственно его участники в реальном мире» (с. 10).

Среди результатов, полученных автором с применением теоретико-игровых моделей, здесь уместно отметить опровержение «народной мудрости» о неизбежности компромисса между эффективностью и равенством (с. 314). Логика опровержения такова: неполнота контрактов на рынках кредитов дает преимущество заемщикам, располагающим большим запасом имущества, которое способно выступать в качестве залога. Поэтому они могут брать кредит под меньший процент, а значит — на менее эффективные проекты. Меры по повышению доступности кредитов для неимущих, то есть эгалитарные меры, должны способствовать повышению эффективности. «На словах» это может казаться очевидным, но «на деле» требует довольно изощренной техники математического моделирования<sup>3</sup>.

Второе отличие — *адаптивное поведение с оглядкой на других* — опирается на обширный массив экономических экспериментов в виде разнообразных однократных и повторяющихся игр с двумя и более участниками (в частности, «Диктатор», «На доверие», «Ястреб — Голубь» «Ультиматум»), а также «полевых экспериментов». Здесь уместно упомянуть несколько важных результатов, которые автор затем берет на вооружение в своих симуляционных моделях. Как показали результаты экспериментов, люди часто готовы пожертвовать частью своего дохода, лишь бы наказать того, кто, по их мнению, ведет себя неправильно. Другой эффект, привлечший внимание не только Боулза, впервые был обнаружен, когда в Хайфе в нескольких детских садах в порядке эксперимента ввели штраф за опоздание родителей. Вопреки ожиданиям, это привело не к сокращению опозданий, а к их росту, причем по окончании эксперимента поведение родителей не изменилось. Иными словами, норма их поведения изменилась, причем в худшую сторону. Если раньше опоздание родителей было чем-то вроде воровства свободного времени воспитателей, вынужденных ждать нарушителей порядка, то теперь это стало разновидностью сделки. «То, что материальные стимулы к достижению пунктуальности привели к еще большим опозданиям, одновременно говорит нам

<sup>3</sup> Поскольку отличительной чертой продвинутого уровня изучения экономической теории является применение математических методов повышенной сложности, автор отмечает: «Математическая сторона каркаса, который я предлагаю, станет сильнее или никак не слабее, чем в вальрасовской парадигме. Причина здесь в том, что модели, описывающие неконтактное социальное взаимодействие индивидов, одновременно и неоднородны, и адаптивны в своем поведении. Они действуют в условиях наличия обобщенной возрастающей отдачи, не позволяя использовать стандартные упрощения» (с. 17).

о предсказательной силе стандартных экономических моделей и о важности проблемы построения эффективной экономической политики и составления эффективных контрактов. Если прибегнуть к терминам Юма, то детские сады Хайфы ввели у себя конституцию для жуликов, что, по всей видимости, привело к жульничеству, а не к улучшению поведения родителей» (с. 91).

В заключении автор приводит еще один красноречивый результат, полученный в экспериментах по доверию: «Высочайший уровень добросовестности проявлялся тогда, когда принципалу позволялось уволить агента за недобросовестное поведение, но он не использовал эту возможность, давая тем самым сигнал о своем доверительном поведении, позднее оцененном агентом по достоинству» (с. 472). Чуть раньше описан еще один эксперимент того же типа, который показал, что вытеснение человеческого доверия экономическими стимулами повышает прибыль, но снижает общую эффективность: «Ситуация со стимулами позволяла работодателям экономить на зарплате в такой степени, что эта экономия с лихвой перекрывала падение трудовых усилий. Подводя итог, Фер и Гехтер писали: „Возможности по стимулированию в соответствующей ситуации позволяют принципалам увеличивать свои прибыли по сравнению со случаем доверия, но это связано с падением эффективности. Аналогичные результаты были получены в ходе полевых экспериментов в Колумбии“» (с. 471).

Третье отличие — *обобщенную возрастающую отдачу* — автор связывает не только с привычным эффектом экономии на масштабе производства, но и с любой ситуацией, в которой выигрыш каждого растет с количеством вовлеченных в нее людей. «При наличии обобщенной возрастающей отдачи обычно существует более одного стационарного исхода... Нет никаких оснований полагать — и тому мало свидетельств, — что институты и поведенческие нормы, появившиеся в результате процессов, в которых задействована обобщенная возрастающая отдача, во всех смыслах оптимальны» (с. 12—13).

Приведенные выше обширные цитаты призваны дать представление не только об исследовательском кредо Боулза, но и о его стремлении навести как можно более прочные мосты между очень рафинированными модельными конструкциями, характерными для так называемого «продвинутого уровня» экономической теории, и социально-экономической реальностью в весьма разнообразных ее проявлениях.

Автор очень аккуратно вводит все новые модели и модификации ранее изученных, последовательно подводя читателя к многоуровневым симуляционным играм, моделирующим совместную эволюцию институтов и предпочтений в доисторическую эпоху (гл. 13). Столь повышенное внимание к моделированию именно этой эпохи автор объясняет не только невозможностью опираться на эмпирические данные (если не считать немногие изолированные племена, продолжающие вести примерно такой же образ жизни и сейчас), но и тем, что уже обозначившиеся контуры экономики будущего — «информационно-интенсивной» — очень напоминают ему как раз это доисторическое прошлое.

«Основной характеристикой такой информационно-интенсивной экономики выступает обобщенная возрастающая отдача от масштаба с предельными издержками во многих случаях в районе нуля, с учетом того, что большая часть информации не подлежит полной, приводимой в исполнение контрактации, а если и будет оформлена, то неэффективно. Кеннет Эрроу пишет:

«Информация — ускользающий ресурс... мы только сейчас начинаем сталкиваться с противоречием между системами частной собственности и системами сбора и распространения информации. ...[Мы можем увидеть] возрастание напряжения между юридическими отношениями и фундаментальными экономическими детерминантами».

Информационно-интенсивная экономика будущего может в большей степени напоминать экономику мобильных племен собирателей, характерную для начала человеческой истории, чем экономику стали и зерна, которая ее заменила. Достижение хороших целей с практическими результатами стоит немало, и исход не всегда очевиден, но его плоды чрезвычайно ценны. Частное отчуждение приза одновременно трудно осуществимо и расточительно с точки зрения общества, так как утерянны выгоды для тех, кто не допущен к призу, значительно перевешивают выигрыш, доставшийся частному обладателю, кто воспользовался им за счет остальных. Новое лекарство или новый программный продукт в этом смысле не отличается от антилопы<sup>4</sup>. Так что неудивительно, что система престижа и норм по распространению в некоторых областях современной информационно-интенсивной экономики, например, в области программного обеспечения с открытым исходным кодом, во многих отношениях не отличается от племен охотников и собирателей» (с. 476).

Однако в предыдущей главе («Совместная эволюция институтов и предпочтений») было показано, что многократно проводившиеся симуляционные игры продемонстрировали тесную связь между враждебностью окружающей среды и развитием альтруизма. Наоборот, мирное состояние (и сопутствующий ему недостаток) сопровождается ростом эгоизма<sup>5</sup>. Вряд ли бесплатное распространение в Интернете пакетов серии OpenOffice, конкурирующих по качеству с платными пакетами Microsoft Office, может быть связано с войной или угрозой войны. Поэтому представляется ошибочным не видеть столь явных отличий «системы престижа» современных программистов от обычаев охотников и собирателей.

Кроме того, исторически зафиксирован переход не от мелкой дичи к крупной (соответственно от изолированных «индивидуальных охотников» к реципрокным отношениям между ними же), а наоборот. Например, пришедшие из Сибири в Новый Свет племена первым делом истребили крупных животных и были вынуждены переключиться на мелких<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Автор полагает, что антилопа, в отличие от мелкого зверя, требует больших затрат труда на поимку, не окупаемых результатом при индивидуальном присвоении из-за невозможности долго хранить добычу. Это ведет к коллективному (если не просто уравнительному) присвоению такой добычи. «[Только] с развитием реципрокности или обмена пищей индивидуальным охотникам стало экономически выгодно добывать крупного зверя. Эффективная ценность от добытого крупного млекопитающего для одинокого охотника... возможно, не была достаточно высокой, чтобы оправдать затраты по его выслеживанию и поимке» (с. 382 — цит. по: *Evolutionary Ecology and Human Behavior* / B. Winterhalder, E. A. Smith (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1992. P. 60).

<sup>5</sup> «Частые войны способны... вносить необходимый вклад в развитие альтруистических характеристик, которые как раз и способствуют началу военных действий... В этих симуляциях... популяция почти все время находится в одном из двух состояний: большие доли альтруистов и очень частые войны или мало альтруистов и нечастые войны» (с. 455).

<sup>6</sup> См., например: *Даймонд Дж.* Ружья, микробы и сталь: «Около 15 тысяч лет назад запад США немногим отличался от нынешних африканских саванн Серенгети — здесь паслись стада слонов и лошадей, на которых охотились львы и гепарды, здесь обитали и представители более экзотических видов, таких как верблюды и гигантские наземные ленивцы... Дату вымирания крупных американских млекопитающих, костных остатков которых сохранилось больше всего

Однако вряд ли будет уместным критиковать теоретическую парадигму Боулза, отталкиваясь от исторических фактов. Было бы логичнее комментировать ее компоненты в общем виде.

*Первый* такой комментарий касается оптимизации в условиях неопределенности. Автор ограничивается изложением традиционной позиции: «Байесовский подход к рациональным действиям предполагает, что индивидуальное принятие решений в условиях неопределенности основано на максимизации ожидаемой полезности, зависящей от субъективных вероятностей» (с. 98). При этом сохраняется диспозиция, которая представляется не вполне реалистичной: неопределенность и максимизация — взаимно независимые характеристики ситуации принятия решения. Если задаться вопросом, почему у индивида возникает стремление к оптимизации решения (например, к максимизации полезности), то в качестве очевидного ответа напрашивается именно неопределенность внешней среды. В полностью определенной среде индивиду просто незачем тратить на поиск оптимального решения, если он уже имеет допустимое, то есть достаточное для поддержания существования. В вероятностно определенной среде возникает необходимость в страховых запасах благ, поддающихся хранению, но не более того.

Только в условиях неопределенности внешней среды возникает потребность в оптимизации как таковой, но именно эта неопределенность и препятствует нахождению «определенного» оптимального решения, оставляя его на откуп «искусству хозяйствования» (arts of esonomy), а не «науке экономики» (economics).

Но чтобы двигаться в этом направлении, надо и технологии рассматривать совсем не так, как принято в экономической теории, с которой автор полностью солидарен, ограничиваясь стандартным видением технологий исключительно как «производственной функции»:

«Фирма — это просто доступный производственный набор, заданный определенной технологией, руководимый менеджером. Менеджер выбирает такие сочетания факторов производства и выпуска, которые максимизируют богатство владельца, покупая факторы и продавая продукцию на рынках с экзогенно заданными ценами» (с. 255); «Примером чистых непроемких факторов могут служить те, которые используются для мониторинга работников. Такие факторы не учитываются в производственной функции, но нанимаются максимизирующей прибылью фирмой, поскольку они помогают в достижении ее целей» (с. 265); «Чтобы отличать не подвергающийся надзору труд от контролируемого, я использую термин *производительный труд*, чтобы выделить труд, являющийся аргументом производственной функции» (с. 336).

Реальные технологии почти бесконечно далеки от того, что экономисты-теоретики понимают под технологией, имея в виду модель под названием «производственная функция». Чтобы изготовить любую вещь, надо иметь, из чего ее делать («предмет труда», или сырье и материалы

---

и у которых они датируются особенно точно, можно с уверенностью привязать к рубежу XII и XI тысячелетий до н. э. ...По чистой случайности или вовсе не случайно, но эта дата, со статистической поправкой на экспериментальную ошибку, идентична дате появления в районе Большого Каньона кловисских охотников» (evolbiol.ru/large\_files/diamond.doc). О той же тенденции — от крупной к мелкой дичи и от нее к возрастанию роли собирательства см.: Смит В. Экономика охоты и собирательства // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: Инфра-М, 2004. С. 420—421.

как *ресурс*) и чем ее делать («орудия труда», или реальный капитал как *фактор*). Но в учебниках по экономике не принято различать факторы и ресурсы, что представляется слишком большим упрощением<sup>7</sup>.

Нобелевский лауреат Дж. Хикс указал на ложность понимания производственной функции как описания реальных технологий. Если в какой-то период времени на фирме используется определенная технология, максимизирующая выпуск продукции при некоторой комбинации факторов производства, то изменение относительных цен на факторы побуждает искать, изобретать другую технологию, позволяющую сократить применение фактора, который стал относительно дороже. Но это будет именно новая технология и, по-видимому, новая, иная техника. Пока она не изобретена, не создана, нет оснований «вписывать» ее в определенную линию «производственной функции»<sup>8</sup>.

Основную идею выбора оптимальной комбинации ресурсов можно продемонстрировать для случая строгой взаимодополняемости, если предположить, что возможны хотя бы две разные технологии производства блага. На рисунке 1 изображены две такие технологии (они имеют вершины в точках (1) и (2)), между которыми возможен выбор, а также для сравнения приведена технология — с вершиной в точке (3), имеющая безусловное конкурентное отставание от них.

В зависимости от соотношения платы за пользование трудом и реальным капиталом любая из них может быть признана лучшей. В предельном случае, когда изокоста (не изображенная на рисунке) проходит через обе вершины,

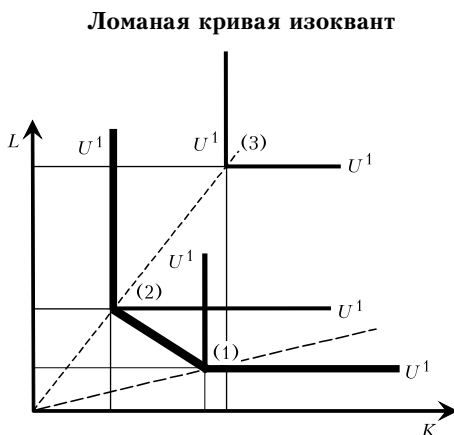


Рис. 1

<sup>7</sup> См. подробнее: Гребнев Л.С. Факторы и ресурсы: тождество, различие или противоположность? // Вопросы экономики. 2010. № 7.

<sup>8</sup> «Фиксированные коэффициенты... можно считать довольно жесткими; неоклассическая „производственная функция“ никоим образом не является настолько же жесткой. Предполагается, что она есть выражение некоей данной „технологии“, набора технологий, которые *могли бы* использоваться, причем тот, что используется в реальности, принадлежит этому набору. Но в каком смысле „могли бы“? Можно допустить, что технологии хотя бы иногда реагируют на изменения факторных цен; но обычно происходит так: изменение относительных факторных цен стимулирует поиск новой технологии, которая будет экономить на факторе, ставшем относительно более редким. В ходе этого поиска вполне может быть обнаружена новая технология, которую стоило бы применять, даже если бы не произошло изменения факторных цен. Такую технологию, учат нас, не следует рассматривать в качестве элемента прежнего набора; ее введение характеризуется как *изобретение*. Но разве не является изобретением также и та новая технология, ввод которой не произошел бы без изменения факторных цен, которая не была известна до этого изменения? Если мы включим такие технологии в изначальный набор, не слишком ли расширяем мы его границы? Но, исключая их, не слишком ли мы эти границы сужаем? Производственная функция, чей технологический набор включает больше, чем известные технологии, оставляет мало места подстройкам и приспособлению, которые играют ключевую роль для концепции предельной производительности, даже если она берется в самом строгом смысле сравнительной статистики. Но если мы включаем технологии, которые могут быть изобретены, то где же провести черту?» (Hicks J. R. Causality in Economics. Oxford: Basil Blackwell, 1979. P. 57–58).

эти технологии становятся абсолютно взаимозаменяемыми. С учетом этого обстоятельства можно провести ломаную линию изокванты, состоящую из трех участков — вертикального от точки (2), наклонного, соединяющего точки (2) и (1), и горизонтального — от точки (1). Только с увеличением набора альтернативных технологий, причем конкурирующих между собой, ломаная линия все больше будет напоминать классическую кривую изоквант, соответствующую «производственной функции».

Иными словами, реальные технологии — это «царство взаимодополняемости» и жесткой технологической дисциплины, несоблюдение которой может быть чревато не только «не оптимальностью», но и «недопустимостью», вплоть до несовместимости с продолжением жизни тех или иных субъектов (в пределе — человеческого рода). В учебнике, кажется, только один раз встречаются именно такие технологии, когда автор разбирает случай введения бортовых компьютеров на грузовиках крупными транспортными компаниями, позволившего им успешно конкурировать с водителями — владельцами машин<sup>9</sup>.

Сказанное Хиксом о производственной функции в полной мере относится и к «потребительской функции» как технологии обеспечения жизни индивидов средствами существования. «Потребительская корзина» выглядит точно так же, как кулинарный рецепт приготовления любого блюда. Разница состоит только в том, что рецепт «пронормирован» на одну стандартную порцию (или комплект порций) определенного блюда, а «потребительская корзина» — на определенную продолжительность жизни взрослого, ребенка или пенсионера. Точно так же, как изменение пропорций ингредиентов в рецепте и/или технологии их обработки ведет к приготовлению, по сути дела, другого блюда, если не порче продуктов, изменение пропорций «корзины» допустимо лишь в очень ограниченных пределах.

Но самое главное: определенное количество средств существования — это определенная продолжительность жизни. Формула «время (труда) — деньги» имеет и «противоположное» значение: «деньги — время (жизни)». Именно поэтому МРОТ как норматив минимальной пропорции в работе по найму («время — деньги») должен сопрягаться с парой нормативов прожиточного минимума — на работающего и одного его иждивенца («деньги — время»)<sup>10</sup>.

Но если имеются пропорции в обеих парах, где присутствуют и время, и деньги (или, для большей общности, средства существования, производимые с участием труда), то есть и общая пропорция первичных затрат и конечного результата: время труда (в прошлом) —

<sup>9</sup> «Путевые регистраторы (бортовые компьютеры. — Л. Г.) предоставляли компаниям верифицируемую информацию о скорости, простоях и других деталях работы грузоперевозчиков, относительно которых всегда существовал конфликт интересов между водителями и компаниями. Например, издержки работы грузовика (оплачиваемые компанией) были возрастающими и выпуклыми по скорости грузовика; водители предпочитали ездить с большей скоростью, чем та, которая считалась оптимальной в смысле минимизации издержек, и делать более длительные перерывы» (с. 282—283).

<sup>10</sup> Никого не должен вводить в заблуждение тот факт, что в России МРОТ в течение многих лет был в разы ниже одного прожиточного минимума.



время обеспеченной им жизни (в будущем). Не составляет большого труда оценить эту пропорцию на макроуровне. Например, если брать стандартную 40-часовую рабочую неделю, 48 рабочих недель в году и одного нетрудоспособного иждивенца, то легко рассчитать, что один час труда обеспечивает около 9 часов жизни (в расчете на одного человека). Время труда — это вычет из свободного времени, тем самым альтернативными издержками повышения обеспеченности существования в будущем станет уменьшение свободного времени в настоящем (и наоборот). Нет никаких технических препятствий и для формализации описанных зависимостей, в том числе и в вероятностном формате.

*Второй* комментарий связан с первым и касается происхождения средств, которые в экономических экспериментах игроки делили между собой. В экспериментах, на которые опирается содержание первой части учебника, игроки делили между собой деньги, выданные экспериментаторами. Это очень сильное отклонение от реальности, и автор не скрывает своих сомнений в отношении полученных результатов: «Игровая ситуация, инструкции экспериментатора и прочие подобные вещи — рамки очень строгие, и мы не можем ожидать, что это не окажет своего влияния. Эксперименты не вскрывают суть универсальной человеческой натуры» (с. 115). Вскоре после появления (2004 г.) английского оригинала учебника были проведены гораздо более реалистичные эксперименты, описанные, в частности, в монографии «Суперфрикономика» С. Левита и С. Дабнера.

«Однако теперь, когда оба игрока должны были сначала заработать эти (используемые в игре. — Л. Г.) деньги, лишь 28 процентов Анник взяли деньги у Зельды. Две трети Анник не взяли у Зельды ничего, но и не поделились с ней ни копейкой.

Так что же сделал Джон Лист и какие выводы мы можем сделать из этого?

Он перевернул общепринятое мнение об альтруизме с ног на голову за счет введения в эксперимент новых элементов, направленных на то, чтобы превратить умный лабораторный эксперимент в более похожий на ситуацию из реального мира. Если в рамках лабораторного эксперимента единственный выход состоит в том, чтобы отдать часть денег, вы, вероятно, это сделаете. Но в условиях реального мира вряд ли можно ожидать, что такой вариант действий будет для вас единственным. Последняя версия эксперимента, с заполнением конвертов и оплатой за работу, была, возможно, наиболее приближенной к реальности. Согласно ее положениям, в ситуациях, когда человек вступает в игру с честно заработанными деньгами и верит, что и другой игрок получил свои деньги таким же образом, он, скорее всего, не поделится тем, что у него есть, но и не отнимет того, что ему не принадлежит.

Но что же делать с поведенческими экономистами-лауреатами, которые умудрились найти альтруизм чуть ли не в дикой природе?

„Я думаю, что теперь должно быть понятно, что большинство людей просто неправильно трактуют их данные, — говорит Лист. — С моей точки зрения, проведенные эксперименты воткнули нож в спину этой идее. То, что мы наблюдаем, нельзя назвать альтруизмом ни в коем случае“<sup>11</sup>.

К альтруизму мы еще вернемся, а пока следует обратить внимание на то, что приведенный выше эксперимент не вписывается ни в «парадигму Боулза», ни в «парадигму Вальраса», которые в данном

<sup>11</sup> Левит С., Дабнер С. Суперфрикономика. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 144.

случае ничем не отличаются. В нем, как и «в жизни», затраты (времени жизни на труд) предшествуют и непосредственному результату (заработанным деньгам), и потенциальному конечному результату (обеспечению продолжения жизни). Нереалистичность общеизвестной модели «экономики Крузо», широко используемой в учебнике Боулза, есть следствие того, что взаимозаменяемая пара «блага — досуг» (больше досуга — меньше благ и наоборот) в ней понимается как относящаяся к одному и тому же периоду времени. Это, конечно, не так (см., например, рис. 2).

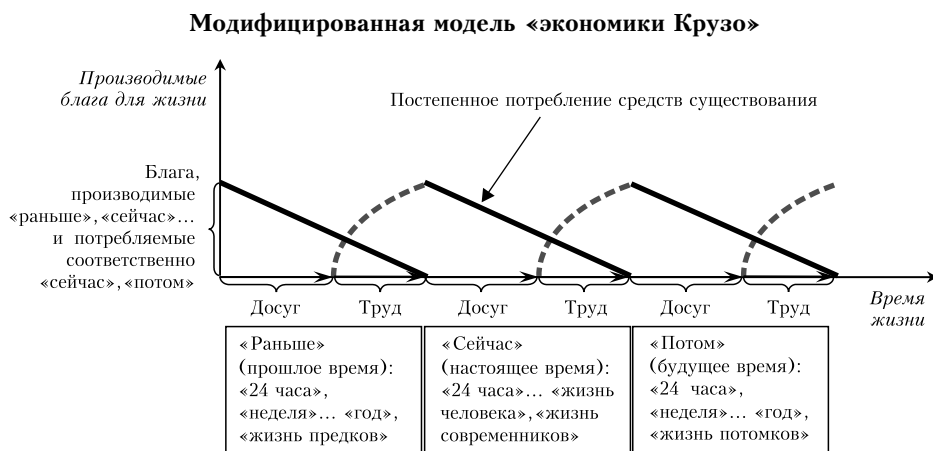


Рис. 2

Дело здесь не в «перекрывающихся» подпериодах производства и потребления благ, а в неустранимой реальной связи прошлого, настоящего и будущего, даже если мы рассматриваем чисто равновесную ситуацию простого воспроизводства. Именно эта межвременная связь лежит в основе претензий на *присвоение* остаточного дохода со стороны того, кто *хозяйствует* — принимает решения и организует их исполнение (здесь берет начало «трудовая теория собственности»).

Поэтому реальная проблема не в противопоставлении «альтруизм — эгоизм», а в отчуждении жизней («свой — чужой»), унаследованном человеком из животного мира. Это то отчуждение, которое, по мысли Маркса, не соответствует природе человека как существа родового<sup>12</sup>, а потому должно со временем исчезнуть. Что же касается пары «альтруизм — эгоизм», то вопреки категоричному высказыванию на этот счет Левита и Дабнера, в «дикий природе» альтруизм не просто «встречается», а активно изучается на всех уровнях, начиная с бактерий, если не с генов.

<sup>12</sup> «Человек есть существо родовое... Отчужденный труд человека, отчуждая от него 1) природу, 2) его самого, его собственную деятельную функцию, его жизнедеятельность, тем самым отчуждает от человека *род*: он превращает для человека *родовую жизнь* в средство поддержания индивидуальной жизни... Присущее человеку сознание его родовой сущности видоизменяется, стало быть, вследствие отчуждения так, что родовая жизнь становится для него средством» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42, С. 92, 94).

«Примитивное, упрощенное понимание механизмов эволюции неоднократно подталкивало разных людей к абсолютно неверному выводу о том, что сама идея альтруизма несовместима с эволюцией... Ошибка здесь в смешении уровней, на которых мы рассматриваем эволюцию. Ее можно рассматривать на уровне генов, особей, групп, популяций, видов, может быть, даже экосистем. Но результаты эволюции фиксируются (запоминаются) только на уровне генов... Ген всегда эгоистичен. Если появится „добрый“ аллель, который в ущерб себе позволит размножаться другому аллелю, то этот альтруистический аллель неизбежно будет вытеснен из генофонда и просто исчезнет.

Но если мы переведем взгляд с уровня конкурирующих аллелей на уровень конкурирующих особей, то картина будет уже другой. Потому что интересы гена не всегда совпадают с интересами организма. Появление многоклеточных организмов было крупнейшим триумфом эволюции альтруизма. Ведь в многоклеточном организме большинство клеток — это клетки-альтруисты, которые отказались от собственного размножения ради общего блага»<sup>13</sup>.

Когда Боулз отмечает, что тот или иной феномен, изучаемый в рамках экономической теории, наблюдается и у животных (см., например, с. 121), это свидетельствует о том, что сама теория в этом случае занимается изучением в человеке не человеческого, а животного.

Это не «хорошо» и не «плохо», это недостаточно, если объектом изучения выступают люди, их поведение, а не поведение животных, включая одноклеточных. Но тогда надо каким-то образом принимать во внимание противоречивое взаимодействие двух интересов — самосохранения и самоизменения (выживания и развития), которые только у человека сталкиваются на одном уровне — отдельно взятого индивида<sup>14</sup>. Боулз довольно активно опирается на идеи Маркса в моделировании трудовых отношений (с. 256). Поэтому здесь уместно напомнить, как сам Маркс и его соратник Энгельс очень последовательно разводили то, что у любого человека есть общего с животными, и что его с ними категорически разделяет: «Борьба за существование — если мы на момент оставим здесь в силе эту категорию — превращается...

---

<sup>13</sup> Марков А.В. Эволюция кооперации и альтруизма: от бактерий до человека. Расширенная версия доклада на IV Международной конференции «Биология: от молекулы до биосферы» (15.12.2009) (evolbiol.ru/altruism.htm). Некоторые подзаголовки в этом докладе «о жизни животных» почти дословно повторяют темы параграфов учебника Боулза «о жизни людей». Проблема «безбилетника», кстати говоря, тоже не ограничивается миром людей: «Обманщики мешают развитию кооперативных систем, потому что альтруисты, вместо того чтобы развивать кооперацию, вынуждены ввязываться в бесконечную эволюционную гонку вооружений с обманщиками. Конечно, выражения типа „мешают“ и „вынуждены ввязываться“ — это метафорический язык, но всем, я надеюсь, понятно, что то же самое можно выразить корректными научными формулировками... общее правило: как только начинает зарождаться кооперация, тут же появляются всевозможные обманщики, нахлебники и паразиты, которые во многих случаях просто лишают кооперацию всякого смысла, система разрушается, и происходит возврат к изолированному существованию особей. Чтобы социальная система смогла развиваться дальше самых первых начальных шагов, главное, что ей необходимо, — ...выработать механизм борьбы с обманщиками. И такие механизмы у многих живых существ действительно вырабатываются. Часто это приводит к так называемой „эволюционной гонке вооружений“: обманщики совершенствуют способы обмана, а кооператоры совершенствуют способы выявления обманщиков, борьбы с ними или пытаются не допустить самого появления обманщиков» (Там же).

<sup>14</sup> В мире живой природы спонтанные самоизменения в виде мутаций генов существуют на уровне популяций как средство ее, а не индивидов, выживания в условиях неопределенности среды.

в борьбу за наслаждения, в борьбу не за одни только средства *существования*, но и за средства *развития*, за общественно-производимые средства развития, а к этой ступени категории из животного царства уже не могут быть применены»<sup>15</sup>.

Но развитие, если мы не выходим за рамки экономики, — это происходящая в масштабе реального времени смена одних реальных технологий другими, причем такая смена, которая постепенно, но неуклонно замещает самого человека внешними, техническими устройствами (тот же бортовой компьютер, например). Иными словами, производство новых технологий — это та сфера хозяйствования, которая *тоже* должна быть предметом изучения экономики как науки<sup>16</sup>.

Если предметно говорить об основном отличии того, что Боулз назвал «информационно-интенсивной экономикой будущего», от всех прежних эпох, то она отличается как раз тем, что инноватика становится главным делом хозяйствующих агентов, во всяком случае тех, кто нацелен на обеспечение своих долгосрочных интересов.

Но все это, как и реальное время, пока лежит вне как той парадигмы, которую критикует Боулз, так и той, которую развивает он сам. Вот один конкретный пример игнорирования в этих парадигмах времени как реального явления. В таблице 7.5 «Примеры отношений принципал — агент» есть и отношения простой купли—продажи, и арендно-рентных отношений<sup>17</sup>, но, по мнению Боулза, между ними нет принципиальной разницы: «Хотя детали от одной проблемы „принципал — агент“ меняются к другой, и иногда существенным образом, основа структуры самой проблемы описывается простой моделью, возникающей в связи

<sup>15</sup> Энгельс — П. Л. Лаврову, 12—17 ноября 1875 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Письма о «Капитале». М.: Политиздат, 1968. С. 346. Маркс видел *специфику* человеческой деятельности в замещении человека в производственном процессе внешними предметами: «Средство труда есть вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда и которые служат для него в качестве проводника его воздействий на этот предмет» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 190). И тут же он приводит слова Гегеля: «Разум столь же хитер, сколь могуществен. Хитрость состоит вообще в опосредствующей деятельности, которая, обуславливая взаимное воздействие и взаимную обработку предметов соответственно их природе, без непосредственного вмешательства в этот процесс, осуществляет свою цель». Впрочем, здесь еще не вполне просматривается происхождение самих орудий труда «из человека», антропогенность их свойств. Но на эту тему Маркс неоднократно высказывался в других работах, начиная с самых ранних: «История промышленности и сложившееся предметное бытие промышленности являются раскрытой книгой *человеческих сущностных сил*, чувственно представшей перед нами человеческой *психологией*, которую (промышленность. — Л. Г.) до сих пор рассматривали не в ее связи с сущностью человека, а всегда лишь под углом зрения какого-нибудь внешнего отношения полезности... В обыкновенной, материальной промышленности... мы имеем перед собой под видом *чувственных, чужих, полезных предметов*, под видом отчуждения, *определенные сущностные силы человека*» (Там же. Т. 42. С. 123). «То, что было деятельностью живого рабочего, становится деятельностью машины... Вместо того чтобы быть главным агентом процесса производства, рабочий становится рядом с ним» и относится к производственному процессу «как его контролер и регулировщик» (Там же. Т. 46, ч. II. С. 212—213).

<sup>16</sup> «Что вообще думать о такой науке, которая высокомерно абстрагируется от этой огромной части человеческого труда и не чувствует своей собственной неполноты, когда все это богатство человеческой деятельности ей не говорит ничего другого, кроме того, что можно выразить одним термином „*потребность*“, „*обыденная потребность*“?» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. С. 123).

<sup>17</sup> «Услуги труда; Управленческие услуги; Долг; Государственный долг; Товары; Государственная политика; Аренда жилья; Сельскохозяйственная аренда; Аренда оборудования» (с. 240).

с невозможностью описать в контракте (то есть в рамках отношений купли—продажи. — Л. Г.) качество товара» (с. 241). Решение, данное в учебнике (с. 242), предполагает переход к многопериодной игре, в которой присутствует контракт с условным продлением.

Такое решение очень похоже на то, как живое изображение имитируется видео (точнее, кино) записью: вроде бы очень похоже, но в одном случае мы имеем дело с реальной динамикой, а в другом — с дискретным набором статических изображений (24 кадра в секунду). В арендных отношениях присутствует реальное время, как и в реальных технологиях, где затраты предшествуют результатам, которые становятся затратами в других технологических процессах в другое, последующее время<sup>18</sup>.

Заканчивая обзор этого очень интересного и поучительного учебника, остается только посетовать, что пяти переводчикам не во всем удалось выдержать единство терминологии. Например, только один раз в тексте встречаются ставшие привычными для экономистов термины аллокация и дистрибуция<sup>19</sup>. Во многих случаях читатель, привыкший под перераспределением понимать то, что связано с налогами и другими трансфертами, должен долго ломать голову, прежде чем сведет концы с концами<sup>20</sup>. Некоторую досаду вызывает также то, что автор, при всем его уважительном отношении к Марксу, невольно «укоротил» на девять лет продолжительность его жизни (с. 411).

В целом появление учебника Самуэля Боулза на русском языке можно только приветствовать. Надеемся, что в обозримом времени наши теоретики предложат мировому сообществу свою конкурентоспособную парадигму.

---

<sup>18</sup> Эта межвременная связь технологических процессов не отражается ни в балансовых моделях «затраты — выпуск», ни в балансовом методе «планирования народного хозяйства» с летальными последствиями как для метода, так и для такого хозяйствования.

<sup>19</sup> «Из-за того, что более общеизвестное следствие из теоремы касается дистрибуции и аллокации (дистрибуция прав собственности не имеет значения для эффективности распределения), оно в целом неверно» (с. 219). Правильнее по-русски было бы: размещение — факторов/ресурсов производства — и распределение — его результатов.

<sup>20</sup> См., например, с. 165.

### Булатов А. С. Национальная экономика: учебное пособие.

М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. — 304 с.

На чем основано богатство наций? Создается ли оно трудом всего экономически активного населения, связано ли с развитием самой нации или нация, довольствуясь положением рантье, обречена деградировать? Эти вопросы всегда волновали экономистов. Особую актуальность они приобрели в условиях современной глобализации воспроизводственных процессов. Логично предположить, что причины различий в темпах и основах экономического роста следует искать в особенностях национальных экономик и экономической политики.

Создатель теории производительных сил Ф. Лист (1789—1846) в монографии «Национальная система политэкономии» утверждал, что способность создавать богатство важнее самого богатства. Он связывал ее с формированием экономики такого типа, который содействует развитию культуры наций. «Культурное и экономическое развитие представляют собой процессы, обуславливающие и усиливающие друг друга»<sup>1</sup>.

Национальная экономика как учебная дисциплина — во многом плод усилий российских экономистов. Появление этой дисциплины вызвано острыми социально-экономическими проблемами, с которыми столкнулась российская нация из-за трансформации системы экономических отношений и глобализации воспроизводственных процессов.

В определенном смысле можно говорить о возрождении возникшей в начале XIX в. российской традиции разрабатывать экономическую теорию и преподавать ее в тесной связи с проблемами развития национальной экономики. Первый учебник по экономической теории,

созданный в 1804—1807 гг. преподавателем Московского университета Х. фон Шлецером по заказу Министерства народного образования, назывался: «Начальные основания государственного хозяйства».

Но и сейчас контуры и структура этой учебной дисциплины еще не устоялись. Это признается, в частности, в учебнике 2010 г., созданном коллективом преподавателей Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Так, Р. М. Нуреев, один из авторов и ответственный редактор учебника, утверждает, что курс национальной экономики не имеет прямых аналогов в программах зарубежных вузов. Сам факт появления этого курса свидетельствует о сложности проблем социально-экономического развития, стоящих перед страной.

Автор представляемого учебного пособия Александр Сергеевич Булатов — доктор экономических наук, профессор, завкафедрой мировой экономики МГИМО-Университета МИД РФ. Он также является главным редактором издаваемого в МГИМО в электронном виде журнала «Мировое и национальное хозяйство».

Как отмечается в предисловии, в учебном пособии решались две задачи: «раскрыть теорию и методику анализа экономики страны» и использовать представленные методические подходы для анализа «проблем современной экономики России» (с. 7). Действительно, автору удалось создать компактное учебное пособие, состоящее из 16 глав и нацеленное на то, чтобы выработать у студентов навыки самостоятельного анализа особенностей экономики страны и тенденций ее развития на основе изучения систематизированной статистической информации.

Значительное внимание в учебном пособии уделено возможностям, которые предоставляет система национальных

<sup>1</sup> Цит. по: Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805—1905. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 67.

счетов для характеристики уровня, структуры и особенностей развития экономики страны. Данные национальных счетов удачно дополняют показатели, выработанные за последние годы различными международными организациями, в том числе индекс человеческого развития, индексы и субиндексы глобальной конкурентоспособности, а также показатели социального, этического и политического развития нации.

Наряду с национальными счетами в учебном пособии представлены демографическая статистика и статистика национального богатства, а также внешне-торговая статистика для оценки экономических ресурсов страны. Динамика экономического роста анализируется в связи с инвестициями в основные фонды. Изучается проявление экономической политики в статистике государственных бюджетов и денежно-кредитных систем.

Учебное пособие состоит из двух разделов: «Основы анализа экономики страны и региона» и «Российская социально-экономическая модель». В первом разделе было бы уместно охарактеризовать основные типы национальных экономик в современном мировом хозяйстве, а во втором — определить, какому типу соответствует (или приближается) национальная экономика России.

Дело в том, что объем ВВП на душу населения — важная, но далеко не исчерпывающая характеристика уровня развития народного хозяйства. Чем выше доход на душу населения, тем важнее его источник. Он раскрывается с помощью отраслевой структуры хозяйства, товарной структуры экспорта и импорта, а также структуры первичных доходов и конечного использования ВВП.

К сожалению, в первом разделе пособия доминирует информация о российской экономике и сопоставление ее показателей с характеристиками стран, близких по размеру ВВП на душу населения. Между тем сравнение с другими группами стран представляет не меньший интерес. Без четкого выявления позиции России в системе мирового хозяйства трудно оценить адекватность различных подходов к модернизации страны.

Отметим, что именно система национальных счетов может служить объективной основой при оценке уровня развития национальной экономики, а выработанные за последние годы рейтинги отчасти

базируются на субъективных и предвзятых оценках. Например, возникает вопрос, почему в индексе глобальной конкурентоспособности США занимают второе место (с. 21), а совсем недавно они были первыми. Между тем на протяжении уже двух десятилетий растет отрицательное сальдо торгового баланса этой страны. США явно не выдерживают конкуренции на внутреннем и мировом рынках со стороны крупных быстро развивающихся стран, таких как Китай и Индия.

Представляется, что подробный анализ российской экономики более логичен во втором разделе еще и потому, что на базе выявления пропорций, отражающих уровень и тип развития национальных экономик, можно разобраться в хитросплетениях российской статистики. Дело в том, что в российской политике в области ценообразования и статистической отчетности до сих пор заметно наследие социализма.

При оценке уровня экономического развития наряду с индикатором ВВП на душу населения большое значение имеет отраслевая структура народного хозяйства. Поскольку благосостояние России во многом зависит от объема добычи и экспорта углеводородов и цен на нефть и природный газ на мировом рынке, показательным может быть сравнение с Саудовской Аравией, с которой Россия соревнуется за первое место в экспорте этих товаров. Целесообразно сравнение и с США, поскольку эта страна — одна из ведущих в добыче углеводородов, а также потому, что США выступают эталоном во всех международных сравнениях как самая крупная среди развитых стран и лидер научно-технического прогресса.

В 2008 г. ВВП на душу населения составлял в России по валютному курсу 11,9 тыс. долл., в Саудовской Аравии — 18,9 тыс. и в США — 47,1 тыс. долл. В ВВП Саудовской Аравии доля добывающей промышленности равнялась 41,9, а обрабатывающей — 1,1%<sup>2</sup>. Доли различаются в 38 раз. В США разница была пятикратной, но в пользу обрабатывающей промышленности: доля добывающей отрасли составляла 2,2, а обрабатывающей — 11,5%.

<sup>2</sup> Данные об отраслевой структуре ВВП Саудовской Аравии за 2004 г. (см.: National Accounts Statistics: Main Accounts & Detailed Tables / U.N. N. Y., 2007, Part III. P. 421–429).

В России, по официальным данным, на долю добывающей промышленности пришлось 9,5% ВВП, а обрабатывающей — 18,0% (с. 38–39). Разница в пользу обрабатывающей промышленности почти двукратная. Согласно этим показателям, Россия, отставая от США по ВВП на душу населения почти в 4 раза (Саудовская Аравия отставала в 2,5 раза), была тем не менее намного ближе к США по отраслевой структуре.

На самом деле ситуация в России хуже, чем можно судить по официальной статистике. Дело в том, что отпускные цены предприятий (в статистике их называют основными) на продукцию добывающей промышленности занижены. Именно на их основе рассчитывается добавленная стоимость отраслей и в конечном счете — ВВП в основных ценах. Основные цены на природный газ, предназначенный для внутреннего рынка, в несколько раз ниже цен, по которым он поставляется в страны ЕС. По ценам ниже мировых осуществляют поставки углеводородов в страны ближнего зарубежья. Поскольку при экспорте углеводородов взимают таможенные пошлины, и в случае поставок в дальнее зарубежье основные цены существенно ниже рыночных.

По оценке руководителя Экономической экспертной группы Е. Гурвича, в 2008 г. нефтегазовая рента составила 27,9% ВВП<sup>3</sup>. Дифференциальная рента представляет собой сверхприбыль, то есть часть добавленной стоимости наряду с обычной прибылью, амортизационными отчислениями и расходами на оплату труда. Исходя из приведенной оценки нефтегазовой ренты, можно предположить, что при нормальных рыночных условиях ценообразования вклад добычи нефти и природного газа в создание ВВП России достиг бы примерно  $\frac{1}{3}$ .

Согласно расчетам Гурвича, добавленная стоимость углеводородного комплекса составила 21,1% ВВП, включая учтенную природную ренту, равную 15,8% ВВП (табл. 7 в названной статье). К добавленной стоимости прибавляем 12,1% скрытой ренты (табл. 14) и получаем полную оценку добавленной стоимости в продукции углеводородного

комплекса в размере 33,2% ВВП. Тогда добавленная стоимость всей добывающей промышленности в соответствии с полной оценкой продукции углеводородного комплекса вдвое превысит официальный показатель обрабатывающего комплекса.

Еще больше превосходство продукции добывающей промышленности по сравнению с обрабатывающей в российском экспорте. По приведенным в пособии данным, доля минеральных продуктов в экспорте возросла с 53,8% в 2000 г. до 69,6% в 2008 г. Доля продукции обрабатывающих отраслей в экспорте снизилась с 43,2% в 2000 г. до 21% в 2008 г. (с. 270).

В развитии производительных сил ключевая роль принадлежит именно обрабатывающей промышленности. Она предъявляет спрос на рабочую силу наиболее высокой квалификации и служит базой модернизации всей экономики. Добывающая промышленность наряду с сельским хозяйством обеспечивает обрабатывающую промышленность сырьем. По-видимому, целесообразно изменить деление экономики на отраслевые секторы. В учебном пособии первичный сектор представлен в основном сельским хозяйством. Вся промышленность отнесена ко вторичному сектору (с. 16). Представляется, что логично относить к первичному сектору все отрасли преимущественно сырьевого характера, включая добывающую промышленность. В составе вторичного сектора следует учитывать обрабатывающие отрасли промышленности наряду со строительством и другими отраслями, которые не относятся ни к сырьевым, ни к сфере услуг.

Важным показателем уровня развития экономики выступает структура добавленной стоимости в распределении на трудовые доходы и доходы от капитала. На уровне предприятия добавленная стоимость рассчитывается как разница между стоимостью продукции по отпускным ценам и стоимостью товаров и услуг, купленных у поставщиков. Таким образом, добавленная стоимость целиком распределяется на оплату услуг труда и капитала, используемого на данном предприятии. Структура первичных доходов в масштабе отраслей и национальной экономики в целом обычно оценивается на базе добавленной стоимости отрасли и ВВП в основных (отпускных) ценах. Эти цены отличаются от рыноч-

<sup>3</sup> Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 24.



ных на величину косвенных налогов и сборов, взимаемых при реализации продукции.

В развивающихся странах в структуре ВВП преобладают доходы от капитала, а в развитых — компенсации за труд, то есть расходы, которые несет работодатель в связи с наймом рабочей силы. В Индии, например, на долю труда приходилось 42,4% ВВП, капитала — 46,4% и смешанных доходов — 11,2%<sup>4</sup>. В США в общей сумме добавленной стоимости в 2008 г. доля компенсаций за труд составила 60,7%<sup>5</sup>. В России в том же году, согласно данным Счета образования доходов, приведенном в учебном пособии (с. 31), сумма оплаты труда на  $\frac{1}{3}$  превышала сумму валовой прибыли и валовых смешанных доходов.

Счет образования доходов представлен в России в рыночных, а не основных ценах. Соответственно высокую долю в ВВП составляют налоги на продукты за вычетом субсидий — 15,1%. В целом доля в ВВП чистой суммы налогов, представляющих первичные доходы государства (без учета прямых налогов, с помощью которых осуществляется перераспределение первичных доходов), составила 20,2%. Доля оплаты труда наемных работников равнялась 45,6%, а валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов — 34,2%.

Необходимо учитывать особенности ценообразования на продукцию углеводородного комплекса. Можно считать, что налоги на продукты равны части сверхприбыли (природной ренты), которую предпочли изъять не в форме прямых налогов (путем более высоких ставок налогов на истощение недр), а в форме экспортных пошлин и налога на добавленную стоимость. В экспортной цене на сырую нефть пошлина составляет почти 50%<sup>6</sup>. За счет соответствующей корректировки оценки прибыли в добавленной стоимости можно повысить до 54,4% (20,2 + 34,2).

<sup>4</sup> Данные за 2002 г. (см.: National Accounts Statistics: Main Accounts & Detailed Tables. Part II. P. 239).

<sup>5</sup> Рассчитано по: Economic Report of the President. Washington, DC: GPO, 2011. P. 220—222.

<sup>6</sup> Сергеев М. Экономисты предлагают ликвидировать в России нефтепереработку // Независимая газета. 2011. 30 марта. С. 1.

Подлежит корректировке и оценка оплаты наемного труда, поскольку в нее включены так называемая скрытая оплата труда и смешанные доходы. Эта статья рассчитана как разница между суммарными расходами и формально зарегистрированными доходами домохозяйств. Ее доля в ВВП составила 12,5%. Представляется, что большая часть скрытых доходов имеет своим источником имущество, ценные бумаги и другие нетрудовые ресурсы. Разделим 12,5% ВВП в пропорции 6 к 4 на нетрудовые (7,5% ВВП) и трудовые источники (5% ВВП). В итоге соответствующей корректировки доля вознаграждения за труд уменьшится с 45,6 до 38,1% ВВП, а доходы от капитала увеличатся с 54,4 до 61,9%. Получается, что по распределению ВВП на первичные доходы Россия отстоит дальше от передовых стран, чем Индия.

Такой результат не представляется странным с учетом предполагаемого размера и роста нефтегазовой ренты, что объясняет усиление неравномерности распределения доходов в России. Согласно приведенным в учебном пособии данным, в 2000 г. доходы  $\frac{1}{3}$  населения с самыми высокими доходами превосходили соответствующий показатель  $\frac{1}{3}$  населения с самыми низкими доходами примерно в 7,9 раза, а в 2009 г. — уже в 9,4 раза. Индекс Джини, рост которого означает увеличение неравномерности доходов, повысился за те же годы с 0,395 до 0,422 (с. 146). Критическая оценка официальных показателей соотношения трудовых и имущественных доходов в ВВП России подтверждается и тем, что, согласно официальным данным, в добавленной стоимости всех отраслей промышленности доходы от капитала превышают доходы от труда<sup>7</sup>.

Еще один срез для сравнения — это структура конечного использования ВВП. Во всех странах самая крупная статья конечного использования — личное потребление (в ряде стран она называется «потребление домохозяйств»). В большинстве стран его доля находится в пределах 50—60%. Более высокая доля личного потребления обычно сочетается с низкой долей затрат государства на финансирование потребления общественных благ. В США в 2008 г. доля

<sup>7</sup> См.: National Accounts Statistics: Main Accounts & Detailed Tables. Part III. P. 377—378.

личного потребления превысила 70% ВВП, а на правительственные расходы на текущие потребности пришлось 16,1% ВВП<sup>8</sup>. Показатели личного потребления ниже 50% обычно сочетаются с высокой долей государственного финансирования потребления общественных благ. Например, относительно низкая доля личного потребления в Швеции и Нидерландах (45,7% ВВП в 2008 г.) дополнялась относительно высокой долей правительственных расходов (26% ВВП в первом случае и 25,5% — во втором)<sup>9</sup>.

Доля личных расходов в России составила всего 48,1%. В сочетании с низкой долей государственных расходов (16,7%) это означает, что общие расходы на потребление равны 64,8%, а оставшиеся 35,2% приходится на сбережения (с. 40—41).

В России невысокая норма вложений в основной капитал. В 2008 г. она составила 21,9% ВВП (с. 41), что существенно ниже нормы сбережения. В тот год норма вложений была выше американского показателя (18% ВВП<sup>10</sup>). Однако соответствующий средний показатель России за 2001—2008 гг. (18,9%) был ниже американского (19,3) и вдвое ниже, чем в Китае (38,2%)<sup>11</sup>.

В российской статистике вместо понятия инвестиций или вложений в капитал до сих пор используется архаичное, вводящее в заблуждение понятие «накопление капитала». Оно воспроизводится и в учебном пособии.

Во-первых, в данном случае имеется в виду не кумулятивный результат, а поток за определенный период или его норма при сравнении с величиной ВВП. Не означает эта величина и прирост капитала, поскольку наряду с вложениями происходит и его выбытие. В учебном пособии представлены показатели обновления, выбытия и износа основных фондов, охватывающие период с 1990 по 2009 г. (с. 162). Эти показатели свиде-

тельствуют о снижении интенсивности выбытия фондов, что компенсируется повышением степени их износа.

Во-вторых, в данном случае имеется в виду превращение денежного капитала в капитал в форме материальных благ. При этом прирост денежного капитала за счет сбережений замедляет рост емкости рынка, а прирост инвестиций — ускоряет.

Огромная разница между нормой сбережения и нормой вложений в основной капитал в России свидетельствует о неблагоприятном инвестиционном климате. Данные, приведенные в учебном пособии, говорят о том, что такой разрыв между сбережениями и инвестициями был характерен для всего первого десятилетия XXI в. (с. 155). Отток капитала из России нельзя остановить и тем более повернуть вспять увещеваниями со стороны правительства. Очевидно, административные инструменты политики, которым, как отмечает автор, в России «отдается заметное предпочтение» (с. 173), не способствуют модернизации страны.

К сожалению, государство не подает в этом отношении должного примера частному бизнесу. Об огромной разнице между доходной и расходной частями консолидированного бюджета России свидетельствуют приведенные в учебном пособии данные за 2005 и 2008 гг. (с. 250). В первом случае профицит бюджета составил 1759 млрд (8,1% ВВП), во втором — 2012 млрд руб. (4,8% ВВП).

Профицит такого масштаба можно было использовать для улучшения инвестиционной привлекательности российской обрабатывающей промышленности, в частности, за счет снижения в этом секторе ставок налогов на прибыль и/или увеличения финансирования развития инфраструктуры. Однако средства были потрачены на покупку иностранных ценных бумаг. Государство участвовало в оттоке капитала из России, тормозило рост обрабатывающей промышленности и емкости российского рынка.

В свете изложенного важно не то, почему Россию относят к странам с переходной экономикой (с. 26), а то, к какой категории ее относить с точки зрения уровня экономического и индустриального развития. Это справедливо и применительно к другим странам, вступившим на путь трансформации своей экономики на рыночных началах. Словакия

<sup>8</sup> Рассчитано по: Economic Report of the President. 2011. P. 188.

<sup>9</sup> Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook / IMF. Washington, DC, 2010. P. 549, 1230.

<sup>10</sup> Economic Report of the President. 2011. P. 188, 214.

<sup>11</sup> Клинов В. Г. Экономика России: итоги роста в контексте международных сопоставлений // Международная экономика. 2010. № 9. С. 17.

и Словения отнесены в учебном пособии по классификации МВФ к категории развитых стран (с. 12). Должна была бы попасть в этот перечень и Чехия. На этом же основании международная статистика относит Китай и Вьетнам к развивающимся странам, а не к странам с переходной экономикой. Немало последних занимают средние позиции по уровню экономического развития в системе мирового хозяйства. Во многих случаях в международной статистике страны либо группируют по уровню дохода на душу населения, либо делят на развитые и остальные. При этом не имеет значения, признает руководство Китая или Вьетнама, что они строят капитализм, важно, какая трансформация экономики происходит на самом деле.

Еще два замечания. Представляется некорректным отнесение в учебном пособии к микроэкономике отраслей хозяйства и отраслевых рынков (с. 28). Они отражают макроэкономические процессы, характеризующие национальную экономику. Межотраслевой баланс, схема которого представлена в учебном пособии (с. 37), наглядно показывает, как в рамках национальных счетов подсчитывается ВВП на стадиях создания и конечного использования.

В нашей печати вопросы экономического роста освещают неграмотно, что затрудняет их восприятие. Понятием «уровень» обозначают и численность безработных, и норму безработицы, то есть долю в составе экономически активного населения. Уровнем называют и интенсивность инфляции, между тем речь идет о темпе прироста общего уровня цен. Необходимо различать темп роста и темп прироста, а еще есть понятие «коэффициент роста». Разницу в темпах роста или прироста следует называть процентными пунктами. Например, можно прочитать, что показатель роста увеличился на 1%, а на самом деле темп прироста мог увеличиться вдвое,

с 1 до 2%. Необходимо пользоваться точной профессиональной терминологией, осознавать, что показатель темпа роста меньше 100 означает уменьшение, а не увеличение переменной величины. К сожалению, автор иногда пользуется расхожей, а не профессионально точной терминологией, характеризуя интенсивность роста российской экономики (с. 56). При этом в заключении главы 3, посвященной динамике экономического роста, автор пишет: «Динамику экономического роста страны измеряют темпами роста (точнее, прироста) ее валового внутреннего продукта (ВВП)» (с. 67).

Подчеркнем прикладную направленность учебного пособия Булатова, его нацеленность на развитие профессиональных навыков современного анализа национальных экономик и российской экономики в первую очередь. Автор исключил темы, которые читают в курсах, посвященных истории экономики и экономической мысли, что позволило создать достаточно компактное пособие.

В интересах совершенствования курса главное внимание мы уделили вопросам, которые могут потребовать дальнейшей разработки в новых изданиях пособия. Таковые, несомненно, потребуются, учитывая актуальность курса и интенсивность изменений в мировой и национальной экономиках, в мировой и национальной экономической политике. В пособии представлена трезвая оценка неблагоприятного состояния российской экономики и экономической политики. Можно было бы порекомендовать автору столь же трезво подойти и к оценке состояния российской экономической статистики. В целом рассматриваемое пособие создает прочную основу для развития и совершенствования курса национальной экономики.

*В. Г. Клинов,  
д. э. н., профессор  
МГИМО-Университета*

**История экономики и экономической мысли России: учебник /**  
**Г. Г. Богомазов, И. А. Благих; экон. факультет СПбГУ;**  
**под общ. ред. Г. Г. Богомазова.**

*М.: Экономика, 2010. 671 с.*  
*(Учебники экономического факультета СПбГУ)*

Выход учебника «История экономики и экономической мысли России» стал важным событием как для учащихся, так и для специалистов в области экономической истории и истории отечественной экономической мысли. На V Международном конкурсе «Университетская книга — 2010» учебник Г. Г. Богомазова и И. А. Благих был удостоен диплома в номинации «Лучшее учебное издание по экономическим наукам». Фактически книга представляет собой нечто большее, чем стандартный учебник по предмету, увы, ставшему в наше время редким даже в экономических вузах.

Рецензируемое учебное пособие действительно неординарно. Как следует из его названия, в нем предпринята попытка рассмотреть историю экономики и экономической мысли не изолированно друг от друга, что характерно для большинства учебной и научной литературы, а в их взаимосвязи и взаимовлиянии на фоне общегражданской истории России. Авторы, по их собственным словам, «стремились увязать общезначимые события и процессы отечественного социально-экономического развития с развитием экономической идеологии, понимая их достаточно тесную связь и взаимообусловленность» (с. 20). Как показывают авторы, когда эта взаимосвязь нарушалась, возникали серьезные проблемы в экономике, а наука переживала период застоя и схоластики.

Предметное разграничение историко-экономической литературы на историю мысли и историю народного хозяйства сложилось, как известно, в первой половине XIX в. Однако с тех пор не прекращались попытки дать изложение истории развития политико-экономических идей в тесной связи с историей хозяйственного быта. В России, в частности, к этому стремились И. М. Кулишер, И. И. Иванюков, А. Н. Миклашевский, В. Ф. Левитский, В. В. Святловский, П. И. Ляченко и другие известные отечественные историки-экономисты. Внимательный читатель методом текстового сравнения с работами предшественников найдет удачные или

неудачные эпизоды почти на 700 страницах рассматриваемого учебника.

В современных условиях, когда автономия историко-экономического анализа привела к разрыву связей с исторической средой и экономическими событиями, необходимо в интересах науки раскрывать исторически существующую связь между теорией и практикой, причины субъективизма в историко-логическом познании, перекосов в сторону личностных и терминологических фактов. Этим и объясняется довольно обширная вводная часть учебника. Авторы показывают, что историко-экономическая наука еще далека от своего завершенного состояния, еще существуют проблемы, требующие дальнейшего исследования. Не вдаваясь в детализацию дискуссионных вопросов отечественной экономической истории и истории экономической мысли, авторы раскрывают фундаментальные, общенаучные вопросы взаимодействия и взаимовлияния истории и науки, истории и экономики (с. 6), проблемы синхронизации различных «специальных» историй (мировой, политической, социальной, государственно-правовой, экономической и т. д.), современные попытки их универсализации (с. 10).

Раздел введения «Учебная литература по экономической истории России» целесообразно было бы дополнить обзором исследований по истории русской экономической мысли. В годы Первой мировой войны выдающиеся экономисты В. Я. Железнов, С. Н. Булгаков, А. А. Мануйлов пытались создать обобщающие исследования по истории русской экономической мысли. Но эта задача осталась нерешенной. В 1947 г. в Институте экономики АН СССР был создан сектор русской экономической мысли, который возглавил известный экономист А. Н. Пашков. Позже под руководством уже члена-корреспондента АН СССР А. Н. Пашкова было издано фундаментальное трехтомное исследование (в пяти книгах) «История русской экономической мысли (1955—1966)», которое охватило более чем тысячелетний период развития экономической мысли России.

В первой главе Богомазов и Благих, раскрывая философско-методологические поиски смысла исторического и историко-экономического познания, не ограничиваются характеристикой научных направлений, а приводят аргументы «за» и «против». В этом выражается позиция авторов в отношении недооценки значения философской методологии в историко-экономической науке экономистами прагматического толка.

Философская позиция присутствует и в экономической истории, и в истории экономической мысли. Авторы полагают, что в учебниках продвинутого уровня ее следует демонстрировать, а не скрывать. Такая постановка задачи в учебной литературе будет способствовать росту знания, его консолидации.

Отечественная историко-экономическая наука пока не выработала комплекса интеллектуальных действий, имеющих достоверный и общезначимый характер. В настоящее время, когда историко-экономическая литература все более выходит за рамки истории национального хозяйства, развиваясь в направлении общих трансформационных процессов мировой цивилизации, возникают проблемы самоидентификации специфических хозяйственных условий, выработки адекватных исследовательских традиций.

Включая в изложение материальной истории эпизоды отечественной экономической мысли, авторы учебника стремились, прежде всего, показать, что вкладом России в мировую цивилизацию были и духовной поиск, и социально-экономическая практика. Хотя, возможно, «поиски» и их воплощение обусловили немало трагических страниц в истории русского народа. Как полагают авторы, их не следует предавать забвению, раскрывая цивилизационные особенности России при помощи локально-исторического метода, применяемого в изучении и преподавании истории отечественной экономики и экономической мысли (с. 31–40).

В учебнике взвешенно и объективно отражена история и отечественной экономики, и экономической мысли, начиная со времен образования государственности у восточных славян и до наших дней. При этом авторы предпочли сосредоточить внимание читателей на особо значимых событиях и явлениях. В изложении истории экономики это проявилось, прежде всего, в особом внимании к анализу наи-

более серьезных реформ в хозяйственной жизни, экономического состояния страны в период войн и революций, их последствий. Применительно к истории экономической науки авторы вполне убедительно показали, как по мере эволюции экономики развивались экономические идеи, как формировалась экономическая наука. Необходимо отметить, что проблематику сельского хозяйства и крестьянства следовало шире представить.

Проблему этапов или ступеней развития отечественной экономики Богомазов и Благих решили в соответствии с заявлением С. М. Соловьева, автора «Истории России с древнейших времен»: «Нельзя русскую историю дробить делением на периоды, а особенно опасно противопоставлять их, поскольку это искусственное дробление порождает вражду поколений, путает их взгляды, способствует маргинализации общества» (с. 7).

В учебнике выделены события, наиболее значимые для понимания особенностей истории развития отечественного хозяйства: феодальная раздробленность и становление русского централизованного государства, особенности возникновения казенного и частного предпринимательства, развитие России в XVIII–XX вв. Именно в последние три века Россия стала великой державой, участницей всех событий европейской истории. Но в стремлении «слиться» с Европой страна пережила непростые и сегодня неоднозначно оцениваемые хозяйственные, политические и социальные реформы. Авторы осветили в учебнике факты и события, известные ученым, но не переосмысленные в должной мере для учебных целей и с учетом целостной картины изменений в мире после Первой и Второй мировых войн. К их числу можно отнести, например, деятельность Особого совещания по обороне (1915–1917), которое разработало механизмы национализации собственности, огосударствления промышленности и продразверстки. Однако о деятельности Союза земств и городов только упоминается, хотя раскрытие его содержания и структуры позволило бы шире представить позитивное начало, проявившееся в общественной жизни.

Аргументированно раскрыты объективные причины «свертывания» нэпа, формирования административно-командной системы в ходе реформ конца 1920-х — начала 1930-х годов.

Оставлены вопросы для размышления. Среди таких можно назвать, например, экономические источники победы СССР в Великой Отечественной войне, особенности и последствия экономических реформ 1980—1990-х годов и др. Богомазов и Благих, включив в повествование экономико-теоретические разделы, избежали необходимости давать субъективную авторскую оценку хозяйственных процессов. Приводимые ими дискуссии участников и современников тех событий свидетельствуют о происходящем с точки зрения экономистов-теоретиков, хозяйственников и политического руководства (с. 296—376, 588—601, 641—660).

Естественно, показать взаимосвязь и взаимозависимость экономической теории и практики во всей последовательности сложно, поскольку несоответствие между ними всегда реально существовало по ряду причин объективного и субъективного свойства. Многочисленные войны, политические потрясения создавали условия, которые требовали не последовательного претворения в жизнь тех или иных научных идей и концепций, а принятия неотложных мер чрезвычайного характера, которые не всегда способствовали хозяйственному развитию страны, а чаще нарушали экономические пропорции и вносили противоречия в общественное развитие.

Авторам следовало бы подчеркнуть, что прогрессивные идеи и знания ученых в России отнюдь не всегда интересовали верховную власть и далеко не всегда были ею востребованы, поскольку часто ученые предлагали меры и средства решения конкретных хозяйственных проблем, которые затрагивали властные устои господствующих сил и господствующую экономическую идеологию. В нашей стране в силу ряда исторических особенностей основополагающее влияние на ход событий оказывала верховная власть, государство. Уже в текстах русских летописей видна ведущая роль государственной власти в жизни народа и государственной формы проявления

общественного сознания. Представляется, что в учебнике роли и месту государства в экономической жизни российского общества следовало уделить больше внимания.

Избранная методология анализа предполагает интерес к социально-экономическим явлениям, которые не только находят отражение в теории, но и получают реальное воплощение в экономической жизни. Речь идет о кооперативном движении, которое достигло в России значительных успехов, а кооперативная проблематика была широко представлена в трудах А. И. Чупрова, М. И. Туган-Барановского, С. Н. Прокоповича и др. Однако это перспективное направление не нашло отражения в учебнике Богомазова и Благих.

Книга вышла накануне столетия реформы 1861 года. После ее выхода на научных конференциях и в публикациях обсуждались многие неисследованные и нерешенные вопросы, связанные с отменой крепостного права, с сохранением пережитков крепостничества и их влиянием на последующее капиталистическое развитие России. Желательно, чтобы в будущих переизданиях учебника авторы нашли возможность отразить размышления на эту тему академика Л. Абалкина.

В заключение: учебник вызовет интерес широкого круга читателей, поскольку он рассчитан не только на тех, кто благодаря своей профессиональной деятельности знаком с литературой по истории отечественной экономики и экономической науки, но и на всех интересующихся вопросами современного экономического развития России. Расширению аудитории способствует и язык учебника, понятный читателю, не имеющему специальной подготовки. Остается пожелать авторам продолжать исследование проблемы соотношения экономической теории и практики.

*Н. Фигуровская,  
д. э. н., проф.*



## ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

(о научной конференции «Есть ли место политэкономии в современной экономической науке»)

Институт экономики РАН и Новая экономическая ассоциация 10–11 ноября 2010 г. провели научную конференцию «Есть ли место политэкономии в современной экономической науке». В работе конференции приняли участие около 100 человек, в том числе представители РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, НИУ ВШЭ, Финансового университета при Правительстве РФ, СПбГУ и др.

В рамках конференции состоялся круглый стол по обсуждению доклада Института экономики РАН и заседания четырех секций: «Политическая экономия в российской интеллектуальной традиции», «Переоценка советской политической экономии», «Старое и новое проблемное поле политической экономии», «Новая политическая экономия».

Приветствуя участников конференции, директор Института экономики РАН *Р.С. Гринберг* отметил, что в названии научной конференции отсутствует знак вопроса. Действительно, одно время считалось, что судьба политэкономии плачевна и можно было бы рассматривать ее как исторический феномен. Сегодня сочетание слов *политическая экономия* используется все чаще. В последние 30 лет резко возросло неравенство во всем мире, и пока оно будет существовать, потребность в политической экономии останется. Институт экономики РАН, восстанавливая свои славные политэкономические традиции, создал сектор политической экономии.

Открывая заседание круглого стола, первый заместитель директора Института экономики РАН *А.Я. Рубинштейн* подчеркнул, что сектор политической экономии должен заниматься новыми проблемами. Центральным вопросом конференции, предметом ее обсуждения стала

исследовательская программа Института экономики, изложенная в докладе «Проблемы политической экономии». Если в XVIII–XIX вв. политэкономия вбирала в себя практически всю проблематику экономической теории, то со временем выделялись особые научные направления, которые успешно развивались: экономические приложения теории игр, новая политэкономия, новые направления в социологии. Остались ли ниши, которые может изучать только сама политэкономия? На уровне гипотезы можно предположить: да, безусловно. Это в первую очередь вопросы, связанные с *интересами*. Но необходимо более точно определить проблемное поле, которое будет объектом исследования нового сектора.

Программу сектора политической экономии представили д.э.н. *М.И. Воейков* и д.э.н. *А.И. Колганов*. В их докладе было сказано, что в российской интеллектуальной традиции (со второй половины XIX в.) политическая экономия была не только набором рекомендаций и указаний — что и как надо делать в народном хозяйстве, но, прежде всего, помогала выявить пути развития общества. Со времен дискуссии между народниками и марксистами политическая экономия несет мировоззренческую, или философскую, нагрузку.

Нельзя при этом думать, что роль, значение и функции политической экономии всегда и везде неизменны. Но как меняется роль политической экономии?

Новое проблемное поле политической экономии появляется *на границе рынка*. Процессы, отношения и блага, которые по своей природе не имеют рыночного характера, но в силу всеобщности денежной экономики получают денежный эквивалент и предстают как результат овеществления, то есть нерыночное благо начинает функционировать как рыночный товар. В то же время многие рыночные продукты (товары) в силу социальных ограничений и других причин перестают быть товарами и выпадают из нормального рыночного функционирования. Например, общественные блага («опекаемые блага»), для которых создается

«квазирынок». Это предмет политической экономии, но иной, нежели классическая, которую лучше назвать постклассической.

Новые времена требуют возвратиться к выяснению места политэкономии в системе общественных наук, то есть к уточнению ее границ и метода. Конкретные исследования в области политэкономии могут концентрироваться по следующим направлениям:

- рассмотрение политической экономии как специфического метода исследования социально-экономической реальности, уточнение ее места и роли в системе социальных наук, проблема интеграции социального знания;

- оценка отечественной политической экономии советского периода. Например, попытка исследовать и понять социально-экономический строй СССР;

- анализ возможностей марксистских и постмарксистских исследований для понимания реалий современного мира и его трансформаций;

- поиск нового поля политэкономических исследований в условиях завершения индустриальной и перехода к индустриально-информационной эпохе. Это могут быть проблемы провалов рынка, сочетания экономического и социального, в том числе тематика внешних эффектов, общественных (опекаемых) благ, социально-экономической дифференциации и равенства (неравенства), проблема интересов, социальной справедливости и экономической эффективности, среднего класса, институционального проектирования, смешанной экономики и гражданского общества и т. д.;

- проблемы взаимосвязи политэкономии и формирования экономической политики, проблема социально-экономических альтернатив и общественного выбора;

- глобализация и интернационализация экономики, новые рынки, проблемы экономического развития.

К термину «политическая экономия» привыкли отечественные исследователи, за продолжительное время выработан понятийный аппарат, инструментарий, набор категорий и понятий. Переименование многих бывших кафедр «политической экономии» в кафедры «экономической теории» носит в большинстве случаев поверхностный, конъюнктурный характер. Там же, где в действительности отказались от политэкономии, преподава-

ние свелось к пересказу компиляций из западного экономикса, почти не примененного к реальной российской экономике.

Открыв дискуссию по докладу, вице-президент РАН А. Д. Некителов отметил, что в течение длительного времени политическую экономию называли общей экономической теорией. А. Маршалл использовал и понятие «политическая экономия», и понятие «экономикс» для характеристики одной и той же науки. Политическая экономия — наука с определенным предметом, отличным от предмета экономикса. Попытка наряду с существующими элементами экономической теории создать какую-то особую политическую экономию недостаточно убедительна. Словосочетание «политическая экономия» — это синоним понятия «общеекономическая теория».

Д. э. н. Р. М. Нуреев (НИУ ВШЭ) уточнил, что политэкономия — это экономическая теория, но на определенном этапе ее развития. Проблема заключается в том, что нет политэкономии вообще. Есть политэкономия меркантилизма, классическая политэкономия, марксистская политэкономия. Школы политэкономии различались по целям, по предмету и методу. Новая политическая экономия как теория общественного выбора является наследницей старой, только со сменой акцентов: сначала акцент в словосочетании был на слове «экономия», а сейчас — на слове «политическая». Современная политическая экономия рассматривает, как принимаются решения, какова логика коллективных действий, изучает процедуры голосования, функции общественного благосостояния, экономика бюрократии, группы особых интересов, лоббизм, многопартийные системы, конституционную экономику и т. д.

Эти общетеоретические подходы Нуреев раскрыл в докладе «Административный ресурс и его эволюция в постсоветской России», где поставил проблему реформы государства с целью создания подлинно конкурентных условий на политическом рынке. Только при наличии четких конституционных рамок деятельности государства можно предотвратить региональный сепаратизм, угроза которого при существующей пирамидально-сегментарной системе всегда актуальна. Отсутствие в России работоспособных нормативно-правовых и иных регуляторов деятельности политиков приводит к дальнейшему увеличению роли админист-



ративного ресурса. Появляются черты автократического режима, когда власть концентрируется в одних руках. Анализ российского политического монополизма ставит проблему реформы государства с целью создания подлинно конкурентных условий на политическом рынке.

Член-корреспондент РАН В. А. Медведев (ИЭ РАН, Горбачев-Фонд) отметил, что политическую экономию можно определить как науку об экономических отношениях и институтах, которые регулируют и управляют производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ. Речь идет, помимо отношений между классами, об отношениях между различными социальными группами и вообще между активными участниками экономического процесса. Современная политическая экономия составляет ядро системы экономических наук — общетеоретических, отраслевых, пространственных, которые постепенно отпочковывались от нее.

Д. э. н. В. Т. Рязанов (СПбГУ) сказал, что при выяснении места политэкономии в современной экономической науке надо не только обращаться к изменившейся экономической системе современного капитализма, но и разобратся с существующими близкими теориями — все направления кейнсианства, все версии политэкономии и, бесспорно, институционализм. Во фрагментированном экономическом знании нужно восстановить целостную картину хозяйственной жизни. Решить эту задачу можно, опираясь на экономические традиции. Наиболее значимые и оригинальные научные результаты, полученные русскими экономистами, возникли на основе развития школы классической политической экономии. Само рождение российской экономической науки отражало потребность на начальном этапе в освоении универсально-всеобщего знания о рыночном механизме хозяйствования, а затем в его адаптации к реальной экономике России и к решению сложных практических задач ее переустройства и успешного развития. Именно практика хозяйственного переустройства поставила вопрос, ставший актуальным для разных поколений российских экономистов, включая современных: достаточно ли потенциала мировой экономической мысли для решения научных и практических задач хозяйственного развития конкретной исторической страны? В зависимости

от ответа на него обосновывалась либо целесообразность опоры на воспроизведение опыта и теоретических разработок других стран в выборе стратегии развития, либо необходимость сделать ставку на самостоятельность и поиск своего пути в этом развитии.

Академик РАН В. И. Маевский (ИЭ РАН) отметил, что старая политическая экономия, имея определенные заслуги, не решила целый ряд проблем. Охлаждение интереса к ней, по-видимому, связано с тем, что эта отрасль знания не смогла предложить серьезные решения для бизнеса, менеджмента, экономистов-прикладников, экономистов-теоретиков, которыми можно было бы воспользоваться и применить в анализе. Чтобы программа исследований Института экономики оказалась плодотворной, необходимо решить эту проблему неоперациональности.

Д. э. н. А. М. Либман (ИЭ РАН) поддержал комментарий Маевского относительно операционализации политической экономии не только в прикладном плане, но и в плане генерирования эмпирических гипотез. Исследования сектора политической экономии должны быть направлены на поиск эмпирических предсказаний. В докладе «Перераспределительные конфликты и культура в новой политической экономии» Либман отметил, что исследования в рамках новой политической экономии сводятся к двум подходам. Первый: исследование взаимодействия игроков с разнородными предпочтениями; в этом случае процедура принятия общественных решений связана с агрегированием этих предпочтений. Второй подход, напротив, трактует экономических игроков как однородных субъектов, заинтересованных лишь в максимизации собственного дохода. В этой ситуации главным вопросом новой политической экономии становится изучение перераспределительных конфликтов, в которых важную роль играет фактор культуры.

Д. э. н. Л. Д. Широкопад (СПбГУ) отметил, что политическую экономию не следует рассматривать как единую науку. У каждого направления политэкономии свои представления о предмете, методе и цели. На вопрос, есть ли место для политэкономии в современной экономике, разумеется, можно дать положительный ответ. Речь идет не о месте, а о расширении этого места. Особое внимание Широкопад уделил рассмотрению политэконо-

мии социализма. По его мнению, сейчас лишь немногие работы считавшихся даже очень крупными советских экономистов можно использовать для решения актуальных экономических проблем. Это работы, которые были посвящены проблемам отраслевого хозяйства или разработке специальных методов экономических исследований и которые в связи с этим были в максимально возможной для советских времен степени удалены от политики и идеологии. Политэкономика социализма всегда рассматривалась как альтернатива современной мировой экономической мысли, «буржуазной», а значит, достойной лишь осуждения и критики. Столь же роковым для политэкономики социализма оказалось игнорирование или откровенно враждебное отношение к творческому наследию большинства русских экономистов дореволюционного периода. Нужно извлечь эти уроки из печального опыта развития политэкономики социализма, чтобы преодолеть отставание современной российской экономической науки.

К. э. н. О. И. Анянин (ИЭ РАН, НИУ ВШЭ) отметил, что сегодня экономическая теория более разнообразна, чем 200 лет назад. Ушло целостное видение экономики, и современная «не политэкономическая» теория, как правило, целостности не обеспечивает. Ее восстановление и есть предмет политической экономии. Стоит задача выстроить и анализировать единство системы, которое складывается из некоторых крупных элементов, социальных групп, вступающих между собой в экономические отношения. Это и будет современная политическая экономия. Например, эволюция исследовательского поля политической экономии в широком смысле слова шла за счет выхода на «спорные территории», то есть путем снятия исходных ограничений, связанных с институциональными рамками анализа, долгосрочным горизонтом и процессами *ex post*. С этим и связаны противоречивые оценки тенденций развития: следует говорить о расширении исследовательского поля политической экономии или о его сужении в процессе дифференциации экономического знания?

Д. э. н. А. В. Бузгалин (МГУ им. М. В. Ломоносова) сделал вывод, что многие аспекты политэкономического рассмотрения реальной действительности затрагиваются в тех или иных областях экономической теории. Это не означает,

что синтетическая основа этих отдельных фрагментов, разбросанных по разным школам, направлениям и течениям, не нужна. Эти различные ветви можно и нужно интегрировать.

Д. э. н. Г. Д. Гловели (ИЭ РАН, НИУ ВШЭ) отметил необходимость более четко обозначить отношение к марксистской политэкономии. Это означает, что не надо предпринимать попыток растворить марксистскую политическую экономию, с одной стороны, в отечественной политэкономии, с другой стороны, в политэкономии классической. Марксистская политэкономика отличается и от той и от другой. Очень важна проблема политэкономической оценки советского хозяйственного строя. По-видимому, никакие направления, которые существуют в западной экономической науке, не способны дать то, что могут дать специалисты, воспитанные в марксистской традиции. В докладе «Россия — не родина политэкономов (западная наука и российская политическая экономия)» Гловели показал, что в российской политэкономии досоветского и раннесоветского периодов всегда присутствовал общемировой интеллектуальный и идеологический контекст, и только в его рамках может быть правильно оценено российское экономическое наследие.

С докладом «Проблемы восстановления интеллектуальной традиции в российской политической экономии» выступил д. э. н. А. И. Колганов (МГУ им. М. В. Ломоносова). Экономические перемены, произошедшие в нашей стране на рубеже 1980–1990-х годов, привели и к значительным изменениям в сфере изучения и преподавания экономической теории. Политическая конъюнктура привела к замене идеологической монополии «марксистско-ленинской политической экономии» монополией неоклассической теории, в лучшем случае дополняемой примыкающим к неоклассике неоинституциональным направлением. В результате в российской экономической теории наряду с открывшимися возможностями значительного обогащения направлений исследований произошел резкий разрыв сложившейся интеллектуальной традиции, имеющий ряд существенных негативных последствий. Во-первых, произошло воспроизводство теоретического провинциализма. Во-вторых, стали игнорировать богатство теоретического

экономического знания, которое развивается на Западе за пределами неоклассики и неоинституционализма, забыли собственные теоретические традиции в области политической экономии. Восстановить преемственность в области политической экономии невозможно без формирования ясно очерченных научных позиций, касающихся предмета, проблемных полей и методов политико-экономического исследования применительно к современной эпохе, а также связи этих позиций с международной научной деятельностью в этом направлении.

В докладе д. э. н. *Ю. Я. Ольсевича* (ИЭ РАН) «Политэкономия в СССР как научный институциональный феномен» обоснован вывод о том, что в целом политэкономия социализма в СССР должна рассматриваться как теоретическая конструкция, построенная по идеологическим и политическим лекалам из элементов и блоков, имеющих реальное историческое (а следовательно, научное) содержание. Можно предположить, что интерес к ней у историков мысли будет усиливаться по мере того, как в глобальной рыночно-капиталистической системе будут обостряться социальные, морально-этические и экологические проблемы.

В докладе д. э. н. *А. А. Пороховского* (МГУ им. М.В. Ломоносова) «Политическая экономия: современный ракурс» рассмотрены причины возрастания роли политической экономии в последние десятилетия. Глобализация мирового хозяйства на рыночных принципах и информационной основе породила новые общенациональные и глобальные проблемы. Понимание и решение многих из них не укладывается в рамки неоклассической и связанных с ней теорий, господствующих в научном пространстве. Само появление политической экономии было связано с потребностью в выявлении экономических законов развития национального рыночного хозяйства, создания богатства народов, наполнения государственной казны, выработке принципов управления таким хозяйством. События последнего времени показывают, что именно эти проблемы обострились с новой силой, приобрели актуальное звучание. Если раньше политическая экономия опиралась на отдельную национальную экономику, то теперь ее объект расширяется до мирового хозяйства.

В докладе *Р. Г. Хаиткулова* (НИУ ВШЭ) «Феномен аналитического марксизма» отмечено, что в рамках аналитического марксизма были проанализированы противоречия внутри марксистской системы и предпринята попытка сделать ее более ясной и точной, систематизировать знания о различных ее аспектах. Если судить о его роли с точки зрения неоклассической теории, нельзя не отметить, что он привлек внимание ко многим аспектам экономической реальности, которые до этого практически не исследовались (эндогенное формирование предпочтений, эксплуатация и т. д.). Кроме того, изучение и активная критика марксизма рационального выбора способна дать некоторые представления об ограничениях стандартных неоклассических инструментов. Своими теоретическими инновациями в марксистской теории аналитический марксизм породил немало методологических дискуссий, взаимодействие между ним и ортодоксальным марксизмом может помочь в изучении строения научных теорий и коммуникации между различными направлениями.

Закрывая дискуссию, *М. И. Воейков* выразил сожаление, что классическая политэкономия сегодня почти сошла со сцены. Процессы, которые она изучала, сегодня уже не так актуальны. Во-первых, отходит на дальний план материальное производство, которое было важнейшим предметным полем классической политической экономии. Во-вторых, падает интерес к категории «собственность».

Вместе с тем от марксистской традиции никуда не деться, она в России существует давно. Крупнейшие российские политэкономы М. И. Туган-Барановский, П. Б. Струве, С. Н. Булгаков были марксистами и заложили основы сначала российской политэкономии, а потом советской. В России политэкономия «отменяли» два раза: в начале 1920-х годов ее отменили, поскольку намечался переход к коммунизму; теперь ее отменили в связи с переходом к капитализму. В заключение Воейков подчеркнул, что перспективы политэкономии в России зависят от того, насколько активно в стране будет развиваться капитализм, поскольку главный предмет изучения политэкономии — капиталистическое общество.

*к. э. н. Г. Анисимова*

---

**COMPETITIVENESS AND INSTITUTIONS**

---

**From Redistributing Wealth to Creating Prosperity in the Russian Federation: Findings from the Global Competitiveness Index**

*(The Russia Competitiveness Report 2011. Ch. 1.1 /  
World Economic Forum, Eurasia Competitiveness Institute)*

The journal version of Chapter 1.1 of «The Russia Competitiveness Report 2011: Laying the Foundation for Sustainable Prosperity» prepared by the World Economic Forum and Eurasia Competitiveness Institute analyzes major problems Russia is faced with in this field. Three advantages and five systemic weaknesses of the country are considered. The analysis on the basis of the Global Competitiveness Index shows that real improvements along these five directions could lead to significant increase in competitiveness and growth of welfare in Russia.

N. AKINDINOVA, S. ALEKSASHENKO, A. PETRONEVICH, M. PETRONEVICH

**How Much Do Non-performing Institutions Cost?**

The primary goal of this paper is to confirm the existence of the links and receive the quantitative measurement of the correlation between the quality of institutions and dynamics of their development, on the one hand, and GDP growth, on the other. For this analysis the extended database consisting of basic macroeconomic indicators and indices of quality of institutions for 51 countries for the period 2001–2009 was used. This study provides quantitative support to the common notion that economic growth in the long run is affected by the quality of institutions. Though this numeric effect may be viewed as relatively small, in the medium run the accumulated gap in the growth rate caused by permanently lower quality of institutions can be substantial. Moreover, the radical improvement in the quality of institutions provides more significant, though not lasting, addition to the growth rate.

A. BULATOV

**Russia in International Capital Movement:  
Comparative Analysis**

The article tries to reveal specific features of Russia's participation in international capital movement in comparison with other emerging markets. Peculiarities of outflow and inflow of capital in Russia are considered as consequences of specifics of its economic model. Proposals on using international capital movement for the increase of accumulation rate in Russia are put forward.

---

**ECONOMY AND SOCIETY**

---

E. YASIN, G. ANDRYUSHCHAK, A. IVANTER, N. KOSAREVA, L. OVCHAROVA,  
A. PONOMARENKO, V. FADEEV

**Social Results of Transformation, or Twenty Years after**

The article contains generalized calculations of Russian citizens' level of prosperity during 1989–2009. Particularly, the authors consider Russian citizens'

income and expenses change, shifts in physical indicators of consumption (including non-market services) and estimate the availability of housing stock. The authors also try to construct certain level of prosperity index generalizing all those factors. Despite the complexity of intertemporal comparison (during the last 20 years the life has simply become different) the authors come to the conclusion: the living standard of Russian citizens raised (ca. 50%), but because of the increased stratification of the society during this period it has affected not all population strata.

V. TAMBOVTSEV

### **Financial Crisis and the Prospects of Global Regulation**

Challenges in the sphere of financial regulation created by the global crisis of 2008–2009 are discussed. Advantages of the mechanism based on strict liability rules for deterring economic agents' negligent behavior on financial markets are validated. The possibilities for applying the mechanism in the sphere of state regulation are analyzed.

YU. SHVETSOV

### **The Theory and Methodology of Budget as Public Property**

The article examines the vital problems of the theory of budget connected with development of this important economic category. The functions of budget and principles of the construction of budgetary system are characterized. Deficiencies in the normative base for the regulation of budgetary juridical relationships are noted as well as the flaws in the realization of budgetary process. The need for reorientation of budget for financing priority public needs is grounded.

## **DISCUSSING «MICROECONOMICS»**

---

---

**BY S. BOWLES**

L. POLISHCHUK

### **On the New Book in Microeconomics by S. Bowles**

The paper discusses advantages and shortcomings of the Bowles' book, with the emphasis on the community ownership, altruism, and cooperative behavior. The author claims that the book while being surely valuable as an academic contribution, can not, however, substitute standard textbooks in microeconomics.

D. RASKOV

### **Institutional Turn in Microeconomics?**

The article that is devoted to the appearance of the Russian edition of Samuel Bowles' *Microeconomics. Behavior, Institutions, and Evolution* considers possible changes that may be brought by the new research program outlined in the book. The author analyzes the main arguments and rhetorical strategies applied by Bowles and shows that the major shift that this book may entail can be the merger of microeconomics and institutional economics that may lead to vanishing of the latter as a distinct discipline and its integration into the vast field of microeconomic analysis.

L. GREBNEV

**On Samuel Bowles Paradigm**

The paper briefly characterizes the content of S. Bowles' advanced textbook in microeconomics and comments on the key themes that constitute the book: on the relationship between uncertainty and optimization, technologies and production function, altruism and self-interest, cooperation and competition. The main attention is paid to the temporal dimension of the economics processes.

**МЕДАЛИ Н. Д. КОНДРАТЬЕВА**

Международный фонд Н. Д. Кондратьева и Российская академия естественных наук объявляют VII Международный конкурс на соискание медалей имени Н. Д. Кондратьева, которые присуждаются российским и зарубежным ученым за выдающийся вклад в развитие общественных наук. Победителям конкурса присуждаются золотые, серебряные и бронзовые медали (по одной медали каждого достоинства российским и зарубежным ученым).

**На конкурс представляются:**

- опубликованные научные труды (циклы работ) в 2-х экземплярах с краткой аннотацией;
- мотивированное представление на соискание медали учеными советами научных учреждений и вузов, российскими, зарубежными и международными научными организациями, действительными членами Российской академии наук, лауреатами Нобелевской премии и медалей Н. Д. Кондратьева, членами Совета Фонда Н. Д. Кондратьева и Отделения исследования циклов и прогнозирования РАЕН;
- сведения об авторе и его вкладе в науку;
- рецензии на представляемые для присуждения медали труды.

Представление материалов на конкурс — **до 1 марта 2012 г.** по адресу: Россия, 117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32, ИЭ РАН, Международный фонд Н. Д. Кондратьева. Тел./факс: (499) 129-04-88, Бондаренко В. М.

Решение о присуждении медалей после рецензирования работ принимается до 01.05.2012 г. Вручение медалей Н. Д. Кондратьева и дипломов I, II и III степеней состоится в мае 2012 г. на VIII Международной Кондратьевской конференции (XX Кондратьевских чтениях), где будут заслушаны доклады лауреатов, которые затем опубликуют.

Дополнительно объявляется **«Конкурс молодых ученых»** (возраст до 35 лет) на соискание памятной медали Н. Д. Кондратьева (с денежной премией). На конкурс представляются те же материалы, но на конверте и в представлении необходимо указать «Конкурс молодых ученых».

**Справки по тел./факс:**

**(499) 129-04-88** Бондаренко Валентина Михайловна;

**8-903-751-1938** Князева Елена Васильевна

**E-mail:** bondarenko@inecon.ru; mir-peremen@yandex.ru

## Льготная подписка для физических лиц

<b>Извещение</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b>	2340 – 00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b>	2340 – 00				
<b>Кассир</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b>	2340 – 00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b>	2340 – 00				

<b>Квитанция</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b>	2340 – 00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2011 г.</b>	2340 – 00				

На II полугодие 2011 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное отделение связи.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете: [www.voprgeso.ru](http://www.voprgeso.ru));
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте.

Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

**Телефон для справок: (495) 436-01-43**

## ЛЬГОТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2011 II полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2011 II полугодие

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 01.08.2011. Формат 70 × 108<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 500 экз.

**Отпечатано** в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. [www.redstarph.ru](http://www.redstarph.ru). Заказ № 3634.

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.