

# Вопросы<sup>TM</sup> ЭКОНОМИКИ

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

В НОМЕРЕ :

Институциональная теория  
и современный капитализм

---

Преодоление культа наличности в России

---

Каналы распространения финансовых кризисов  
на развивающихся рынках

---

7

2 0 1 1

---

---

# CONTENTS

---

---

## INSTITUTIONAL THEORY AND MODERN CAPITALISM

|   |    |
|---|----|
| <b>T. Eggertsson</b> — Knowledge and the Theory of Institutional Change.....  | 4  |
| <b>D. Frolov</b> — Theory of Crises after Crisis: Technologies versus Institutions.....   | 17 |
| <b>A. Lyasko</b> — Money and Institutional Hierarchies: On Maintaining Trust<br>Relationships in the Complex Monetary Systems ..... | 34 |
| <b>D. Ivanov</b> — Glamour Capitalism: Logic of «Supernova» Economy.....  | 44 |

---

|  |    |
|--|----|
| <b>G. Gloveli</b> — A. Korsak as the First Russian Comparative Economist ..... | 62 |
|--|----|

## PROBLEMS OF FINANCIAL SPHERE

|  |     |
|--|-----|
| <b>M. Mamonov, A. Pestova, O. Solntsev</b> — Cash Cult in Russia:<br>How to Debunk It and What Will Be the Consequences? ..... | 79  |
| <b>S. Vlasov</b> — Russian Fiscal Sustainability Analysis.....   | 102 |
| <b>E. Fedorova, O. Bezruk</b> — The Channels of Financial Crisis Transmission<br>in Emerging Markets.....                      | 120 |
| <b>A. Orlov</b> — The VAT and Reproduction Process.....  | 129 |

---

|  |     |
|--|-----|
| <b>N. Mikheeva</b> — Input—Output Tables: New Options of Economic Analysis ..... | 140 |
|--|-----|

## CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

|   |     |
|---|-----|
| Antill N., Lee K. Company Valuation under IFRS. Interpreting and Forecasting<br>Accounts Using International Financial Reporting Standards. 2 <sup>nd</sup> ed. ....        | 149 |
| Preobrazhensky E. A. Archival Documents and Materials (2006), New Economy<br>(2008), Money and Global Capitalism (2011) / Compiled by M. M. Gorinov,<br>S. V. Tsakunov..... | 153 |

## THE JUBILEE OF THE SCIENTIST

|  |     |
|--|-----|
| Academician V. I. Maevsky Is 70! ..... | 155 |
|--|-----|

---

|                |     |
|----------------|-----|
| Abstracts..... | 156 |
|----------------|-----|

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ  
И СОВРЕМЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ**

|   |    |
|---|----|
| <b>Т. Эггертссон</b> — Знания и теория институциональных изменений.....   | 4  |
| <b>Д. Фролов</b> — Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты..   | 17 |
| <b>А. Ляско</b> — Деньги и институциональные иерархии: о поддержании<br>доверительных отношений в сложных монетарных системах ..... | 34 |
| <b>Д. Иванов</b> — Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики .....  | 44 |

---

|  |    |
|--|----|
| <b>Г. Гловели</b> — А. Корсак — первый русский экономист-компаративист ..... | 62 |
|--|----|

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ**

|  |     |
|--|-----|
| <b>М. Мамонов, А. Пестова, О. Солнцев</b> — Культ наличности в России:<br>как его развенчать и к чему это приведет? .....    | 79  |
| <b>С. Власов</b> — Исследование устойчивости государственных финансов<br>России .....  | 102 |
| <b>Е. Федорова, О. Безрук</b> — Анализ и оценка каналов распространения<br>финансовых кризисов на развивающихся рынках ..... | 120 |
| <b>А. Орлов</b> — НДС и воспроизводственный процесс .....  | 129 |

---

|   |     |
|---|-----|
| <b>Н. Михеева</b> — Таблицы «затраты—выпуск»: новые возможности<br>экономического анализа ..... | 140 |
|---|-----|

**КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ**

|   |     |
|---|-----|
| Антилл Н., Ли К. Оценка компаний. Анализ и прогнозирование<br>с использованием отчетности по МСФО. 2-е изд., перераб. и допол. ....                                     | 149 |
| Преображенский Е. А. Архивные документы и материалы (2006),<br>Новая экономика (2008), Деньги и мировой капитализм (2011) /<br>Сост. М. М. Горинов, С. В. Цакунов ..... | 153 |

**ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО**

|   |     |
|---|-----|
| Академику В. И. Маевскому 70 лет! ..... | 155 |
|---|-----|

---

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

Т. ЭГГЕРТССОН,  
профессор Университета Исландии (Рейкьявик, Исландия)  
и Нью-Йоркского университета (Нью-Йорк, США)

## ЗНАНИЯ И ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ\*

В классической работе Р. Солоу «Вклад в теорию экономического роста»<sup>1</sup> была предпринята попытка показать ошибочность модели Харрода—Домара<sup>2</sup>. Однако экономическое сообщество восприняло работу Солоу больше как аргумент в пользу зависимости экономического роста от предшествующего развития. Позже этим занимались многие экономисты. Например, в заглавии последней книги У. Истерли содержится вопрос: «Почему все усилия Запада, направленные на помощь развивающимся странам, причинили так много бед и сделали так мало добра?»<sup>3</sup>

Разработанная Солоу в 1956 г. модель содержала агрегированную производственную функцию с постоянной отдачей от масштаба и подразумевала наличие естественных технологических изменений. Солоу утверждал, что он использует «термин *технологический прогресс* для описания любых изменений производственной функции. Таким образом, экономические спады и подъемы, повышение образовательного уровня работников и другие факторы, влияющие на производительность, являются *технологическими изменениями*». Проанализировав данные по США за 1909—1949 гг., Солоу отметил, что «за рассматриваемый промежуток времени валовой выпуск на душу населения увеличился вдвое и 87,5% роста объясняются технологическими изменениями»<sup>4</sup>.

Когда мы пытаемся понять, почему западные страны стали богатыми; почему Англия потеряла свое технологическое лидерство; почему некоторые развивающиеся страны стремительно догоняют развитые, а другие — нет; когда мы анализируем структуру собственности (акти-

---

\* Eggertsson T. Knowledge and the Theory of Institutional Change // Journal of Institutional Economics. 2009. Vol. 5, No 2. P. 137—150. Публикуется с разрешения автора и редакции «Journal of Institutional Economics».

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

<sup>2</sup> В модели Харрода—Домара учитывается только капитал в качестве единственного фактора роста. — *Примеч. пер.*

<sup>3</sup> Easterly W. The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good. N. Y.: Oxford University Press, 2006.

<sup>4</sup> Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39, No 3. P. 320.

вов), мы пытаемся определить, что влияет на производительность факторов производства. Этот вопрос интересует не только экономический мейнстрим, но и новую институциональную экономическую теорию.

Последняя уделяет особое внимание правилам и механизмам принуждения к исполнению контрактов, при этом явно или неявно исходя из того, что наличие эффективной политической системы и структуры институтов (эффективных стимулов) автоматически приводит к экономическому росту. Представители экономического мейнстрима, напротив, до недавнего времени воспринимали социальные институты как заданные, а технологический рост как автономный, и анализировали лишь изменение человеческого и материального капитала.

Пока новая институциональная экономическая теория стремилась понять, как работают институты, а мейнстрим — как накапливается капитал, вопрос о том, каким образом новые знания влияют на экономический рост, оставался неизученным<sup>5</sup>. Хотя практически все ученые считают накопление знаний необходимым условием устойчивого экономического роста.

Знания относятся к ограниченным ресурсам. Предложение знаний эластично, выше нуля и зависит от состояния экономики, от политических и социальных факторов. Анализируя влияние знаний на экономику, Дж. Мокир утверждает, что знания имеют те же характеристики, что и любое другое общественное благо (неконкурентность и неисключаемость)<sup>6</sup>. Однако покупка или продажа знаний весьма проблематичны, а их товарные свойства парадоксальны: покупатели точно не знают, какие знания они приобретают, а если этими знаниями владеют, то уже не нуждаются в покупке. Более того, знания часто бывают неявными и не поддающимися словесному описанию. Это означает, что их невозможно передать как информацию, предварительно закодировав или скопировав. Такие знания обычно приобретаются опытным путем или в процессе самого производства<sup>7</sup>. Кроме того, знания по своей природе — «скоропортящийся товар».

## Социальные технологии

Знания принято делить на две пересекающиеся области — науку и технологию. Науку порой обозначают как знание, отвечающее на вопрос *почему*, а технологию — на вопрос *как*. Поэтому в данной работе под термином «технология» будем понимать использование знаний для достижения практических целей.

Мы разделим технологию на две составляющие — *производственную* и *социальную*. Производственная технология — это практическое применение достижений естественных наук, а социальная технология —

<sup>5</sup> Конечно, мы немного преувеличиваем. Ученые некоторых смежных дисциплин изучают процесс формирования знаний и возникновения технологических изменений.

<sup>6</sup> Mokyr J. The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy. Princeton: Princeton University Press, 2002.

<sup>7</sup> David P. A., Foray D. The Economic Fundamentals of the Knowledge Society // Policy Futures in Education. 2003. Vol. 1, No 1. P. 20–49.

это практическое применение достижений общественных наук. Любая продукция — знания, социальные механизмы или товары и услуги — есть результат применения производственной и социальной технологии. Их взаимодействие покажем на примере общественной организации примитивных, изолированных и не знавших письменности аграрных обществ.

Производственные технологии, которыми обладает примитивное аграрное общество, препятствуют организации людей в крупные сообщества. Нет технологий, необходимых для коммуникации, невозможно осуществлять мониторинг и контроль или вести статистический учет происходящего. Однако некоторые примитивные общества имели длительную историю и располагали относительно эффективной социальной системой. При плохой организации аграрным обществам грозила голодная смерть, их неэффективные социальные образцы не прошли естественного отбора. В своем вдумчивом эссе Р. Познер<sup>8</sup> рассматривает организационные структуры традиционных обществ, которые не знали писаных правил, обладали лишь скудными знаниями законов природы и занимались скотоводством и земледелием. В силу низкого технологического развития информационные и трансакционные издержки были высоки. Примитивные технологии не позволяли обеспечить защиту прав собственности и правопорядок или предотвратить голод. Недостаточное техническое развитие влияло и на институциональное оформление других сфер общественной жизни (политика, экономика и религия). Организация примитивного общества опиралась на коллективные права собственности и обмен дарами, а для поддержания общественного устройства использовалась жесткая система наказаний. Нередко удачливые индивиды пользовались отсутствием институтов контроля и обогащались, препятствуя накоплению («общественного») капитала.

Познер продемонстрировал, что, располагая примитивными производственными технологиями, можно создать лишь некоторые элементарные неспециализированные социальные структуры, а развитие производственных технологий расширяет спектр доступных форм социальной организации. Революционные изменения производственных технологий последних двух столетий в отдельных странах увеличили (по крайней мере, на первом этапе) экономический разрыв и привели к усилению различий в социальной организации между странами.

В работах Дж. Мокира<sup>9</sup>, Н. Розенберга<sup>10</sup> и других исследователей первой промышленной революции описано, как в этот период происходил непрерывный обмен новыми знаниями между наукой и технологией и как ученые учились у практиков и наоборот. Однако производственные технологии XIX в. имели слабую научную базу. В XX в. производственная технология стала сильнее опираться на научные достижения, временной промежуток между изобретением и инновацией сократился, а отладка новых технологий упростилась.

Происходило ли то же самое в общественных науках? Радикально ли изменились социальные технологии? И да, и нет, но скорее все же нет. Научная база, которую дают общественные науки социальным технологиям, недостаточна. Поэтому попытки экспортировать институты из одной страны в другую и легитимизировать их в последней часто неудачны, как и трансплантация органов, поскольку не хватает

---

<sup>8</sup> Posner R. A. A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law // Journal of Law and Economics. 1980. Vol. 23, No P. 1—53.

<sup>9</sup> Mokyr J. Op. cit.

<sup>10</sup> Rosenberg N. Inside the Black Box: Technology and Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

знаний о принципах работы социальных институтов<sup>11</sup>. Знание принципов действия социальных технологий также весьма поверхностно. Это хорошо иллюстрирует исследование Б. Вейнгаста<sup>12</sup> о федерализме и экономическом росте. Примером могут служить попытки Коуза<sup>13</sup> и его последователей описать природу фирмы, а также многие статьи в журнале «*Journal of Law and Economics*», где утверждается, что в структуре законодательства воплощена экономическая логика.

Развитие одной технологии, как правило, способствует развитию другой. Совершенствование производственных технологий открывает новые возможности для бизнеса, а это порождает дополняющие социальные технологии. Возможен и обратный процесс, когда социальные технологии приводят к производственным инновациям.

А. Чендлер описал этот процесс взаимовлияния в своем исследовании современных корпораций<sup>14</sup>. Развитие железных дорог и телеграфа в США в конце XIX в. привело к расширению рынка сбыта товаров и создало благоприятные условия для массового производства. Это способствовало появлению новых социальных технологий, необходимых для развития корпораций, разработки новых методов управления и маркетинга и повышения эффективности массового производства. Но следует отметить, что часть необходимых социальных технологий (механизмы финансирования, инвестиционные банки, страховые рынки, рынки облигаций) появилась до производственных инноваций.

Социальные технологии играют важную роль, но слабое научное обеспечение остается существенным препятствием для их развития. Это становится особенно заметно при согласовании современной экономической системы с новыми научными открытиями или при попытках модернизировать экономику отсталых стран. Р. Нельсон<sup>15</sup>, отвечая на вопрос, почему социальные технологии обычно сложнее воплотить в жизнь, чем производственные, говорит, что производственные технологии «проще воспроизвести или более или менее точно симитировать, чем социальные»<sup>16</sup>. Эмпирические исследования показали, что «производительность выпускающих один и тот же продукт и использующих одинаковое оборудование отделов одной корпорации может существенно различаться»<sup>17</sup>. Объяснение этого Нельсон видит в качестве и креативности менеджмента и в стандартизации и контроле над социальными технологиями.

Социальные механизмы обычно встроены в социальную систему, где механизмы и система влияют друг на друга. Эффект этого взаимодействия сложно предугадать, что затрудняет оценку эффективности новых социальных технологий. По мнению Нельсона, существенное

<sup>11</sup> *Berkowitz D., Pistor K., Richard J.-F.* Economic Development, Legality and the Transplant Effect // *European Economic Review*. 2003. Vol. 47, No 1. P. 165–195.

<sup>12</sup> *Weingast B. R.* Economic Role of Political Institutions – Market Preserving Federalism and Economic Development // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1995. Vol. 11, No 1. P. 1–31.

<sup>13</sup> *Coase R. H.* The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4, No 16. P. 386–405.

<sup>14</sup> *Chandler A. D.* The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.

<sup>15</sup> *Nelson R. R.* What Enables Rapid Economic Progress: What Are the Needed Institutions? // *Research Policy*. 2008. Vol. 37, No 1. P. 1–11.

<sup>16</sup> *Ibid.* P. 8.

<sup>17</sup> *Ibid.*

отличие производственной технологии состоит в том, что ее «часть можно протестировать вне системы (офлайн), затем встроить улучшенную версию в систему и быть уверенным, что она будет работать в данном контексте и непосредственно на практике. ...Однако приобретение опыта о том, как будут работать социальные технологии и формирующие и поддерживающие их институты, может проходить только в реальности (онлайн)»<sup>18</sup>. Изучение работы социальных технологий онлайн всегда связано с большей неопределенностью и с трудом поддается количественной оценке. Возникающие сложности отчасти обусловлены несоответствием новых социальных механизмов существующей социальной системе. Например, Скандинавские страны, обладающие схожей социальной системой, часто удачно заимствуют институты друг у друга (так было с социальным законодательством).

### Чему нас может научить макроэкономическая политика?

В книге «Несовершенные институты»<sup>19</sup> мы попытались обобщить представления о социальных технологиях и институциональной политике. Изначально новая институциональная экономическая теория пыталась ответить на вопрос *почему* и почти не уделяла внимания тому, *как* что-то происходит<sup>20</sup>. Современная макроэкономика, появившаяся в период Великой депрессии, напротив, делала основной акцент на методах, и связь между теорией и практикой со временем явно ослабевала. Г. Мэнкью показал, что в последние два десятилетия в США при разработке экономической политики не учитываются достижения макроэкономической теории<sup>21</sup>. Нашей же целью было проследить эволюцию макроэкономической теории и политики и найти то, что поможет по-новому взглянуть на институциональную политику.

В кейнсианской макроэкономической теории середины XX в. экономисты использовали математические модели теории принятия решений для разработки методов экономической политики. На практике это означало, что лица, ответственные за проведение политики, моделировали социальную систему. При этом сама модель предопределяла доступные инструменты и отображала их взаимосвязи на множестве целевых переменных. Политикам оставалось лишь использовать инструменты, которые обещали наилучший результат.

Для понимания институциональной политики важна критика Р. Лукаса<sup>22</sup>. Он утверждал, что традиционная экономическая теория не учитывает реакцию акторов на изменения правил, хотя в реальнос-

<sup>18</sup> Nelson R. R. Op. cit.

<sup>19</sup> Eggertsson T. Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 2005.

<sup>20</sup> Banerjee A. The Uses of Economic Theory: Against a Purely Positive Interpretation of Theoretical Results // MIT Working Paper. 2002. No 02-24.

<sup>21</sup> Mankiw N. G. The Macroeconomist as a Scientist and Engineer // National Bureau of Economic Research Working Paper. 2006. No 12349 (рус. пер.: Мэнкью Н. Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 86–103).

<sup>22</sup> Lucas R. E. Econometric Policy Evaluation: A Critique // Journal of Monetary Economics. 1976. Vol. 1, No 2. P. 19–46 (Supplementary Series).



ти акторы могут изменить поведение при новых правилах. Поэтому политики не всегда достигают своих целей, если полагаются исключительно на статистически подтвержденные и казавшиеся устойчивыми на протяжении длительного времени макроэкономические взаимосвязи. Теория рациональных ожиданий исходит из того, что все агенты разделяют общие представления, основанные, очевидно, на знаниях, но источники этих знаний и то, до какой степени каждый субъект верен базирующимся на них представлениям, она не объясняет.

Критику рациональных ожиданий Лукаса логически продолжает последний «урок» макроэкономики для институциональной политики: макроэкономика ограниченной рациональности и критика Т. Сарджента. На ежегодном собрании Американской экономической ассоциации в 2007 г. Сарджент, бывший на тот момент ее президентом, выступил с докладом<sup>23</sup>, в котором рассмотрел последствия неточных субъективных моделей, особенно остановившись на ошибках главного «дизайнера» правил — государства. Он практически не отклонялся от формальной теории рационального выбора, поскольку «отказ от концепции равновесия в условиях рационального выбора ведет нас в неосвоенные экономической наукой *дебри*, где можно запутаться во множестве вариантов описания противоречий между объективными и субъективными распределениями»<sup>24</sup>. Поэтому Сарджент использовал адаптивную модель, которая позволит «приспосабливающимся агентам использовать экономическую теорию, статистику и динамическое программирование»<sup>25</sup>. Сарджент обнаружил, что даже при незначительном отклонении от теории рациональных ожиданий система приспособляющихся акторов приводит к самоподдерживающемуся равновесию, в «котором все агенты на равновесной траектории правильно прогнозируют вероятностный исход часто наблюдаемых событий, но могут ошибаться относительно редких событий»<sup>26</sup>. «Неверная оценка исхода событий при неравновесной траектории определяет политику правительства и влияет на траекторию сбалансированного роста»<sup>27</sup>.

Примеры ошибочного моделирования и адаптивного эволюционного процесса Сарджент находит в 700-летней истории денег и денежной политики, в том числе и в послевоенном опыте США. Лишь на большом массиве статистических данных можно увидеть, когда именно оценка исхода событий была неверной и за этим последовали ошибочные политические решения. Так, он цитирует знаменитые рекомендации Д. Рикардо. В 1815 г. Рикардо выступил за введение бумажных денег как за более прогрессивную и отвечающую времени технологию, хотя и признавал, что введение в обращение драгоценных металлов в качестве денег было весьма важным шагом для человечества. Сарджент утверждает, что использование товарных денег на столетия затруднило развитие количественной теории денег, зарождение которой относится к XVI в., поскольку этот институт не предполагал существенных взаимных колебаний двух ключевых переменных: предложения денег и уровня цен<sup>28</sup>.

<sup>23</sup> Sargent T. J. Evolution and Intelligent Design // American Economic Review. 2008. Vol. 98, No 1. P. 5—37.

<sup>24</sup> Ibid. P. 26.

<sup>25</sup> Ibid.

<sup>26</sup> Ibid. P. 6.

<sup>27</sup> Ibid. P. 15.

<sup>28</sup> Ibid. P. 5—37.

Экономисты пока не пришли к единому мнению, как встраивать существующие когнитивные ограничения в экономические модели. Существует несколько способов, используемых в зависимости от целей конкретного исследования. Де Фигейреду<sup>29</sup> называет «три способа ослабления границ рациональности»<sup>30</sup>. Первый способ основан на достижениях в области психологии, когнитивных науках и экспериментах, которые наглядно демонстрируют границы рациональности. Выделяемые таким образом ограничения общие для всего человечества. Пример первого способа — теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски<sup>31</sup>.

Второй способ встраивания когнитивных ограничений в модели приведен в работах ученых, «которые доказывали, что когнитивные ограничения перестают быть ограничениями при сочетании определенных обстоятельств и некоторых механизмов взаимодействия»<sup>32</sup>. Так, многие теоретические работы представителей новой институциональной экономической теории посвящены социальным институтам, появившимся для решения проблемы ограниченности знаний<sup>33</sup>. Широкую известность получило утверждение Хайека<sup>34</sup> о том, что в рыночной системе цена есть самый дешевый способ решить проблему неполноты информации производителей и потребителей товаров.

Третий способ — построение социальных моделей. Данный подход использует Сарджент<sup>35</sup> в своей работе о макроэкономике ограниченной рациональности. В различных вариациях этот подход можно обнаружить в работах других ученых (в том числе и в нашей работе 2005 г.<sup>36</sup>). Люди (включая ученых) взаимодействуют со сложным миром и создают простые субъективные модели для его описания. Но эти модели порой несовершенны, а иногда ошибочны. Субъекты часто не обладают необходимой информацией для улучшения используемых моделей. Как долго субъекты могут пребывать в неведении, сколько времени может потребоваться для получения новой информации — сказать сложно. Иногда вопиющее незнание встречается на каждом шагу, но после определенного момента субъекты должным образом реагируют на получаемую извне информацию и быстро адаптируют свои модели. Адаптация моделей порой происходит после экзогенных событий или шоков<sup>37</sup>.

Примером может служить упомянутое выше утверждение Сарджента<sup>38</sup> о том, что из-за использования товарных денег и связанной с этим ограниченной вариативностью объема денежного предложения и уровня цен количественная теория денег веками пребывала в забвении. Анализ влияния экзогенных событий и шоков есть в работе

<sup>29</sup> *Figueiredo de R. J., Rakove J., Weingast B. R.* Rationality, Inaccurate Mental Models, and Self-confirming Equilibrium // *Journal of Theoretical Politics*. 2006. Vol. 18, No 4. P. 385.

<sup>30</sup> Один способ не исключает два других, а, наоборот, дополняет.

<sup>31</sup> *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No 2. P. 263–292.

<sup>32</sup> *Figueiredo de R. J., Rakove J., Weingast B. R.* Op. cit. P. 385.

<sup>33</sup> *North D. C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. N. Y.: Cambridge University Press, 1990 (рус. пер.: *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала», 1997).

<sup>34</sup> *Hayek F. A.* The Constitution of Liberty. Chicago: University of Chicago Press, 1960.

<sup>35</sup> *Sargent T. J.* Op. cit. P. 5–37.

<sup>36</sup> *Eggertsson T.* Op. cit.

<sup>37</sup> Ibid. Ch. 10.

<sup>38</sup> *Sargent T. J.* Op. cit. P. 5–37.

де Фигейреду<sup>39</sup>, где проанализированы причины кризиса англо-американских отношений (1763—1776) и, как следствие, — американской войны за независимость (1775—1776). Де Фигейреду утверждает, что Англия и ее колонии более века мирно сосуществовали, не осознавая, что их представления о мире, о том, как должна быть организована Британская империя, и о роле британского правительства в ней несовместимы. В терминах теории игр их взаимоотношения в этот период можно охарактеризовать как самоподдерживающееся равновесие. Семилетняя война (1756—1763 гг.) разрушила это равновесие, поскольку у Англии появились причины воспользоваться своей властью над Америкой, которой она (Англия) согласно собственным представлениям обладала по праву. Окончание Семилетней войны стало, таким образом, моментом истины (как и в примере Сарджента получение новой информации привело к завершению эпохи товарных денег).

Однако примеры быстрой приспособляемости менее интересны с теоретической точки зрения, нежели ошибочные модели, просуществовавшие долго. Основная задача метода социальных моделей — исследовать именно ошибочные модели.

### Социальные модели и современная биотехнология

В предыдущем разделе были описаны три урока теории макроэкономической политики, которые важны для понимания институциональной политики: необходимо иметь четкое представление о доступных инструментах и их ограничениях; следует не забывать о том, что действия экономических агентов часто снижают эффективность используемых инструментов; политики и экономические агенты полагаются на субъективные модели, которые не обязательно самонастраиваются. Эти идеи уже высказывали представители новой институциональной экономики. Например, Ст. Чунг<sup>40</sup> в своей работе, посвященной регулированию арендной платы в Гонконге, заметил, что политики опираются на неполные субъективные модели, хотя имеют дело с негибким поведением агентов. В работе Чунга игроки незатейливо взаимодействуют друг с другом: регулятор постепенно учится на собственных ошибках, а также на попытках арендатора и арендодателя выйти из правового поля. Говоря словами Сарджента, система (по-видимому) все же есть результат *разумного замысла*<sup>41</sup>.

Институциональная политика располагает тремя типами агентов, тремя видами политических инструментов и тремя основными стратегиями. Три типа агентов — это законодатели, обладатели прав и носители обязанностей<sup>42</sup>. В этой статье нас интересуют лишь *преднамеренные* действия тех, кто обладает властными полномочиями в государственном или частном секторе. Такой подход к институциональной политике исключает спонтанную корректировку социальных норм (за исключением реакции на новые формальные правила).

<sup>39</sup> Figueiredo de R. J., Rakove J., Weingast B. R. Op. cit. P. 384—415.

<sup>40</sup> Cheung S. N. Roofs or Stars: The Stated Intent and Actual Effects of Rent Ordinance // Economic Inquiry. 1975. Vol. 13, No 1. P. 1—21.

<sup>41</sup> «Разумный замысел» (Intelligent design) — одно из направлений креационизма, утверждающее, что ряд событий и явлений можно объяснить наличием разумного начала. — *Примеч. пер.*

<sup>42</sup> Riker W. H., Sened I. A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots // American Journal of Political Science. 1991. Vol. 35, No 4. P. 951—969.

Законодатели — руководители всевозможных государственных и общественных организаций (международных, органов местного самоуправления или любых иных) — наделяют обладателей прав особыми правами и требуют от других агентов (носителей обязанностей) уважать эти права. Законодатели передают права для обеспечения своих интересов (например, чтобы увеличить собственные шансы на переизбрание), а обладатели прав предъявляют спрос на права, которые позволили бы им достигать своих целей. Эффективность реализации прав зависит от эффективности принуждения и степени кооперации носителей обязанностей, которые также стараются защитить собственные интересы.

К инструментам институциональной политики относятся правила, принуждение и убеждение. Правила включают: законы, судебные решения, предписания, уставы (например, предприятий), нормы поведения и другие указы властных структур. Под термином «принуждение» понимается дизайн механизмов принуждения к исполнению обязательств и ресурсы для его реализации. К этим двум традиционным компонентам политики мы добавляем еще одно — убеждение, которое призвано изменять общественные представления о социальных моделях, социальных технологиях и о легитимности политических целей и способах их достижения. Законодатели, держатели прав и носители обязанностей, — все они уделяют особое внимание этому инструменту.

Третью составляющую институциональной политики образуют нормативные теории (этика), позитивные теории и властные ресурсы. Эти три элемента влияют на выработку стратегии поведения законодателей, обладателей прав и носителей обязанностей.

На примере регулирования прав собственности в современной биотехнологии покажем, как субъекты, используя доступные инструменты и стратегии, влияют на институциональную политику. В связи с этим следует упомянуть известную теорию прав собственности Г. Демсеца<sup>43</sup>. Он утверждает, что, когда стоимость активов растет в соответствии с ожиданиями, права собственности, как правило, становятся исключительными и четко определяются. Он также уверен, что перераспределение прав в данном случае приводит к повышению эффективности. Однако некоторые факторы противоречат его тезису. Как писал Сарджент<sup>44</sup>, мы «анализируем данные, которые несут в себе мало информации о параметрах и особенностях модели. В конечном счете именно поэтому существуют различные мнения о том, как работает экономика»<sup>45</sup>. Следовательно, помня о неполноте информации и частых провалах коллективных действий, было бы ошибкой вслед за Демсецом утверждать, что рост стоимости активов в соответствии с ожиданиями всегда влечет за собой более эффективное перераспределение прав собственности. Наоборот: высокие транзакционные издержки в сочетании с конфликтом интересов и возможностью применить силу, а также

<sup>43</sup> Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // The American Economic Review. 1967. Vol. 57, No 2. P. 347–359.

<sup>44</sup> Sargent T. J. Op. cit. P. 10.

<sup>45</sup> В макроэкономической теории можно найти много примеров (относительно) честной борьбы на рынке идей. Например, дебаты между неокейнсианцами, последователями неоклассической экономической теории и представителями теории реального бизнес-цикла. Подробнее см.: Phelps E. S. Seven Schools of Macroeconomic Thought. Oxford: Clarendon Press, 1990.

противоречивые представления могут снизить эффективность. Вклад Демсеца<sup>46</sup>, однако, состоит в признании того, что спрос на эксклюзивные права растет при увеличении стоимости активов<sup>47</sup>.

Перейдем теперь к вопросу, как ожидаемый рост ценности активов современных биотехнологий повлиял на права собственности в этой сфере. В последней трети XX в. достижения молекулярной биологии, новые исследовательские методы и новые технические возможности увеличили ожидаемую стоимость результатов научных исследований, полученных в университетах и других некоммерческих лабораториях. Когда стоимость историй болезней, проб тканей человеческого тела и других активов медицинских лабораторий выросла, потенциальные держатели прав собственности стали оказывать давление на законодателей (правительство и иных субъектов), требуя специфицировать права собственности в этой области, но носители обязанностей были против целого ряда инициатив.

В Исландии в конце 1990-х годов корпорация «Decode Genetics» убедила правительство страны принять законодательный акт, и по нему корпорация получила право создать центральную электронную базу данных медицинских карт, самые ранние из которых датированы 1918 г. Медицинские учреждения коммунального уровня и другие организации, которые де-факто были владельцами медицинских карт, выступили против.

Биотехнологические компании в США в последней четверти XX в. пролоббировали передачу им прав собственности на некоторые факторы производства, выпуска и технологии, поскольку от этого стал напрямую зависеть их экономический успех. Как и в Исландии, это было реализовано за счет носителей обязанностей. В 1980 г. Верховный суд США с незначительным перевесом (5:4) отклонил требование Комиссара по патентам и торговым маркам и подтвердил право патентовать генномодифицированные микроорганизмы (дело *Diamond v. Chakrabarty*). В том же году Конгресс США уступил давлению и внес изменения в Закон о патентах и торговых марках (*Bayh-Dole Act*). Согласно новым правилам университеты США, коммерческие организации и малый бизнес получили право патентовать изобретения, которые стали результатами профинансированных федеральным правительством исследований. Но права на факторы производства все еще не были определены. Увеличение стоимости проб тканей человеческого тела привело к спорам о правах собственности на них между владельцами патентов и донорами. В 1990 г. Верховный суд штата Калифорния по делу *Moore v. The Regents of the University of California* постановил, что Дж. Мур не имеет права на прибыль от разработок, для которых использованы ткани его тела.

Теперь обратимся к субъективным социальным моделям. Сколь точны наши модели социальных технологий, используемые в новой биотехнологической отрасли? До конца ли мы понимаем структуру новых стимулов, порожденных новыми моделями социальных технологий? Экспертные мнения по этому вопросу сильно различаются. Пессимисты уверены, что социальная модель, выдающая права собственности на небольшие фрагменты фундаментальных научных исследований, замедляет развитие фундаментальных и прикладных

<sup>46</sup> Demsetz H. Op. cit.

<sup>47</sup> Пренебрежение проблемами коллективных действий и неполных моделей общества всегда основано на предположении об отборе, осуществляемом путем конкуренции на рынке, и вытеснении неэффективных форм организации. Следует отметить, однако, что подобные механизмы отбора могут выбирать лишь из того, что реально представлено на рынке. Теория Демсеца подтверждается примерами из жизни, когда выбирают между относительно простыми новыми структурами, а осуществляемая политика не препятствует общей максимизации стоимости ресурсов (например, если полезные ископаемые были найдены на относительно недавно заселенной территории).

исследований. Новый порядок приводит к чрезмерному дроблению прав собственности и, как следствие, к уменьшению общественных благ<sup>48</sup>. Кроме того, критики утверждают, что желание получить прибыль подрывает научную систему стимулов и приводит к разрушению четырех норм научного этоса, выделенных Р. Мертоном<sup>49</sup>: универсализм, коммунизм, бескорыстие и организованный скептицизм<sup>50</sup>. Хотя неблагоприятные эффекты могут проявиться далеко не сразу.

Оптимисты, напротив, уверены, что новая реальность — стремительный рост научной базы и сокращение периода между изобретением и внедрением — нуждается в новой структуре собственности и новых стимулах. Оптимисты не видят факторов, указывающих на замедление прогресса в биотехнологии. Некоторые эксперты пытаются выяснить, установила ли биотехнологическая отрасль собственный порядок, отличающийся от формальных правил и идеальных норм, или нет (в основу этого подхода легла работа Р. Элликсона<sup>51</sup>). Р. Мергес уверен, что биотехнологическая отрасль выработала собственный порядок, отличающийся способностью адаптироваться к новым условиям<sup>52</sup>. Кроме того, и до широкого распространения патентов на фундаментальные исследования научное сообщество часто отходило от принципа коммунизма Мертона. Косвенным свидетельством может служить то, что если бы ученые делились результатами и методами исследований, то они объединялись бы в закрытые сети среднего размера.

Но ученые нередко делятся запатентованными результатами, особенно с теми, кто занимается фундаментальными исследованиями. Некоторые факты свидетельствуют о том, что биотехнологические компании не патентуют часть полученных результатов и противостоят тем самым общему тренду, когда наука все реже является результатом социальной кооперации, а к ее плодам имеет доступ не все общество. Фирмы организуют патентные пулы и разрабатывают различные способы кооперации с целью снизить транзакционные издержки, связанные с патентами. По мнению Нельсона, недавние убытки и даже банкротства коммерческих фирм, специализирующихся исключительно на биотехнологических исследованиях, свидетельствуют об их меньшей эффективности, чем принято было считать. Нельсон отмечает, что когда-то традиционные промышленные предприятия имели успешно работавший внутренний департамент исследований и разработок, а фирмы, специализирующиеся

<sup>48</sup> Heller M. A., Eisenberg R. S. Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research // Science. 1998. Vol. 280, No 5364. P. 698–701.

<sup>49</sup> Merton R. K. The Sociology of Science. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

<sup>50</sup> «Универсализм» означает, что для получения и оценки научного знания используются заранее установленные и внеличностные критерии (нормы эмпирического поиска и логического обоснования). «Коммунизм» характеризует статус продуктов научной деятельности, чье производство есть результат социальной кооперации и сотрудничества, а использование — общее дело. «Бескорыстие» (беспристрастность, объективность) является нормой институционального контроля над мотивами деятельности ученого, контроля уровня честности и сопротивления подлогу и обману в науке. «Организованный скептицизм» проявляется в социальной норме скептического отношения к каждому заявлению о научном факте или его доказательстве. — *Примеч. пер.*

<sup>51</sup> Ellickson R. Order without Law: How Neighbors Settle Disputes. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

<sup>52</sup> Merges R. P. A New Dynamism in the Public Domain // University of Chicago Law Review. 2004. Vol. 71, No 183. P. 183–203.

исключительно на разработках, не были популярны<sup>53</sup>. Нельсон также уверен, что «эффективность институтов, созданных в США в поддержку биотехнологической отрасли, весьма неоднозначна»<sup>54</sup>. Другие ученые и инвесторы не разделяют мнение Нельсона, по крайней мере, не разделяли до недавнего времени. Пока мы не можем с уверенностью сказать, смогут ли отраслевые механизмы изменить общий тренд и увеличится ли в результате доля непатентуемых исследований.

Патенты не всегда защищают изобретения. Чтобы расширить доступ к запатентованным исследованиям и повысить эффективность рынка, государство может вмешиваться в конкретных случаях и заставлять фирмы отзываться патенты либо предоставлять третьим лицам права на них. Эксперты расходятся во мнении, знает ли правительство эффективное решение для каждого конкретного случая или нет. Р. Эпстайн<sup>55</sup> считает, что регулирующий орган не имеет необходимых знаний, и придерживается подхода «все-или-ничего»: права собственности должны быть надежно защищены от вмешательства государства, но они должны быть открыты для других. Но знаем ли мы, где провести границу между двумя типами вмешательства?

Наконец, я хочу затронуть последнюю тему и рассмотреть роль убеждения и конкуренции между отдельными социальными моделями в институциональных изменениях. Социальные модели каждого субъекта включают набор представлений об устойчивых связях между различными явлениями (теории). Продвигать собственные представления о правильной социальной модели можно путем честного обмена идеями или же — поскольку субъекты порой склонны вводить других в заблуждение — путем намеренной фальсификации информации с целью извлечь выгоду.

Рассмотрим случай сознательной фальсификации на примере столкновения интересов сотрудников медицинских учреждений Исландии и фирмы «Decode Genetics». Обе стороны нуждались в поддержке общественности, которая была необходима, чтобы склонить парламентариев проголосовать за закон, позволивший «Decode Genetics» управлять централизованной базой данных, содержащей медицинские карты населения. Поддержка населения требовалась также при сборе образцов крови и других проектах «Decode Genetics». В этой войне медицинское сообщество, выступавшее против «Decode Genetics», акцентировало внимание на последствиях реализации проекта для частной жизни граждан, на технической невозможности обеспечить конфиденциальность при передаче медицинских данных «Decode Genetics», а также на том, что этот проект помешает проведению других медицинских исследований в Исландии. Кроме того, противники проекта «Decode Genetics» были уверены, что создание базы данных — это попытка украсть генетическое наследие нации и национальную идентичность. Но и «Decode Genetics» приводила сильные аргументы: компании удастся найти лекарство от 50 основных болезней, а данные о генетической структуре нации станут решающим фактором в их поиске; проект связан с уникальной историей Исландии, а участие в проекте всего населения Исландии (около 300 тыс. человек) поможет внести вклад в благосостояние всего человечества. Некоторые аргументы могут показаться банальными, но они существенно повлияли на эволюцию прав собственности в области биогенетики в Исландии.

<sup>53</sup> Nelson R. R. Op. cit. P. 9—10.

<sup>54</sup> Ibid.

<sup>55</sup> Epstein R. Steady the Course: Property Rights in Genetic Material // Perspectives on Properties of the Human Genome Project / F. Scott Kief (ed.). Amsterdam: Academic Press; Elsevier, 2003. P. 153—194.

Выше были показаны разногласия по поводу социальной модели биотехнологической отрасли. До сих пор неясно, к каким последствиям приведет рост числа запатентованных результатов исследований. Нет единого мнения о том, обладает ли государство необходимыми ресурсами для регулирования отрасли; смогут ли биотехнологические фирмы, действуя в рыночной системе, самостоятельно найти успешные правила. Под вопросом остается жизнеспособность существующих институтов, регулирующих биотехнологическую отрасль. Война моделей не менее напряженная и в других новых секторах.

\* \* \*

Поскольку ортодоксальная теория экономического роста сосредоточена на накоплении капитала, значительная часть вопросов — экономика естественных наук, изобретений, инноваций и технологического лидерства — отдана на откуп другим направлениям. Новая институциональная экономика помогает анализировать эти вопросы, уделяя особое внимание социальным структурам, защите прав собственности и исполнению контрактов. Исследования в областях общественного выбора и политической экономии показывают, что многие страны не могут накопить капитал и используют первую попавшуюся технику производства, поскольку высокие транзакционные издержки осложняют кооперацию, подрывают доверие и приводят к развитию институтов получения ренты. Цель данной статьи — обратить внимание на вопрос: как неполные знания о социальных системах влияют на экономический рост? Согласно классическим теориям роста, новая институциональная экономика, политэкономия и смежные области обычно предполагают, что политики опираются на верные социальные модели и способны воссоздать их в реальности. Однако есть все основания полагать, что внимательное изучение роли знаний в институциональных изменениях поможет сформировать новые подходы к этой проблеме.

Термин *институциональная политика* ассоциируется с попытками властей (законодателей) изменить социальные системы, корректируя различные правила и методы принуждения к исполнению обязательств. Эти попытки нередко заканчиваются провалом, поскольку у политиков недостаточно знаний о социальных технологиях для проведения реформ. Потенциальные правообладатели и носители обязанностей реагируют на изменение социальных институтов, нередко стремятся изменить вновь введенные правила, что осложняет формирование новых институтов. Поскольку субъективные модели определяют поведение всех агентов, сила убеждения играет важную роль при смене институтов. Кроме того, социальные системы плохо работают, если между субъективными моделями индивидов нет хотя бы минимального сходства.

*Перевод с английского Т. Глазовой, Н. Тогановой*



Д. ФРОЛОВ,  
доктор экономических наук,  
завкафедрой маркетинга и рекламы  
Волгоградского государственного университета

## **ТЕОРИЯ КРИЗИСОВ ПОСЛЕ КРИЗИСА: ТЕХНОЛОГИИ VERSUS ИНСТИТУТЫ\***

Мировой экономический кризис стал закономерным итогом первого этапа глобализации, знаменующим ее переход в качественно новое состояние. Очевидно, что «глобальная экономическая система стала реальностью, и ее законы и формы развития требуют серьезного изучения»<sup>1</sup>. Особое внимание исследователи обращают на кризисные процессы в условиях глобализации, однако на результативность их анализа влияют методологические проблемы. Первому в XXI в. кризису мировой экономики сопутствовал продолжающийся с конца XX в. кризис экономической теории.

Безудержная математическая формализация, возведенная неоклассиками в стандарт научной строгости, вытеснила содержательный анализ на периферию экономического знания. Базирующиеся на мощных статистических массивах и передовых компьютерных технологиях эмпирические исследования не привели к выявлению универсальных закономерностей, которые могли бы стать основой теоретических построений. Причем результативность моделей порой сильно зависит даже от небольших вариаций их допущений<sup>2</sup>. Изящность и убедительность математической «упаковки» неоклассических экономических конструкций искусно вуалируют их содержательную аморфность и прогностическую дисфункцию.

Перспективные исследования глобальных и национальных кризисов должны в гораздо большей степени опираться на достижения институциональной и эволюционной экономики, однако этот многообещающий путь, видимо, будет очень тернистым. Первым важным шагом на этом пути должно стать решение основных методологических проблем современной теории кризисов (в рамках общей теории экономического развития). Подходы к этому решению обсуждаются в данной статье.

### **Технологический детерминизм в теории кризисов: объективность или однобокость?**

Распространенным подходом к объяснению причин глобального экономического кризиса стал *технологический детерминизм*, проявляющийся в многообразии различных концепций — смены

---

\* Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект № 11-32-00348а2.

<sup>1</sup> Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации. М.: Экономика, 2007. С. 7.

<sup>2</sup> См.: Полтерович В. М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1. С. 53, 61.

технологических укладов (С. Глазьев), подъема новой длинной волны кондратьевского цикла (М. Хирука, В. Дементьев), «инновационной паузы» (В. Полтерович), парадигмального сдвига (К. Перес) и др. Сторонники технологических версий едины в главном: ключевой причиной кризиса они признают эволюционный сдвиг в технологической структуре глобальной экономики. Различия между этими концепциями носят преимущественно терминологический характер. Если для Глазьева мировой кризис — результат замещения доминирующих технологических укладов, то с точки зрения Перес это «переломный момент» в эволюции старой техноэкономической парадигмы, а по гипотезе Полтеровича он связан с затянувшейся сменой технологий широкого применения. Признавая в целом многофакторную и кумулятивную причинность кризиса, сторонники технологического детерминизма отводят остальным факторам подчиненное, второстепенное значение. Так, по мнению Дементьева, «именно учет закономерностей долгосрочного технологического развития (длинные, или кондратьевские волны) помогает выявить взаимосвязь разных факторов кризиса»<sup>3</sup>, в том числе финансовых, институциональных и социопсихологических.

Но из-за своей односторонности технологическая интерпретация кризиса в значительной степени упрощает его природу, в том числе преуменьшая сложность причинно-следственных связей между реальной и финансовой сферами мировой экономики, а также ретушируя системную роль финансовых институтов в инициировании и глобальной диффузии кризисных процессов. Не случайно один из ведущих эволюционистов Р. Нельсон считает модели экономического роста, «питаемого» исключительно технологическими изменениями, полностью неадекватными и абстрактными, относя их к неоклассической традиции<sup>4</sup>, восходящей к работам Р. Солоу. Сторонники технологического детерминизма, с точки зрения Нельсона, отчетливо понимают, что уровень и характер технического прогресса находятся под влиянием поддерживающих его институциональных структур и именно институты в значительной степени определяют скорость и эффективность рутинизации новых технологий экономической системой<sup>5</sup>. Тем не менее большинство современных теоретиков эволюционной экономики уделяют особое внимание динамике и формам технологического прогресса, особенно механизмам зарождения и диффузии крупных инновационных кластеров<sup>6</sup>. Институционалисты сконцентрированы на анализе факторов и способов минимизации транзакционных издержек устойчивых взаимодействий агентов и их организаций «в высокотехнологическом мире с чрезвычайно высоким уровнем специализации и разделения труда и деперсонифицирован-

<sup>3</sup> Дементьев В. Е. Длинные волны технологического развития и экономические кризисы // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост / Под ред. В. И. Маевского, С. Г. Кирдиной. М.: ИЭ РАН, 2010. С. 64.

<sup>4</sup> См.: Nelson R. R. Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12, No 1–2. P. 17.

<sup>5</sup> Ibid. P. 18.

<sup>6</sup> Ibid. P. 19.

ным обменом»<sup>7</sup>. Таким образом, в области *теорий экономического развития и кризисов* обнаруживается явный *разрыв институционализма и эволюционизма*, что развенчивает широко распространенную иллюзию предметного и методологического единства институционально-эволюционного направления. Стремясь с предельной объективностью эксплицировать современные потрясения глобальной экономики, представители технологического течения в теории кризисов неявно способствуют обеднению ее экономического содержания. Фетишизируя технологии и абстрагируясь от институциональных противоречий, они получают «картины» кризиса, не менее абстрактные, чем у «сюрреалистов» неоклассического направления.

Значительное распространение получила гипотеза об *исчерпании потенциала информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)* широкого применения как главной причине глобального кризиса. Однако аргументация сторонников этой точки зрения явно уязвима для критики. Например, Глазьев утверждает, что «всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис — верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада»<sup>8</sup>, хотя флуктуации биржевых цен и кризис перепроизводства фиктивного капитала в реальности оторваны от собственно технологических изменений. Глазьеву вторит Полтерович: «Старые базисные инновации — информационные технологии, компьютеры и Интернет — не генерируют достаточного количества вторичных инноваций»<sup>9</sup> и «в основном исчерпали свои возможности как мотор экономического роста»<sup>10</sup>. Обосновывая свою позицию, он ссылается лишь на работу К. Карло, Р. Липси и Р. Уэбба<sup>11</sup>, оперирующую докризисной статистикой. Крайне натянутой выглядит проводимая этими авторами аналогия между ИКТ и электричеством: рассчитав длину жизненного цикла электричества как технологии широкого применения (примерно 80 лет), они приходят к выводу о наличии у ИКТ около 20 лет до полного истощения их потенциала<sup>12</sup>. В этих антиисторических и псевдонаучных, по сути, сопоставлениях выхолащивается специфичность эволюционного цикла разных технологий, поэтому, «разумеется, такая методология выглядит сомнительно»<sup>13</sup>. И, конечно, «следовало бы доказать, что имеются новые приложения ИТ, способные компенсировать убывающий масштаб отдачи уже известных технологий»<sup>14</sup>. Новейшие исследования показывают, что реальная отдача от ИКТ еще впереди.

<sup>7</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 29.

<sup>8</sup> Глазьев С. Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике: научный доклад / Отд-е обществ. наук РАН; Нац. институт развития. М., 2008. С. 8.

<sup>9</sup> Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 11.

<sup>10</sup> Там же. С. 9.

<sup>11</sup> См.: Carlaw K. I., Lipsey R. G., Webb R. The Past, Present and Future of the GPT-Driven Modern ICT Revolution: «Blue Report». 2007. [www.sfu.ca/~rlipsey/PDFs/Blue\\_Report.pdf](http://www.sfu.ca/~rlipsey/PDFs/Blue_Report.pdf).

<sup>12</sup> Ibid. P. 62—64, 68.

<sup>13</sup> Полтерович В. Указ. соч. С. 13.

<sup>14</sup> Там же. С. 12.

Так, широкие перспективы открываются для диффузии технологии облачных вычислений (*cloud computing*) и соответствующих ей инновационных бизнес-моделей типа *SaaS (software as a service)*<sup>15</sup>, которые способны в корне изменить современные представления о производительности информационного труда. Возможно, именно этот класс ИКТ способен интенсифицировать динамику текущей длинной волны. Мировой рынок услуг, связанных с ИКТ, по прогнозам достигнет к 2012 г. объема 700–800 млрд долл. (в 2008 г. — 171 млрд долл.)<sup>16</sup>. С помощью ИКТ индивидуальные и корпоративные пользователи продолжают значительно сокращать свои транзакционные издержки, в частности издержки коммуникаций. Например, резко растет популярность сервисов, базирующихся на технологии *VoIP (voice-over-Internet-protocol)*: масштабы использования приложения *Skype Out*, обеспечивающего компьютерно-телефонную международную связь, увеличились в 2007–2008 гг. на 50%<sup>17</sup>. Мобильные сети (*mobile networks*), базирующиеся на технологии *3G*, быстро расширяются и в 2009 г. охватили более 575 млн пользователей. Потенциал коммерциализации у следующего поколения — *4G* — еще больше. Достигнув в 2002 г. паритета по количеству абонентов со стационарными телефонными линиями, к 2007 г. мобильная телефония опережала их уже в 3 раза<sup>18</sup>. По оценке экспертов Всемирного банка, «ни одна технология в мире не развивается быстрее»<sup>19</sup>.

Свидетельствуют ли приведенные данные об «истощении» потенциала ИКТ? Вопрос, очевидно, риторический.

Ключевой тезис эволюционной экономики — *неравномерная непрерывность экономической эволюции* — противоречит самой идее инновационных «пауз» и «разрывов» в технологическом развитии и, более широко, идее технологических циклов (волн) примерно одинаковой длительности. Такие циклы отражают закономерности развития капитализма в конкретно-исторических условиях. Как указывал Н. Кондратьев, «в действительности мы не можем так просто изолировать экономические процессы по периодам различной длительности»<sup>20</sup>, ведь, «принципиально говоря, всякая закономерность относительна и имеет исторический характер»<sup>21</sup>, поскольку технологическое развитие хозяйства, по сути, нелинейно. Следует признать, что «смена направлений техники, технологических поколений — не вполне точная картина экономической эволюции. Правомнее говорить об их подвижном симбиозе... Реален плюрализм направлений техники, хотя можно говорить о смене лидерства по количеству вовлеченных в них работников и других ресурсов»<sup>22</sup>. Технологическая многоукладность мировой экономики выражается в коэволюции укладов, их «перемешивании» с тенденцией к конвергенции. Смена отраслевых макро- и мегагенераций отнюдь не означает «банкротства» экс-доминантных отраслей.

<sup>15</sup> См.: *Cusumano M.* Cloud Computing and SaaS as New Computing Platforms // Communications of the ACM. 2010. Vol. 53, No 4. P. 27–29.

<sup>16</sup> См.: Information and Communications for Development 2009: Extending Reach and Increasing Impact. Washington, DC: World Bank, 2009. P. 104–105.

<sup>17</sup> См.: *Singh R., Siddhartha R.* Convergence in Information and Communication Technology: Strategic and Regulatory Considerations. Washington, DC: World Bank, 2010. P. 3.

<sup>18</sup> Ibid. P. 64–65.

<sup>19</sup> Information and Communications for Development 2009. P. 4.

<sup>20</sup> Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002. С. 390.

<sup>21</sup> Там же. С. 528.

<sup>22</sup> Деметьев В. Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри // Препринт № WP/2009/252. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 15.

Межотраслевой перелив капитала в условиях глобального замещения технологий широкого применения и базирующихся на них укладах был далеко не главной причиной кризиса. Однако, по мнению Глазьева, «за последние два десятилетия гипертрофированный рост финансовых спекуляций создал ощущение доминирования финансового капитала над промышленным. Но это является лишь проявлением высвобождения капитала из технологических совокупностей устаревающего технологического уклада, дальнейшее расширение которых более не поддерживается рынком»<sup>23</sup>. Мы же полагаем, что концепции «технопауз» и техноэкономических парадигмальных «разрывов» лишь ретушируют и искажают реальные движущие силы мирового кризиса — глубочайшие *институциональные* противоречия глобальной системы воспроизводства фиктивного капитала.

Заметим, что на фоне затухания кризисных процессов вновь активизировалась тенденция к формированию транснациональных биржевых альянсов и групп. Так, в начале 2011 г. произошло слияние Deutsche Börse и NYSE Euronext, а также London Stock Exchange Group и TMX Group. Крупнейшие мировые биржи, капитализация которых исчисляется триллионами долларов, *de facto* как коммерческие фирмы ориентированы на максимизацию прибыли, прежде всего за счет увеличения объемов спекулятивных торгов. Например, объединенная трансатлантическая биржа NYSE Euronext/Deutsche Börse планирует получать 37% чистых доходов от клиринга и торговли деривативами<sup>24</sup>, хотя именно высокорискованные спекуляции с производными инструментами стали импульсом к развитию финансового кризиса. Объективность биржевых цен все чаще подвергается сомнению, поскольку сложный институциональный процесс их формирования индуцируют крупнейшие игроки (маркетмейкеры)<sup>25</sup>. Именно они контролируют скрытые институциональные механизмы, «вследствие которых котировки ценных бумаг любой компании могут падать и расти вне зависимости от ее экономического положения»<sup>26</sup>, под влиянием институционально обусловленных массовых эмоций. Тем не менее «финансовые рынки часто воспринимаются как автономное, почти природное явление: так, новостные программы на телевидении сообщают о ценах на акции вместе с погодой»<sup>27</sup>. Убедительной представляется аргументация гипотезы эндогенного происхождения биржевых кризисов: внешние, или экзогенные факторы, в том числе технологические изменения, выступают лишь раздражителями с соответствующим «пусковым механизмом» (триггером)<sup>28</sup>. Посткризисные институциональные модификации мировой системы биржевой торговли и воспроизводства фиктивного капитала не устраняют ее эндогенных противоречий, а лишь смягчают их, создавая потенциал новых кризисов.

<sup>23</sup> Глазьев С. Ю. Указ. соч. С. 17.

<sup>24</sup> См.: Focus / World Federation of Exchange. 2011. No 2. P. 30.

<sup>25</sup> См.: Инишаков О. В., Белобородько А. М., Фролов Д. П. Биржа: эволюция экономического института. 2-е изд-е, перераб. и доп. М., 2008.

<sup>26</sup> Баффет М., Кларк Д. Баффетология. Минск: Попурри, 2006. С. 196.

<sup>27</sup> Каллиникос А. Антикапиталистический манифест. М.: Праксис, 2005. С. 37.

<sup>28</sup> См., например: Sornette D. Why Stock Markets Crash: Critical Events in Complex Financial Systems. Princeton: Princeton University Press, 2002.

### Институциональный характер технологического развития: «компромисс Нельсона» или эволюционный реализм?

Хотя представители технологической «ветви» теории кризисов учитывают влияние институциональных условий и факторов на развитие технологий, этот аспект их исследований разрабатывается по остаточному принципу. Поэтому Дементьев в своем анализе институциональных контекстов длинноволновой динамики вынужден апеллировать только к концепциям Глазьева и Перес<sup>29</sup>. Ведущие теоретики технологической эволюции (П. Савиотти, Дж. Доци, К. Фриман и др.) в своих работах лишь вскользь затрагивают институциональную структуру и инфраструктуру инновационного развития, хотя, по замечанию Нельсона, концепция национальных и региональных инновационных систем институциональна по своей сути<sup>30</sup>, просто на этом исследователи редко акцентируют внимание. В результате *институциональные формы и механизмы технологического развития*, особенно в фазе экономического кризиса, изучены пока крайне слабо, а их анализ опирается на очень общие представления об институтах.

Согласно подходу Глазьева, «замещение технологических укладов требует, как правило, соответствующих изменений в социальных и институциональных системах, которые не только снимают социальную напряженность, но и способствуют массовому внедрению технологий нового технологического уклада, соответствующего ему типа потребления и образа жизни»<sup>31</sup>. Институциональная структура технологических укладов, по его мнению, включает национальные и международные режимы экономического регулирования, базовые экономические институты и институциональные процессы, а также способы организации инновационной активности<sup>32</sup>, однако их специальный анализ не проводится.

Согласно концепции инновационных парадигм, диффузия новых технологий, способствующих выходу экономики на траекторию развития и расширения рынков, сопровождается определенными институциональными изменениями<sup>33</sup>, которые, безусловно, имеют значение, но не принципиальное. Институты лишь образуют среду, поддерживающую экспансию магистральных инноваций или препятствующую ей<sup>34</sup>. На роль институционального эффекта *path dependence* в создании условий глобального кризиса обращает внимание Полтерович, подчеркивая наряду с «инновационной паузой» значение эволюционно сложившейся «безоглядной веры в непрерывный технический прогресс, поддерживаемой длительным предшествующим периодом быстрого развития

<sup>29</sup> Дементьев В. Е. Указ. соч. С. 21–25.

<sup>30</sup> Nelson R. Op. cit. P. 18.

<sup>31</sup> Глазьев С. Ю. Указ. соч. С. 9.

<sup>32</sup> Там же. С. 7.

<sup>33</sup> Hirooka M. Complexity in Discrete Innovation Systems // Emergence: Complexity & Organization (E:CO). 2006. Vol. 8, No 2. P. 25.

<sup>34</sup> См. также: Hirooka M. Institutional Impact of Trunk in Novation and Long Business Cycles / Paper presented at the 10<sup>th</sup> Conference of International J. A. Schumpeter Society, Bocconi University, Milan, June 9–12, 2004.

и биржевыми механизмами»<sup>35</sup>. Однако данный эффект специально он не рассматривает, хотя изучение специфики системы убеждений и моделей поведения индивидуальных и институциональных агентов финансовых рынков позволило бы «пролить свет» на истинную природу мирового кризиса<sup>36</sup>.

Институциональный фактор в большей степени учитывается в концепции техноэкономических парадигм (*techno-economic paradigms*), развиваемой Перес на основе доктрины технологических систем Фримана<sup>37</sup> и технических парадигм Дози<sup>38</sup>. Перес исходит из тезиса о том, что «каждая новая технологическая система модифицирует не только деловую среду, но также институциональный контекст и даже культуру»<sup>39</sup>, создавая мощные экстернальные эффекты. При этом «долгосрочные колебания, которые мы называем длинными волнами, являются результатом последовательных сцеплений и разрывов двух сфер системы: техноэкономической, с одной стороны, и социоинституциональной, — с другой»<sup>40</sup>. Тем самым *институциональные факторы выводятся за границы экономической системы* и полагаются экзогенными переменными ее эволюции, а социоинституциональная система фактически представляется как система средового типа (по классификации Г. Клейнера)<sup>41</sup>.

Раскрывая природу технологических революций, Перес вводит понятие институциональной перестановки или рекомпозиции (*institutional recomposition*) как необходимой фазы реализации синергетического эффекта от взаимодействия производственного и финансового капиталов, наступающей вслед за крахом финансового «пузыря». При этом «основная задача институциональной рекомпозиции состоит в создании условий для расширения рынков и установления контроля над производственным капиталом. Продолжительность спада будет зависеть от способности общества и власти к установлению и направлению институциональных изменений на восстановление доверия и смещению акцента на создание реального богатства»<sup>42</sup>. Отмечается, что по сравнению с техноэкономической социоинституциональная сфера более устойчива к изменениям и медленнее адаптируется к меняющимся условиям в силу институциональной инерции<sup>43</sup>. Истощение старой и формирование новой техноэкономической парадигмы под влиянием

<sup>35</sup> Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации. С. 9.

<sup>36</sup> См.: Хануш Х. Выступление на закрытии симпозиума // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост. С. 410—411.

<sup>37</sup> Freeman C. The Economics of Hope. L.: Pinter, 1992.

<sup>38</sup> Dosi G. Technical Paradigms and Technological Trajectories: A Suggested Interpretation of the Determinants of Technical Change // Research Policy. 1982. Vol. 2, No 3. P. 147—162.

<sup>39</sup> Perez C. Technological Revolutions and Techno-economic Paradigms // TOC/TUT Working Paper. 2009. № 20. P. 4.

<sup>40</sup> Perez C. Technological Revolutions, Paradigm Shifts and Socio-institutional Change // Globalization, Economic Development and Inequality: An Alternative Perspective / E. Reinert (ed.). Cheltenham: Edward Elgar, 2004. P. 218—219.

<sup>41</sup> См.: Клейнер Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6, № 3. С. 27—50.

<sup>42</sup> Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. P. 76.

<sup>43</sup> Ibid. P. xviii.

экономических и социальных стимулов к прогрессивным изменениям ведет к выработке и диффузии новой идеологии, что инициирует социально-политические процессы реконструирования институциональной структуры. Этот процесс носит хаотичный характер с трудно предсказуемыми результатами<sup>44</sup>.

Содержательно развивая идеи Перес, Я. Сергиенко показывает, что эволюция техноэкономических парадигм сопровождается изменением соотношения формальных и неформальных институтов. В фазе зарождения новой технологической волны новаторы испытывают острый дефицит финансовых ресурсов, что мотивирует их к кооперации и созданию неформальных институтов. Истощение потенциала старых технологий формирует стимулы к расширению банковского кредитования новаторов и инновациям в финансовой системе, а «вследствие распространения финансовых и институциональных нововведений инвестиционные возможности новаторов кумулятивно расширяются»<sup>45</sup>. В результате «новаторы рвут сложившиеся неформальные связи и начинают острую конкурентную борьбу»<sup>46</sup> в условиях новой институциональной среды.

В целом приходится констатировать, что эвристический потенциал институциональной теории в анализе глобального экономического кризиса задействован в недостаточной степени. Особенно странно, что после классических работ Д. Норта, направленных на создание общей теории технологических и институциональных изменений, происходит явное заикливание экономистов-эволюционистов на технологиях как главном факторе роста и кризисов. Технологический детерминизм в теориях экономического развития и кризисов выступает значительным методологическим препятствием как для совершенствования этих теорий, так и для взаимного обогащения институциональной и эволюционной экономики.

Пристального внимания заслуживает позиция Нельсона о необходимости *интеграции технологического и институционального детерминизма* в теории экономического роста. Он предлагает дифференцировать два класса технологий, «реанимируя» классификацию Норта и Дж. Уоллиса<sup>47</sup>. *Физические* технологии — это технологии в традиционном понимании, то есть способы производства материальных благ. *Социальные* технологии, по Нельсону, охватывают все основные виды экономических институтов — распространенные «правила игры» (Норт), «способы управления» (О. Уильямсон), а также процедуры коллективного выбора и действия (Дж. Бьюкенен)<sup>48</sup>, — обеспечивающие снижение трансакционных издержек в экономике (согласно нормативной версии «теоремы Коуза»). Несомненным достоинством

<sup>44</sup> См.: Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.

<sup>45</sup> Сергиенко Я. В. К вопросу о финансовом механизме длинноволновых технико-экономических изменений // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост. С. 92.

<sup>46</sup> Там же. С. 91.

<sup>47</sup> См.: North D., Wallis J. Integrating Institutional Change and Technological Change in Economic History: a Transaction Cost Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. Vol. 150, No 4. P. 609–624.

<sup>48</sup> Nelson R. R. Op. cit. P. 22.



предлагаемой классификации можно считать возможность расширить сугубо технологические концепции экономической эволюции за счет их обогащения институциональными факторами. Однако редукция институтов к социальным технологиям искажает их реальное содержание, что признает и сам Нельсон, разделяя в итоге эти понятия: «Эволюция социальных технологий и институтов, которые поддерживают их, представляет собой гораздо более сложный и неопределенный процесс по сравнению с эволюцией физических технологий»<sup>49</sup>. Тем более странно, что эволюционисты игнорируют огромную роль *управленческих, маркетинговых, посреднических и финансовых технологий* в развитии рыночной экономики. Их волны имеют явно иную размерность, нежели волны традиционных технологий, и нуждаются в специальных исследованиях.

Сквозная идея «компромисса Нельсона» — принцип коэволюции физических и социальных технологий<sup>50</sup>, по сути, предполагает конвенциональное сохранение доминантного статуса технологического детерминизма в эволюционной теории при его содержательном институциональном расширении. Но технологии в общем смысле представляют собой способы использования взаимосвязанных методов и инструментов для повышения эффективности определенной деятельности, из характера которой и должна исходить их классификация. Поэтому представляется методологически корректным разграничение трансформационных (*Tf*) и транзакционных (*Ta*) технологий<sup>51</sup>. Первые соотносятся с различными видами деятельности, направленной на изменение материальных свойств объекта воздействия. Именно эта группа технологий находится в фокусе внимания эволюционных экономистов, которые, вероятно, слишком буквально восприняли общую фразу Т. Веблена о том, что «процесс кумулятивных изменений, который должна принимать во внимание экономическая наука, — это последовательность изменений в методах делания дел, то есть методах обращения с материальными средствами существования»<sup>52</sup>. Технологии второй группы (*Ta*-технологии) связаны со взаимодействиями экономических агентов, способствуя повышению эффективности и результативности их коммуникаций и транзакций. Это правовые (и, шире, институциональные), управленческие (и организационные в целом), финансовые, торговые, транспортные, маркетинговые, информационные (в том числе когнитивные) технологии, а также другие, системная классификация которых пока не выработана. Подчеркнем: *Tf*- и *Ta*-технологии применяются и в производстве, и в обращении, и в потреблении, поэтому *Ta*-технологии жестко не привязаны к видам деятельности, осуществляемым в рамках транзакционного сектора. В таком контексте технологический прогресс следует понимать как коэволюцию трансформационных и транзакцион-

<sup>49</sup> Nelson R. R. What Enables Rapid Economic Progress: What are the Needed Institutions? // Research Policy. 2008. Vol. 37, No 1. P. 9.

<sup>50</sup> Op. cit. P. 4.

<sup>51</sup> См.: *Инишаков О. В.* Экономическая генетика и наноэкономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007.

<sup>52</sup> Цит. по: *Уинтер С.* Естественный отбор и эволюция // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 612.

ных технологий, их кластеров и генераций на всех уровнях строения глобальной экономической системы.

Как показывает Т. Эггертссон<sup>53</sup>, новые коммуникационные технологии, повышая эффективность транзакций, порождают инновационные модели организации (в частности, научного бизнеса)<sup>54</sup>, которые «открывают дорогу» трансформационным нововведениям. Становится очевидной целесообразность особого внимания исследователей не столько к смене доминантных трансформационных технологий, сколько к их *согласованности с развитием транзакционных технологий*. Так, в случае нанотехнологий, позиционируемых многими учеными в качестве новой базисной инновации (по Г. Меншу), ключевую роль приобретают комплементарные институциональные и интегрированные маркетинговые технологии. В настоящее время нанотехнологии — новое поколение проблемных инноваций с огромным, но неопределенным потенциалом, многочисленными и практически не изученными рисками, требующее колоссальных капиталовложений без явных гарантий рыночного успеха<sup>55</sup>. Их широкое применение должно сопровождаться опережающим развитием нормативно-правовой базы и проактивным маркетингом, невнимание к которым стало ключевой причиной коммерческого краха технологий инженерии генетически модифицированных организмов.

Основная методологическая проблема технологического детерминизма состоит в подмене реального содержания экономической эволюции (прогресса общественного разделения и кооперации труда, то есть системной дифференциации и интеграции видов и форм человеческой деятельности) совершенствованием способов, методов и инструментария их осуществления. «Методы делания дел» заслоняют и отодвигают на второй план саму деятельность, реализации которой они способствуют. При этом, с точки зрения Дж. Меткафа, «упускается из виду одна важная сторона инноваций, а именно добавление новых видов деятельности в рамках поведения отдельного потребителя»<sup>56</sup>, в том числе потребителя инвестиционных товаров. Выполнение людьми (индивидуально или в составе организаций) различных статусных функций жизнедеятельности<sup>57</sup> объективно требует овладения специфическими методами и применения соответствующих инструментов. *Технологии значимы не сами по себе, а как способы воспроизводства институтов*. Поскольку каждый экономический агент параллельно включен в разноплановые институты, справедливо замечание Б. Лоусби: «Совокупное множество взаимосвязанных видов

<sup>53</sup> Eggertsson T. Knowledge and Social Progress: the Role of Social Technologies / Paper prepared for a conference «The Dynamics of Institutions in Perspective: Alternative Conceptions and Future Challenges», University of Paris, October 3—4, 2008. [economy.fr/pdf/workshops/2008\\_institutions/Eggertsson.pdf](http://economy.fr/pdf/workshops/2008_institutions/Eggertsson.pdf). P. 11.

<sup>54</sup> См., например: Pisano G. Science Business: Promise, Reality, and the Future of Biotechnology. Boston: Harvard Business School Press, 2006.

<sup>55</sup> Фролов Д. Развитие nanoиндустрии и экономическая безопасность // Экономист. 2010. № 12.

<sup>56</sup> Меткаф Дж. Потребление, предпочтения и эволюционный подход // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов. М.: Дело, 2007. С. 123.

<sup>57</sup> См.: Инишак О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. 2010. № 9.

потребительской деятельности может быть представлено в результате анализа как поддающийся выявлению стиль жизни<sup>58</sup> и соответствующий ему «образ мысли» (Веблен). Огромный потенциал ИКТ широкого применения связан с созданием ими массива новых институтов — высококвалификационных профессий и устойчивых форм проведения досуга. Фактически «Интернет предложил новый набор социальных ситуаций, и люди тут же бросились за новыми масками»<sup>59</sup>, а «характерные экономические маски лиц — это только олицетворения экономических (можно сказать: институциональных. — Д. Ф.) отношений, в качестве носителей которых эти лица противостоят друг другу»<sup>60</sup> и взаимодействуют между собой.

С позиций эволюционного реализма основу не только транзакционных, но и трансформационных технологий составляют институты, воспроизводству которых они служат. Радикальность технологической инновации определяется тем, создает она новый вид деятельности или лишь облегчает воспроизводство уже сложившихся институтов. Масштаб применения новой технологии связан с тем, сколько агентов осуществляют обеспечиваемые ею виды деятельности, каковы место и роль этих институтов в экономической системе, а «спрос на товары, таким образом, основывается на спросе на осуществление определенной деятельности»<sup>61</sup>. В связи с этим требуется дальнейшее развитие шумпетерианской концепции путем расширения понятия *новаторов*: под ними должны пониматься не только предприниматели, осуществляющие «новые комбинации», но и *потребители*, ведь зачастую прогресс «зависит не от технических инноваций в обычном смысле, а от инноваций пользователя»<sup>62</sup>, связанных, в частности, с незапланированным использованием новшеств.

Следовательно, смена лидирующих технологических укладов, «кластеров» и «парадигм» содержательно есть процесс *конкуренции экономических институтов*. Каждой технологии широкого применения соответствуют «связанные институты», то есть функционально обособленные и технологически взаимозависимые виды деятельности, агенты которых стремятся сохранить и стратегически упрочить свой ассоциированный статус. Макро- и мегагенерации как поколения технологически связанных отраслевых институтов национального и глобального масштаба выступают «проводниками» базисных технологий и «институциональными предпринимателями», они жестко конкурируют за ограниченные ресурсы, в том числе вступая в отношения кооперации и образуя сложные альянсы<sup>63</sup>. Видимо, именно такова институциональная природа происходящей *NBIC*-конвергенции (коэволюции нано-, био-, инфо- и когнитивных технологий). Институциональный

<sup>58</sup> Лоусби Б. Познание, воображение и институты как факторы формирования спроса // Рост потребления и фактор разнообразия. С. 28.

<sup>59</sup> Льюис М. NEXТ. Будущее уже началось. СПб.: Крылов, 2004. С. 13.

<sup>60</sup> Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I, кн. I. М.: Госполитиздат, 1951. С. 92.

<sup>61</sup> Меткаф Дж. Указ. соч. С. 105.

<sup>62</sup> Там же. С. 101.

<sup>63</sup> Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997. С. 40—41.

характер технологического развития выражается не только в создании новых технических регламентов и норм, отраслевых стандартов и инфраструктуры, но, прежде всего, в возникновении и экспансии обеспечиваемых инновационными технологиями институтов, соответствующих им статусов и моделей поведения. Поэтому формирование целостной теории экономического развития и кризисов предполагает синтез институциональной и технологической парадигм на основе признания ключевой роли институтов в прогрессе трансформационных и транзакционных технологий.

### **Транзакционные издержки экономической эволюции: «теорема Коуза» или «теорема Маевского»?**

Предложенная Нельсоном компромиссная технологическая интерпретация институтов позволяет развить их понимание «не столько как „ограничений“ поведения, как это делают некоторые теоретики, сколько как определенных эффективных способов деятельности»<sup>64</sup>. В качестве критерия эффективности институтов<sup>65</sup> традиционно принимается уровень транзакционных издержек, точнее, степень их минимизации. Эта широко распространенная среди институционалистов аксиома есть следствие онтологизации «теоремы Коуза», то есть данной аналитической конструкции придана выраженная нормативная функция. Вместе с тем *увеличение* транзакционных издержек рассматривается экспертами как сигнал посткризисного *восстановления* мировой экономики: именно так оценивали рост расходов на рекламу в мире на 4,9% в 2010 г. Отмеченный парадокс пока не «вписывается» ни в теорию экономического развития, ни в теорию кризисов.

В своей нормативной версии «теорема Коуза» вербально «моделирует идеальный статичный мир, в котором отсутствует трение»<sup>66</sup>. Безусловно, «в таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны»<sup>67</sup>, ведь «только при условии ненулевых транзакционных издержек институты имеют значение»<sup>68</sup>. Но в реальном экономическом мире транзакционные издержки никогда не равны нулю. Более того, они представляют собой непроизводительные расходы и всегда «носят вынужденный характер... Никто не стремится

---

<sup>64</sup> Nelson R. R. Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory. P. 22.

<sup>65</sup> Во избежание двусмысленности институты далее рассматриваются в расширительном смысле как институты, организации, связанные с ними нормы, правила и процедуры, формирующие регулятивные механизмы транзакций их агентов. О проблеме разграничения институций и институтов см.: *Инишаков О. В., Фролов Д. П.* Лингвистика институциональной экономики. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010; *Инишаков О. В.* Институты и институт: проблемы категориальной дифференциации и интеграции // Экономическая наука современной России. 2010. № 3.

<sup>66</sup> Норт Д. К. Экономическая деятельность в масштабе времени // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. V: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов: в 2-х кн. Кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 708.

<sup>67</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. С. 19.

<sup>68</sup> Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 117.

ся их нести, поскольку они представляют собой только препятствие для эффективного обмена правами»<sup>69</sup>, а значит, чем они ниже, тем лучше для всех субъектов экономики. Очевидно, что институт можно рассматривать «как структуру, минимизирующую транзакционные издержки, и оценивать его по этому критерию»<sup>70</sup>. Описанная логика явно или неявно представлена в работах подавляющего большинства институциональных экономистов.

При этом «часто проводят аналогию между феноменом трения в мире физических объектов и транзакционными издержками... Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении транзакционных издержек»<sup>71</sup>. Красочная метафора «издержки трения в экономической системе», введенная в научный оборот Уильямсоном еще в 1985 г., стала походить на так называемые «кочующие цитаты», настоящий смысл которых уже забыт и искажен, но которые по инерции все еще используют. В физике уменьшение трения означает повышение коэффициента полезного действия, а в экономике минимизация транзакционных издержек рассматривается как характеристика роста эффективности институтов. Обоснованная Р. Коузом абстрактная модель хозяйственной системы с нулевыми транзакционными издержками породила у институционалистов опасный стереотип о необходимости максимально сокращать затраты этого вида. Но если трение в физических системах необходимо уменьшить до нуля, то транзакционные издержки в экономических системах следует *оптимизировать в пределах нормы*. Ведь позитивный «рост этого класса издержек сопровождается углубление разделения труда и развитие многих других форм человеческих отношений»<sup>72</sup>, поэтому объективно существует мера их минимизации. На микроуровне расширение фирмы объективно влечет рост транзакционных издержек управления, мониторинга, учета и контроля, изучения рынков и продвижения продукции. В целом, для каждого хозяйствующего субъекта на разных этапах его развития существует оптимальный уровень транзакционных издержек. На основе множества частных значений складываются среднеотраслевые размеры этих издержек, то есть их нормы для конкретных функционально определенных видов хозяйственной деятельности.

В противовес «теореме Коуза» можно говорить о «теореме Маевского»<sup>73</sup>, который полагает, что «чем эффективнее в эволюционном аспекте экономические институты, тем в большей мере способствуют

<sup>69</sup> Дементьев В. В. Институты, поведение, власть // Постсоветский институционализм / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 112.

<sup>70</sup> Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. XXXIV.

<sup>71</sup> Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. М.: Экон. фак. МГУ; ТЕИС, 2002. С. 213.

<sup>72</sup> Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л. И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С. 308.

<sup>73</sup> Первую формулировку данной теоремы см. в: Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институционализм в российской экономической мысли (IX—XXI вв.): в 2 т. Т. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. С. 267—268.

они повышению транзакционных издержек (курсив мой. — Д. Ф.)»<sup>74</sup>. Для дополнительного обоснования столь нестандартной позиции представляется продуктивным выделить специфику «поведения» институтов в разные периоды<sup>75</sup>. В краткосрочном периоде институты в большей степени обнаруживают свою ограничительную функцию, а в долгосрочной перспективе они скорее расширяют возможности человеческой деятельности и степени ее свободы, чем создают рамки и накладывают ограничения. Целевая функция институтов *не сводится лишь к минимизации транзакционных издержек*.

Неоклассическая теория «концентрируется главным образом на функционировании рынков, а не на том, как они развиваются»<sup>76</sup>. «Теорема Коуза» описывает внешние формы проявления экономической эволюции — движение прав собственности (имущественных правомочий). В стороне остаются первичные процессы общественного разделения и кооперации труда, институционализации хозяйственной деятельности.

По словам Дж. Ходжсона, «возрастание экономической сложности, по определению, предполагает увеличение многообразия видов взаимодействия людей»<sup>77</sup>, хотя, конечно, эволюция экономики выражается не только в росте сложности и расширении многообразия: в ходе ее усложнение циклично сменяется упрощением, а полиморфизм — унификацией. *Адаптивная* эффективность институтов<sup>78</sup> связана с минимизацией ими транзакционных издержек функционирования экономической системы в рамках достигнутого ею уровня сложности (рутинные процессы). *Эволюционная* эффективность институтов, следуя логике Маевского, отражает их способность повышать сложность экономической системы за счет углубления разделения труда и развития способов его кооперации, что ведет к *росту* общих транзакционных издержек (инновационные процессы). Ведь «единственное, что отличает процедуру создания более эффективного основного капитала от примитивной репликации старого основного капитала — ...возникновение шумпетерианских новых комбинаций»<sup>79</sup>, которые объективно сопровождаются увеличением количества действий, интеракций и транзакций агентов. Например, количество пользователей сети Интернет в мире в 2000-х годах возросло более чем в пять раз, что выразилось в экспоненциальном росте числа их связей и отношений, способствуя повышению общих транзакционных издержек, хотя удельные затраты (стоимость единицы интернет-трафика) неуклонно снижаются.

<sup>74</sup> Маевский В. И. Эволюционная теория и институты // Вестник Государственного университета управления. 2001. № 1. С. 19 (Сер. «Институциональная экономика»).

<sup>75</sup> См.: Bates R. The New Institutionalism / Paper presented at the conference «The Legacy and Work of Douglass C. North: Understanding Institutions and Development Economics», Washington University in St. Louis, November 4–6, 2010. [cniss.wustl.edu/files/cniss/batespaper.pdf](http://cniss.wustl.edu/files/cniss/batespaper.pdf). P. 10–11.

<sup>76</sup> Норт Д. К. Экономическая деятельность в масштабе времени. С. 707.

<sup>77</sup> Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8. С. 32.

<sup>78</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения... С. 106–107.

<sup>79</sup> Маевский В. И. Особенности перехода от простого воспроизводства к экономическому росту // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост. С. 237.

По гипотезе Савиотти, «рост разнообразия является необходимым условием для долгосрочного экономического развития»<sup>80</sup>, а нелинейность и неустойчивость представляют собой, согласно В.-Б. Зангу, главные «источники разнообразия и сложности экономической динамики»<sup>81</sup>. Гиперметаморфоз эволюции глобального хозяйства хорошо описывается в терминах синергетической парадигмы, акцентирующей процессы апериодического движения системы среди аттракторов и хаотического выбора в точках «полифуркации». Неуклонное возрастание потребностей и расширение «товарного мира», информационное перенасыщение и разрозненность знаний, созидательная разрушительность конкуренции и разрушительная созидательность кризисов, стратегическая нестабильность и невозможность прогнозировать нелинейные изменения — лишь немногие характеристики «турбулентности» современного капитализма, отражающие нарастание его системной сложности.

Рост общих транзакционных издержек в экономике отражает усложнение процессов, форм и результатов дифференциации и интеграции человеческой деятельности, в частности расширение использования дистантных и сетевых бизнес-моделей. Снижение удельных транзакционных издержек связано с минимизацией затрат на осуществление каждой отдельной транзакции за счет эффективных информационных технологий и сервисов, оптимизации институциональных функций и структур, упрощения процедур, унификации правил и требований, типизации контрактов и моделей взаимодействий и т.д. Успешные «институциональные инновации, направленные на уменьшение неопределенности или преобразование неопределенности в риск»<sup>82</sup>, обеспечивая сокращение издержек на осуществление сделок, вместе с тем ведут к увеличению их количества и росту общего уровня транзакционных издержек в хозяйственной системе. При этом огромные затраты современных фирм на рекламу, PR и брендинг провоцируются интенсификацией конкурентной борьбы и не подчиняются рекомендациям, якобы вытекающим из «теоремы Коуза». Ведь транзакционные издержки представляют собой и показатель «трения» в экономике, и индикатор ее эволюции, что предполагает совмещение их негативной и позитивной трактовки.

Можно сформулировать более общую «теорему»: экономическая эффективность институтов тем выше, чем больше они максимизируют общие и минимизируют удельные транзакционные издержки в экономике (рис.).

При выборе институциональных альтернатив «главным доводом должна служить сравнительная экономия транзакционных издержек»<sup>83</sup>. Добавим: если она сопровождается повышением их общего уровня, отражающим прогрессивное усложнение экономической системы.

---

<sup>80</sup> Савиотти П. П. Разнообразие, рост и спрос // Рост потребления и фактор разнообразия. С. 61.

<sup>81</sup> Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999. С. 13.

<sup>82</sup> Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. С. 14.

<sup>83</sup> Уильямсон О. И. Введение // Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 16.

Внешним проявлением и результатом эволюции хозяйства выступает «расширяющееся многообразие продуктов и процессов, нарастающая сложность во взаимоотношениях между действующими лицами, состав которых меняется, а численность увеличивается. Естественно, что следствием нарастающей сложности транзакций является рост (общих. — Д. Ф.) транзакционных издержек»<sup>84</sup>. Так, А. Корделла отмечает двойственность влияния информационных технологий на транзакционные издержки: «С одной стороны, ИТ обеспечивают до-

ступ к большим объемам информации лучшего качества, что облегчает координацию, с другой стороны, возросшие объемы данных нуждаются в обработке... Соответственно это может привести как к снижению, так и к увеличению издержек координации»<sup>85</sup>. Общее повышение уровня транзакционных издержек в экономической системе отражает созидательную противоречивость ее эволюции, а не падение эффективности институтов.

Ориентация на поступательность, преемственность, синхронность и однородность развития экономики реализуется, по сути, лишь в конкретных «точках» на гипотетической «оси» эволюционного времени, то есть, вообще говоря, в статике. В динамическом же аспекте, на любых «отрезках», эволюция хозяйственной системы сопровождается усложнением институциональных механизмов, трансформацией связей и отношений агентов, возникновением и экспансией новых форм организации, модернизацией норм и правил, совершенствованием процедур и контрактов. Это неизбежно ведет к увеличению совокупных издержек транзакций, поскольку «только системы, далекие от равновесия, системы в состояниях неустойчивости, способны спонтанно организовывать себя и развиваться. Только в состояниях, далеких от равновесия, возникает сложность»<sup>86</sup>. И тогда совершенно обоснованно подтверждается вывод Маевского. Но «вместе с ростом сложности системы растет, причем экспоненциально, трудность согласования функционирования ее элементов»<sup>87</sup>, повышая потребность в адаптивно эффективных институтах. В целом стабильный рост общих транзакционных издержек

### Логика взаимосвязи институтов и транзакционных издержек

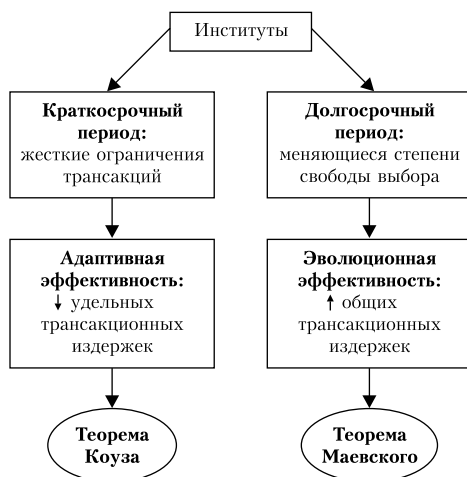


Рис.

<sup>84</sup> Маевский В. И. Эволюционная теория и институты. С. 19.

<sup>85</sup> Cordella A. Does Information Technology Always Lead to Lower Transaction Costs? / Proceedings of 9th European Conference on Information Systems «Global Co-Operation in the New Millennium», Bled, Slovenia, June 27–29, 2001. is2.lse.ac.uk/asp/aspecis/20010024.pdf. P. 857.

<sup>86</sup> Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Основания синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомиры. СПб.: Алетей, 2002. С. 41.

<sup>87</sup> Мусеев Н. Н. Расставание с простотой. М.: Аграф, 1998. С. 155.



носит положительный характер (особенно в фазе посткризисного восстановления), отражая действие эволюционно эффективных институтов, поддерживающих плодотворное «брожение» экономической системы, конструктивное усложнение конфигураций взаимодействий ее агентов, норм и правил, статусов и процедур, конвенций и контрактов в русле интенсификации деловой активности.

\* \* \*

Приведенные выше концептуальные проблемы и варианты их решения, безусловно, выступают лишь поводом к дальнейшей дискуссии. Ясно одно: постулаты современных теорий экономического развития и кризисов далеко не столь однозначны, как кажется на первый взгляд. При ближайшем рассмотрении технологические версии мирового кризиса обнаруживают слабость аргументации и ограниченность; выясняется сомнительность выдвижения технологий на роль ключевого фактора эволюции хозяйства; становится очевидной недооценка роли институтов в технологическом прогрессе; складывается убеждение в неправомерности универсализации «теоремы Коуза» и необходимости ее расширения. Ведь «мир, в котором мы живем, является незргодическим — это мир постоянно возникающих новых изменений. Осмысление мира, находящегося в процессе становления, ведет к появлению новой теории или, по крайней мере, к изменению той, которой мы располагаем»<sup>88</sup>. Назревшее переосмысление методологических эвристик, конвенций и допущений в области институциональной и эволюционной экономики должно стать адекватным ответом науки на вызовы глобального экономического кризиса.

---

<sup>88</sup> Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. С. 32.

## **ДЕНЬГИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЕРАРХИИ: О ПОДДЕРЖАНИИ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЛОЖНЫХ МОНЕТАРНЫХ СИСТЕМАХ\***

Доверительные отношения между экономическими агентами выступают обязательной частью денежных трансакций, совершаемых ими. Обращение денег невозможно, если участники монетарных обменов не доверяют перспективам приема денег в уплату за предоставленные товары и услуги. Мало шансов обеспечить нормальное денежное обращение и в ситуации, когда индивиды не уверены в будущей ценности денег, то есть в предсказуемом и устойчивом соотношении их обмена на другие денежные единицы или экономические блага. Наконец, отсутствие уверенности в выполнении партнером принятых на себя монетарных обязательств в полном объеме и в заранее оговоренный срок также подрывает возможность использовать деньги в экономическом обороте.

Но если отношения доверия столь важны для практики денежного обращения, то на чем основаны сами доверительные ожидания экономических агентов? Иными словами, что заставляет их быть уверенными в способности и желании их партнеров, как в сфере частных обменов, так и в трансакциях с участием государства, исполнить свои обязательства, выраженные в денежной форме? Классический ответ на этот вопрос дал немецкий социолог Г. Зиммель, который считал, что доверие к деньгам сочетает в себе элементы квазирелигиозной веры в то, что деньги будут иметь ценность в последующих сделках, и слабой формы индуктивного знания, накопленного в прошлых монетарных обменах и транслируемого на будущие контракты в денежной сфере<sup>1</sup>. Но данный ответ нельзя считать удовлетворительным, поскольку он трактует доверие в среде экономических агентов как пассивные ожидания игроков, которые не ищут объяснений и рациональных мотивов для формирования и укрепления своих доверительных отношений.

Альтернативная точка зрения на проблему мотивации и защиты доверия к денежным обязательствам других сторон состоит в том, что экономические агенты стремятся использовать институциональные инструменты, которые призваны подкреплять, страховать или гарантировать их доверие в монетарных обменах, совершаемых по определенным социально санкционированным правилам. В связи с этим мы исследуем механизмы функционирования подобных институциональных структур, а также ограничения и препятствия, которые мешают использовать иерархически упорядоченные институциональные систе-

---

\* Работа выполнена при поддержке РГНФ (проект № 10-02-00009а «Формирование и эволюция доверительных отношений в сложных социально-экономических системах»).

<sup>1</sup> *Simmel G. The Philosophy of Money. 2<sup>nd</sup> enlarged ed. / D. Frisby (ed.). L.: Routledge, 1990. P. 179.*

мы в качестве гарантов монетарного доверия со стороны участников денежных сделок. Н. Луман утверждал: «Принципы доверия должны покоиться на твердом основании»<sup>2</sup>. Это в полной мере относится к доверию в системе денежных отношений.

### Основания для построения доверия в денежных системах

В качестве основы для построения институциональной модели, призванной поддерживать доверительные отношения игроков в денежных обменах, здесь использованы две теории, описывающие социальную природу монетарных отношений. Первая — «*кредитная теория денег*»<sup>3</sup> — предполагает, что все виды денежных форм, обращающихся в экономике, представляют собой социально упорядоченные долговые обязательства. Ценность каждого долгового обязательства определяется его потенциальной ликвидностью в последующих обменах. Наивысшую привлекательность, таким образом, имеют долговые обязательства центральных банков и национальных правительств, поскольку, с одной стороны, они могут быть использованы в максимально широком круге последующих сделок на территории соответствующих государств, а с другой — они принимаются в качестве средства уплаты налогов и совершения иных обязательных платежей, установленных государством. На другом полюсе системы денежных обязательств находятся обещания по оплате, выданные частными лицами (например, в рамках торговых или банковских кредитов): их ликвидность представляется чрезвычайно ограниченной, а перспективы обмена на другие денежные инструменты ограничиваются невозможностью использовать их для обслуживания широкого круга сделок, в том числе с участием государства. Некоторые виды денег, таким образом, представляются более ликвидными и надежными, чем остальные, и эта максимальная надежность удостоверена на высших уровнях институциональной иерархии, венчаемой правительствами и центральными банками.

Социальная природа денежных отношений<sup>4</sup> проявляется не только в том, что долговые обязательства исходят от экономических агентов, занимающих определенное место в общественной иерархии и системе распределения власти, но и в том, что относительная надежность обязательств низшего порядка удостоверяется эмитентами более ликвидных денежных форм. Менее ликвидные и надежные финансовые обязательства могут оплачиваться денежными инструментами более

<sup>2</sup> Luhmann N. Trust and Power. Chichester: Wiley, 1979. P. 55.

<sup>3</sup> Bell S. The Role of the State and the Hierarchy of Money // Cambridge Journal of Economics. 2001. Vol. 25, No 2. P. 149—163; Ingham G. On the Underdevelopment of the “Sociology of Money” // Acta Sociologica. 1998. Vol. 41, No 1. P. 3—18; Ingham G. K. The Nature of the Money: New Directions in Political Economy. Oxford: Polity Press, 2004; Ingham G. Further Reflections on the Ontology of Money: Responses to Lapavistas and Dodd // Economy and Society. 2006. Vol. 35, No 2. P. 259—278; Smithin J. Money, Enterprise and Income Distribution: Towards a Macroeconomic Theory of Capitalism. L.: Routledge, 2009. P. 59—60.

<sup>4</sup> Ingham G. Money is a Social Relation // Review of Social Economy. 1996. Vol. 54, No 4. P. 507—529.

высокого качества, причем процесс трансформации долга происходит при непосредственном участии банковской системы и государства<sup>5</sup>. Возможность восходящего движения от простых долговых обязательств к сложным инструментам межбанковского кредитования и рыночных операций центральных банков<sup>6</sup> означает иерархическую упорядоченность институциональных систем поддержания денежного обращения.

Доверительные отношения в подобного рода иерархических системах должны отражать уровень ликвидности и надежности исполнения соответствующих финансовых обязательств. Участники рынка в наибольшей степени доверяют денежным обязательствам центральных банков и национальных правительств, так как эмитенты данных финансовых инструментов имеют возможность организовать их наиболее широкое обращение в качестве средства оплаты в экономических обменах, а также в силу наибольшей надежности обещаний, данных на этом уровне социальной иерархии. Обязательства отдельных банков и корпораций имеют меньшую ликвидность (то есть желательность участия в обменных операциях) и надежность, поэтому уровень доверия экономических агентов к соответствующим долговым инструментам ниже. Наименьшим доверием обладают частные финансовые обязательства, так как их надежность труднее удостоверить, а круг их обращения в качестве средства платежа оказывается чрезвычайно узким. В общем случае можно сказать, что пирамида доверительных отношений к денежным инструментам строится и поддерживается средствами институциональной защиты в полном соответствии с социально удостоверенной иерархией ликвидности долговых обязательств соответствующих эмитентов.

Следует отметить, что доверительные отношения к деньгам не образуют одну-единственную пирамидальную структуру, поддерживаемую вспомогательными институтами. Это становится ясно, если проанализировать роль социального контекста в осуществлении денежных обменов. Для этого используем вторую важную идею — *«теорию множественных денег»*, предложенную американским социологом В. Зелизер в ходе изучения исторических изменений в практике использования денег в американских семьях<sup>7</sup>. «Множественность денег» означает, что деньги накапливаются, сберегаются и тратятся по-разному, в зависимости от источника их происхождения и целей, на которые они направляются. Следовательно, практика обращения денег формируется под действием социальных норм и правил, регулирующих ту или иную сферу обращения денежных инструментов. Качественное разнообразие условий, в которых совершаются монетарные транзакции,

<sup>5</sup> Ingham G. "Babylonian Madness": On the Historical and Sociological Origins of Money // What is Money? / J. Smithin (ed.). L.: Routledge, 2000. P. 16–41; Ingham G. Fundamentals of a Theory of Money: Untangling Fine, Lapavistas and Zelizer // Economy and Society. 2001. Vol. 30, No 3. P. 304–323.

<sup>6</sup> Lapavistas C. Social Foundations of Markets, Money and Credit. L.: Routledge, 2003; Lapavistas C. Power and Trust as Constituents of Money and Credit // Historical Materialism. 2006. Vol. 14, No 1. P. 129–154; Lapavistas C. Information and Trust as Social Aspects of Credit // Economy and Society. 2007. Vol. 36, No 3. P. 416–436.

<sup>7</sup> Zelizer V. A. The Social Meaning of Money. N.Y.: Basic Books, 1994 (рус. пер. см.: Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2004); Zelizer V. Fine Tuning the Zelizer View // Economy and Society. 2000. Vol. 29, No 3. P. 383–389.

приводит к тому, что для экономических агентов внешне однородные деньги имеют разное значение. Следовательно, участники денежных обменов должны иметь различные основания для доверия к деньгам в зависимости от конкретного социального окружения, в котором осуществляются те или иные монетарные операции.

Различие в способах распределения и расходования денежных средств, присущее различным социальным контекстам обмена, хорошо прослеживается на эмпирическом материале. Так, исследователи отмечают систематические гендерные вариации в характере планирования и осуществления семейных денежных трат, подтверждая, таким образом, что «не все доллары одинаковы»<sup>8</sup> и что различия в культурных и социальных значениях денег приводят к глубоким расхождениям в поведении экономических агентов. Данные из разных стран показывают, что однотипные потоки доходов, контролируемые мужьями и женами, по-разному влияют на семейное поведение<sup>9</sup>, включая выраженные различия в объемах расходов на одежду и детские товары в Великобритании<sup>10</sup>, предметы частного потребления и общественные блага для домохозяйств (такие, как оплата детского сада) в Канаде<sup>11</sup> и персональные траты в Швеции<sup>12</sup>. В контексте российской переходной экономики были выявлены значительные гендерные различия в вопросах распределения денег для нужд домохозяйств, приобретения товаров длительного пользования, а также в направлениях экономии расходов в случае финансовых трудностей<sup>13</sup>. Многочисленные исследования, проведенные на развивающихся рынках, показывают, что женщины расходуют больше денег из своих доходов на семейные нужды, чем мужчины, и что доход женщин, как правило, сильнее влияет на благосостояние детей по сравнению с доходом мужчин<sup>14</sup>. Кредит, предоставленный женщинам в Бангладеш, с более высокой вероятностью генерирует положительные экономические эффекты, включая рост расходов домохозяйств, чем кредит, предоставленный мужчинам<sup>15</sup>. Данные о семейном здоровье и питании в Бразилии показывают, что незаработанные доходы (пенсии, социальные выплаты или арендные поступления), находящиеся в распоряжении матерей, имеют значительно большее воздействие на здоровье членов семьи, чем доходы, контролируемые отцами, поскольку

<sup>8</sup> Zelizer V. A. The Social Meaning of Money: "Special Monies" // American Journal of Sociology. 1989. Vol. 95, No 2. P. 343.

<sup>9</sup> Lundberg S., Pollak R. A. Bargaining and Distribution in Marriage // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10, No 4. P. 139–158.

<sup>10</sup> Lundberg S. J., Pollak R. A., Wales T. J. Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit // Journal of Human Resources. 1997. Vol. 32, No 3. P. 463–480.

<sup>11</sup> Phipps S. A., Burton P. S. What's Mine Is Yours? The Influence of Male and Female Patterns of Household Expenditure // Economica. 1998. Vol. 65, No 260. P. 599–613.

<sup>12</sup> Nyman C. Gender Equality in "The Most Equal Country in the World"? Money and Marriage in Sweden // Sociological Review. 1999. Vol. 47, No 4. P. 766–793.

<sup>13</sup> Clarke S. Budgetary Management in Russian Households // Sociology. 2002. Vol. 36, No 3. P. 539–557.

<sup>14</sup> Anderson S., Baland J.-M. The Economics of Roscas and Intrahousehold Resource Allocation // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117, No 3. P. 963–995.

<sup>15</sup> Pitt M. M., Khandker S. R. The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? // Journal of Political Economy. 1998. Vol. 106, No 5. P. 958–996.

женщины, как правило, направляют больше ресурсов на улучшение питания детей и увеличение вероятности их выживания<sup>16</sup>.

Указанные результаты эмпирических исследований призваны не только отразить социальные различия в характере расходования внешне однородных денег, но и подчеркнуть факт существования *множественных иерархий денежных форм*, выражающих разнообразие социальных контекстов, в которых осуществляются экономические операции. Институты поддержания доверительных отношений индивидов к деньгам работают по-разному, в зависимости от типа среды, в которой образованы упорядоченные иерархии денежных обязательств. Доверие к деньгам, обращающимся, например, в домохозяйствах, банковском секторе, пенсионных фондах или бюджетной системе, обеспечивается разным набором поддерживающих институтов. Тем не менее при всем разнообразии элементов институциональных пирамид, защищающих доверительные отношения сторон в денежных транзакциях, общий принцип постепенного усиления доверия на верхних уровнях системы, отражающий рост ликвидности и надежности соответствующих финансовых обязательств, остается неизменным.

### **Проблемы в работе вспомогательных институтов, поддерживающих доверие**

Из представленного выше очерка институциональной теории формирования и поддержания доверия к деньгам следует, что доверительные отношения экономических агентов в денежных обменах должны быть защищены упорядоченными иерархиями вспомогательных институтов. Многообразие форм этих институциональных пирамид отражает различные социальные контексты, в которых организовано денежное обращение и формируются взаимные финансовые обязательства сторон. Может показаться, что упорядоченная система укрепления доверия на более высоких уровнях вспомогательной институциональной иерархии способна полностью обеспечить защиту доверительных ожиданий агентов в денежной среде. Но на пути решения этой задачи возникают препятствия, связанные с существованием проблемы бесконечного регресса, отсутствием гарантий высшей инстанции, а также с неконтролируемостью работы сложных и непрозрачных систем денежного обращения.

Первое из перечисленных препятствий связано с формированием бесконечных цепочек гарантов и страховщиков по ранее выданным монетарным обязательствам, так что вся система институциональной поддержки непрерывно порождает новые уровни защиты доверительных отношений. В результате возникает «эволюционная спираль процедурных норм, структурных ограничений и соглашений, подобных страховым, каждое из которых служит фундаментом для возникновения последующих»<sup>17</sup>. Это приводит к существенному усложнению

---

<sup>16</sup> Thomas D. Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach // Journal of Human Resources. 1990. Vol. 25, No 4. P. 635–664.

<sup>17</sup> Shapiro S. P. The Social Control of Impersonal Trust // American Journal of Sociology. 1987. Vol. 93, No 3. P. 649.

иерархических структур и потере конечной ответственности институтов за поддержание доверия в среде монетарных обменов.

В период пика мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. проблема бесконечного регресса в денежной сфере стала наиболее явной. Вследствие неспособности крупных институциональных инвесторов адекватно оценить риски и потенциальный ущерб, связанный с их активами и взаимными обязательствами<sup>18</sup>, в финансовом секторе сложилась ситуация, в которой «способы распределения риска в системе, использовавшие сложные и часто непрозрачные инструменты, испытывали системные ресурсы доверия на прочность»<sup>19</sup>. На этой стадии общественное доверие к надежности денежной системы могло быть подкреплено финансовыми регуляторами, занимающими более высокие позиции в пирамиде институциональной поддержки доверия. Однако регулирующие инстанции были втянуты в бесконечные споры, имевшие целью избежать ответственности за неэффективный контроль над банковской индустрией, и одновременно они пытались переключить общественное внимание на идею достижения большей прозрачности финансовой системы, что, по сути, служило предлогом для создания новых «стражей, которые будут сторожить стражей денег»<sup>20</sup>. Когда надежды на избавление от финансовых неурядиц начали связывать с еще более высоким уровнем — уровнем центральных банков, оказалось, что их возможности проводить автономную денежную политику серьезно ограничены вмешательством со стороны правительств<sup>21</sup>. Например, идея печатания денег (или, в более мягкой формулировке, «количественного ослабления», «quantitative easing») с целью выкупа «плохих» банков и их долгов возникла и была реализована во многих странах в тесной координации между центральными банками и национальными правительствами. *Ни один из институциональных уровней пирамиды защиты доверия не захотел принимать на себя ответственность* за подтверждение доверительных отношений экономических агентов к скорому восстановлению стабильности в монетарной сфере. Неудивительно, что в результате непрерывных маневров, направленных на перемещение ответственности за монетарный беспорядок на некие бесконечно далекие уровни институциональной пирамиды, доверие к общественным институтам, которые несли ответственность за устранение последствий кризиса, особенно на наднациональном уровне, подверглось серьезной эрозии: например, осенью 2008–весной 2009 г. (впервые с момента его создания) большинство европейских граждан больше не доверяли Европейскому центральному банку<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> Earle T. C. Trust, Confidence, and the 2008 Global Financial Crisis // Risk Analysis. 2009. Vol. 29, No 6. P. 785–792.

<sup>19</sup> Tonkiss F. Trust, Confidence and Economic Crisis // Intereconomics. 2009. Vol. 44, No 4. P. 198.

<sup>20</sup> Pixley J. F. Beyond Twin Deficits: Emotions of the Future in the Organizations of Money // American Journal of Economics and Sociology. 1999. Vol. 58, No 4. P. 1095.

<sup>21</sup> Giannini C. Money, Trust, and Central Banking // Journal of Economics and Business. 1995. Vol. 47, No 2. P. 217–237.

<sup>22</sup> Roth F. The Effect of the Financial Crisis on Systemic Trust // Intereconomics. 2009. Vol. 44, No 4. P. 203–208.

Второе препятствие к поддержанию институционально обусловленного доверия к денежным системам состоит в *отсутствии конечной инстанции*, которая могла бы подтвердить, гарантировать или застраховать доверие агентов, расположенной на высшем уровне надежности в иерархической структуре поддерживающих институтов. Эта проблема проявляется в недостаточной способности высших уровней иерархических структур обосновывать справедливость доверительных ожиданий агентов, находящихся на более низких уровнях институциональных пирамид денежного обращения.

Для иллюстрации проявления этой проблемы в монетарных трансакциях можно привести пример, связанный с формированием и использованием репутации индивида, стремящегося показать себя надежным партнером в сфере кредитных отношений. Оценка репутации заемщика — социально обусловленное действие, которое основано на «определении будущих возможностей и желания заемщика выполнить свои обязательства»<sup>23</sup> и, следовательно, опирается на информационные сигналы, обобщаемые и подтверждаемые специализированными институтами денежного рынка. Тем не менее при отсутствии эффективных институциональных гарантий надежности ожидания кредиторов могут оказаться завышенными, а их доверие к заемщикам — неоправданным. Прежде всего, репутационных сигналов недостаточно для принятия эффективных кредитных решений в условиях высокой неопределенности и рисков<sup>24</sup>. Они также слишком сильно полагаются на индуктивные ожидания, возникающие на основании прошлых действий заемщика, но это несовершенный сигнал в условиях быстро меняющейся среды осуществления сделок. Наконец, положительная репутация индивидов в большей степени относится к их моральным качествам и желанию расплатиться по кредиту, чем к оценке их деловых способностей и возможности генерировать доход, необходимый для оплаты денежных обязательств.

Рассмотрим, как эти ограничения влияют на работу кредитных бюро — организаций, которые должны отслеживать и подтверждать репутацию заемщиков, чтобы облегчить их вступление в кредитные соглашения с потенциальными источниками капитала. Формируемые кредитными бюро репутационные сигналы, призванные укрепить уверенность кредиторов в ликвидности монетарных обязательств их партнеров, могут быть неточными из-за неадекватной, неполной или ненадежной информации о финансовом поведении заемщиков. Это наиболее вероятно в случае малого бизнеса с его короткой или прерывистой кредитной историей или в переходной экономике, где доступ к финансовым данным затруднен правительственными ограничениями, отсутствием прозрачных стандартов учета, широко распространенным уклонением от уплаты налогов и опасениями за безопасность бизнеса<sup>25</sup>. Более того, поддержание доверия кредиторов с использованием отчетов кредитных бюро возможно только в том случае, если прошлое поведение

<sup>23</sup> *Smithin J.* Money, Enterprise and Income Distribution. P. 62.

<sup>24</sup> *Mizruchi M. S., Stearns L. B.* Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision-Making // *American Sociological Review*. 2001. Vol. 66, No 5. P. 647–671; *Tyler K., Stanley E.* The Role of Trust in Financial Services Business Relationships // *Journal of Services Marketing*. 2007. Vol. 21, No 5. P. 334–344.

<sup>25</sup> *Olegario R.* Credit Reporting Agencies: A Historical Perspective; *Pinheiro A. C., Moura A.* Segmentation and the Use of Information in Brazilian Credit Markets // *Credit Reporting Systems and the International Economy* / M. J. Miller (ed.). Cambridge, MA: MIT Press, 2003. P. 115–159, 335–396.



заемщика служит надежным ориентиром в оценке его будущих усилий по выполнению своих финансовых обязательств<sup>26</sup>. Это предположение в высшей степени сомнительно, особенно в нестабильной или переходной экономической среде. Помимо этого, кредитные бюро стремятся сосредоточить свои оценки на репутационных сигналах, которые могут подтвердить надежность заемщиков, но не их способность генерировать прибыль и поддерживать достаточный уровень ликвидности в своих будущих бизнес-проектах<sup>27</sup>.

Третье препятствие для функционирования вспомогательных институциональных систем в денежной сфере заключается в том, что они призваны помочь в формировании доверия к сложным, многоступенчатым и непрозрачным системам монетарного обращения. В результате индивид, обращающийся к институциональным иерархиям для поддержания своего доверия к денежным инструментам, «обнаруживает свою зависимость от функционирования чрезвычайно сложной системы, которую он не может понять»<sup>28</sup>. Эта зависимость делает агента чрезвычайно уязвимым перед лицом возможного манипулирования его доверием со стороны влиятельных агентов денежного обращения.

Совместное действие проблемы бесконечного регресса, отсутствия гаранта высшего порядка и неконтролируемости работы сложных монетарных систем приводит к тому, что поддерживать доверие индивидов к деньгам и институтам, ответственным за их обращение, исключительно трудно. Иногда эти препятствия могут разрушать доверие к усилиям государства по поддержанию стабильности в национальной денежной системе. Это произошло, например, в Аргентине в 1990-х — начале 2000-х годов<sup>29</sup>.

### **Крах аргентинского режима валютного курса и разрушение доверия к государственной денежной политике**

В марте 1991 г. Аргентина ввела систему фиксированного паритета валютного курса (*currency board*), гарантировав неограниченную конвертацию аргентинского песо в американские доллары в постоянном соотношении 1:1. После установления режима курсового управления своей денежной единицей правительство лишилось возможности девальвировать песо, чтобы облегчить экспорт и поднять конкурентоспособность страны

<sup>26</sup> Miller M.J. Introduction // Credit Reporting Systems and the International Economy. P. 1–21.

<sup>27</sup> Р. Олегарио пишет, что в XIX в. американские кредитные бюро, помимо стандартной оценки накопленных капитальных ресурсов и деловых навыков, оценивали также надежность заемщиков на основе их персональных свойств и моральных характеристик, включая честность, пунктуальность платежей, бережливость и энергичность, а также возраст, семейное положение и склонность к алкоголю и азартным играм. Хотя моральные достоинства, несомненно, влияют на желание заемщика выплатить сумму кредита, все же сложно понять, каким образом рыночный успех делового предприятия может быть связан с бережливостью или трезвостью его владельца. См.: Olegario R. A Culture of Credit: Embedding Trust and Transparency in American Business. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006.

<sup>28</sup> Luhmann N. Op. cit. P. 50.

<sup>29</sup> Aschinger G. Currency Board, Dollarisation or Flexible Exchange Rates for Emerging Economies? Reflections on Argentina // Intereconomics. 2002. Vol. 37, No 2. P. 110–115; Ingham G. K. The Nature of the Money. P. 168–169; Weston R. Trust in a Social Theory of Currency Crises as Applied to Currency Boards // International Business and Economics Research Journal. 2007. Vol. 6, No 5. P. 75–81.

на мировом рынке. Риски инфляции внутри страны также существенно уменьшились, поскольку новые деньги можно было печатать лишь в жесткой привязке к росту международных резервов. Инвесторы ответили на снижение валютных и инфляционных рисков быстрым притоком капитала. За этим последовало укрепление песо, что мешало Аргентине наращивать экспорт и увеличивать темпы экономического роста. Начавшийся в экономике спад перешел в глубокую рецессию, сопровождаемую ростом бюджетного дефицита, ставок по кредитам и объема внешнего долга.

В 2001 г. население, опасаясь скорой отмены *currency board* и обесценения национальной валюты, бросилось снимать со счетов свои банковские сбережения. Почувствовав угрозу того, что банки окажутся не в состоянии выполнить свои финансовые обязательства, в декабре того же года правительство объявило об ограничениях на снятие денег с депозитов. Предельный объем выдачи средств был установлен на уровне 1000 долл. в месяц. Параллельно власти ввели контроль над экспортом капитала. Эти меры вызвали массовые беспорядки и привели к смене власти в стране. В январе 2002 г. новый президент Аргентины объявил об отмене действия механизма *currency board*, после чего курс обмена национальной валюты упал до отметки 2,3 песо за доллар. Валютные долговые обязательства было разрешено конвертировать в песо по новому курсу, что, по сути, обесценило их в несколько раз. Изъятие внутренних накоплений было дополнено конфискацией капитала, пришедшего извне: правительство Аргентины объявило дефолт по своим долговым обязательствам, выраженным в иностранной валюте.

Отмена режима фиксированного валютного паритета сопровождалась беспрецедентным разрушением общественного доверия как к денежным властям Аргентины, так и к стабильности ее национальной валюты. Но почему экономические агенты в Аргентине были с самого начала убеждены в надежности обещаний властей сохранить устойчивость банковской системы и длительно поддерживать режим *currency board*? В отсутствие кредитора или гаранта высшей инстанции (например, международных организаций с правом контролировать правительства отдельных стран и наказывать их за отступление от провозглашенной ранее монетарной политики) обещания государства поддерживать фиксированный обменный курс национальной валюты и сохранять ценность сбережений внутри банковской системы должны были превратиться в ничем не обеспеченные пустые декларации. Там, где высшие уровни институциональной иерархии отсутствуют или не способны осуществить страховые или гарантирующие функции, общественное доверие к ответственной монетарной политике государства и стабильности национальной денежной единицы немедленно лишается всяких рациональных оснований.

Исследования валютных кризисов выявили условия, при которых доверие между государством и рыночными агентами может не нарушаться и даже укрепляться, несмотря на монетарную нестабильность. Например, можно предположить, что к ключевым аспектам укрепления доверия в подобных обстоятельствах относятся: общее понимание роли и ответственности участников монетарных взаимодействий, разумные объяснения действий, которые не совпадают с прежними ожиданиями, а также высокая степень соответствия между обещаниями и реальной

практикой денежных обменов<sup>30</sup>. Применяя эти рассуждения к возможностям укрепить доверие к денежным властям Аргентины, можно допустить, что надежные и ответственные обещания относительно границ поддержки, предоставляемой режиму *currency board*, наряду с практическими шагами по защите интересов участников национальной банковской системы в принципе могли бы поддержать пошатнувшееся общественное доверие к стабильности национальной валюты<sup>31</sup>.

Однако этот набор благоприятных ожиданий сам по себе не может гарантировать, что доверие к стабильности денег не пропадет, поскольку ранее объявленный режим безоговорочной конвертации национальной денежной единицы или поддержания ее фиксированного обменного курса по отношению к другим валютам может быть изменен или отменен государством в любой момент, что будет демонстрацией его неоспоримого суверенитета в денежных вопросах. В отсутствие монетарных институтов высшего порядка с функцией контроля и принудительного исполнения решений государство может легко предпринять односторонние действия, не испытывая необходимости давать какие-либо разумные объяснения и даже не делая попыток вступить в диалог с экономическими агентами, чьи интересы могут быть серьезно задеты этими решениями. Это приводит к разрушению общественного доверия к монетарным властям и препятствует дальнейшим попыткам восстановить доверительные отношения.

\* \* \*

Доверие — принципиально важное свойство денежных отношений. Институциональная теория поддержания доверия в денежных транзакциях показывает, что участники экономических обменов стремятся защитить свои доверительные ожидания, опираясь на иерархические структуры вспомогательных институтов, играющих роль страховых или гарантирующих механизмов в процессе осуществления денежных операций. Но эти иерархии демонстрируют неспособность справиться с возложенными на них задачами, поскольку их деятельность затруднена совместным влиянием бесконечного регресса, отсутствия гаранта высшей инстанции и неконтролируемости поведения сложных монетарных систем. В отсутствие надежных оснований для проявления доверия экономические агенты вынуждены возвращаться к описанному Зиммелем состоянию пассивных доверительных ожиданий, основанных на сочетании некритической веры и слабого индуктивного знания, безуспешно пытаясь выйти из этого состояния с помощью вспомогательных институциональных механизмов, действующих в денежной среде.

<sup>30</sup> *Aykens P. (Mis)trusting Authorities: A Social Theory of Currency Crises // Review of International Political Economy. 2005. Vol. 12, No 2. P. 310—333.*

<sup>31</sup> Сходным образом успех радикальных валютных реформ (и, следовательно, формирование доверия к новым средствам платежа) зависит, в частности, от фиксации коэффициентов обмена вновь введенных денег на твердые иностранные валюты. См.: *Selgin G. On Ensuring the Acceptability of a New Fiat Money // Journal of Money, Credit and Banking. 1994. Vol. 26, No 4. P. 808—826.*

Д. ИВАНОВ,  
доктор социологических наук,  
профессор факультета социологии СПбГУ

## ГЛАМУРНЫЙ КАПИТАЛИЗМ: ЛОГИКА «СВЕРХНОВОЙ» ЭКОНОМИКИ

Уже идет второе десятилетие нового века, однако наши представления о проблемах экономического развития и путях их решения все еще базируются на идеях, возникших в прошлом веке, и продолжается обсуждение перспектив «новой», или «умной», экономики. Однако появились тенденции, связанные с другой логикой развития, свидетельствующие о появлении «сверхновой», или «красивой», экономики.

Термином «новая экономика» в 1990-х годах стали обозначать ключевые тенденции изменений в производстве, организационных структурах, финансах. Главными атрибутами новой экономики принято считать наукоемкие продукты, коммуникационные сети и рискованные инвестиции. Быстрый рост высокотехнологичных компаний, коммерциализация Интернета, бум на рынках акций и деривативов — этот набор явлений аналитики приняли за начало эры «экономики знаний» (knowledge-based economy). Кризисы 2000 и 2008 гг., когда лопнули «пузыри» соответственно на рынке акций «доткомов» (интернет-компаний) и деривативов (производных от ипотечных кредитов), заставляют иначе взглянуть на основания новой экономики. Можно предположить, что эти основания связаны с процессами *виртуализации* экономики, на что до сих пор обращали внимание лишь немногие отечественные экономисты<sup>1</sup>, хотя концепция виртуализации была разработана уже полтора десятилетия назад<sup>2</sup>.

### Логика виртуализации

Виртуализация вообще — это замещение реальности ее симуляцией, то есть образом реальности. Экономика (как и общество в целом) становится своего рода виртуальной реальностью, когда люди оперируют образами — виртуальными объектами — там, где институциональные нормы предполагают создание реальных вещей и совершение реальных действий<sup>3</sup>. В конце XX в. институты капитализма виртуализировались по мере того, как бренды и имиджи переводили конкуренцию из сферы материального производства в виртуальную реальность коммуникаций, где изображаемые «особые качества» товара или фирмы ценятся потребителями или инвесторами выше, чем

---

<sup>1</sup> См., например: Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике // Вопросы экономики. 2009. № 7.

<sup>2</sup> Иванов Д. В. Постиндустриализм и виртуализация экономики // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. № 1. [www.ecsocman.edu.ru/data/241/733/1231/007\\_Ivanov\\_x285x29.pdf](http://www.ecsocman.edu.ru/data/241/733/1231/007_Ivanov_x285x29.pdf).

<sup>3</sup> Иванов Д. В. Виртуализация общества. СПб.: Петербургское востоковедение, 2000. [www.lib.ru/politolog/ivanov\\_d\\_v.txt](http://www.lib.ru/politolog/ivanov_d_v.txt).

фактически сделанное. В результате базовые элементы современной экономики перестают быть привычной реальностью, и все в больших масштабах создаются виртуальные товары, организации и деньги.

*Виртуализация товара* наиболее отчетливо видна в экспансии брендов. На перенасыщенном рынке однотипных продуктов создание бренда становится эффективным средством борьбы за самый дефицитный ресурс развитой экономики — внимание потребителей. Образы, устойчиво ассоциирующиеся с продуктом и фирмой, не просто служат средством ориентации для потребителей, но становятся собственно предметом потребления. Поэтому именно в конце XX в. «брендинг» (формирование и разработка бренда) превратился в особую сферу профессиональной деятельности, стал универсальной и общедоступной технологией создания в ходе коммуникаций виртуальной стоимости, которая может иногда значительно превышать стоимость реальных активов, вовлеченных в производство продукта. Например, по экспертным оценкам, выполненным в 2010 г. аналитической группой Interbrand, стоимость бренда Coca-Cola составляет примерно 70 млрд долл., что в 1,5 раза больше совокупной стоимости всех активов компании, заявленной в корпоративном отчете. Аналитики другой фирмы — Millward Brown, давая практически ту же оценку бренду Coca-Cola, гораздо более дорогим брендом считают Google. Его оценили в 114 млрд долл., что приблизительно в 3 раза выше балансовой стоимости всех активов компании.

Если виртуальная стоимость может столь значительно превышать реальную, создаваемую в цехах и лабораториях, то вполне понятной становится экспансия рекламного бизнеса. В экономически развитых странах темпы роста расходов на рекламу и PR в 1990-х годах были в 1,5–2 раза выше, чем расходов на исследования и разработку новых продуктов, и даже обгоняли темпы роста ВВП<sup>4</sup>. Виртуализация стоимости привела к тому, что, вопреки распространенным представлениям о «новой экономике», не наукоемкость, а «имиджеемость» стала главным фактором успеха на рынке. Наукоемкие продукты приносят успех, но только при условии, что они одновременно узнаваемы.

*Виртуализация организаций* легко распознается в появлении вместо традиционных вертикально интегрированных компаний гибких и подвижных сетевых структур по управлению брендами и проектами. Для создания виртуальных товаров более важны коммуникации, чем реальные производственные мощности, которые стали скорее обузой для лидирующих компаний. Поэтому получили распространение аутсорсинг и франчайзинг, на основе которых выросли многочисленные виртуальные организации вроде сетей Dell или Nike. Деятельность этих конгломератов автономных фирм координирует компания, контролирующая ключевой актив — бренд. Тот факт, что сеть поставок и коммуникаций служит организационной структурой и для компании, предлагающей высокотехнологичные продукты — компьютеры и локальные сети, и для компании, предлагающей кроссовки и футболки, показывает, что специфичность новой экономики заключается отнюдь

<sup>4</sup> Оценка автора на основе данных: The Economist. 2005. Jan. 1–7. P. 48, 72; 2006. Jan. 21–27. P. 59; July 1–7. P. 65; 2008. Jan. 26–Feb. 1. P. 59.

не в наукоемкости производства (в обоих случаях оно передано по контракту фабрикам в странах Юго-Восточной Азии).

*Виртуализация денег* наиболее ярко проявилась в экспансии кредитования. Виртуальная стоимость товаров и самих компаний не могла расти теми фантастическими темпами, которые наблюдались в 1990-х годах, если бы потребители и инвесторы не обладали столь же виртуальной платежеспособностью. Они получили возможность тратить на покупку товаров и ценных бумаг больше, чем позволял располагаемый доход: по отношению к последнему задолженность среднего домохозяйства в экономически развитых странах к середине 2000-х достигла 110—140%<sup>5</sup>. Вопреки распространенному мифу о новой экономике, не венчурные капиталы, а доступные кредиты породили инвестиционный и потребительский бум. В дополнение к дешевым и необеспеченным кредитам был создан гигантский рынок деривативов — ценных бумаг, призванных застраховать риски кредиторов. Объем рынка деривативов оценивался в 2009 г. в 300 трлн долл., что в десять раз больше суммарного ВВП США и ЕС<sup>6</sup>. Таким образом, сформировалась та масса виртуальных денег и те виртуальные финансы, на которые аналитики и политики пытаются возложить всю ответственность за недавний глобальный экономический кризис.

Однако кризис 2008 г. был все-таки типичным кризисом перепроизводства. Логика виртуализации приводит к перепроизводству брендов, корпоративных коммуникаций, долговых обязательств. Когда брендинг становится массовой и стандартной технологией создания стоимости, бренды больше не дают конкурентных преимуществ. Они конкурируют уже не с «обычными», не имеющими специфического образа продуктами, а со множеством так же выстроенных брендов<sup>7</sup>. На перенасыщенном теперь уже брендами рынке их эффективность падает, и компании сталкиваются с трудностями при реализации виртуальных товаров.

Перепроизводство аутсорсинговых решений и обслуживающих их корпоративных коммуникаций вызывает кризис сетевых структур, которые становятся массивными и негибкими. Например, компания Dell, практически не имеющая собственных производственных мощностей и располагающая хорошо отлаженной информационной системой для управления сетями поставок через Интернет, вынуждена держать штат из 103 тыс. работников<sup>8</sup>.

Перепроизводство виртуальной платежеспособности на основе необеспеченных кредитов и многоступенчатых деривативов приводит к кризису ликвидности. Виртуальные деньги, в отличие от традиционных, не являются средством платежа или накопления. Это разнообразные права заимствования, то есть финансовые инструменты, эффективные в той степени, в какой эти права удастся конвертировать в наличность в банковской системе, где действует норма резервирования.

---

<sup>5</sup> The Economist. 2005. Feb. 5—11. P. 89; 2008. Sept. 6—12. P. 78; Oct. 11—17. P. 12. (A Special Report on the World Economy).

<sup>6</sup> Epping R. The 21<sup>st</sup>-Century Economy. N.Y.: Vintage Books, 2009. P. 161.

<sup>7</sup> Маркетологи назвали эту проблему overbranding.

<sup>8</sup> Для сравнения: персонал компании Apple при большем, чем у Dell, объеме продаж в 2 раза меньше.

И когда объем выпущенных производных инструментов превышает объем подпадающих под действие нормы резервирования, эти права заимствования быстро становятся неликвидными.

Перепроизводство виртуальности, проявившееся в кризисах 2000 и 2008 гг., свидетельствует о том, что логика виртуализации себя исчерпала. И на смену ей пришла другая логика. Конкуренция образов теперь настолько интенсивна, что в борьбе за самый дефицитный ресурс — внимание целевых аудиторий — рациональной стратегией теперь оказывается создание максимально броских и максимально простых образов. Товар должен быть агрессивно красивым, чтобы быть актуальным. Капитализация актуальности становится возможной, когда в создании стоимости происходит сдвиг от брендов к трендам. Это логика *гламура*.

### Гламурный капитализм

Гламур (от англ. *glamour* — очарование) — это не только причудливый стиль жизни тянущихся ко всему «страшно красивому» и потому вошедших в городской фольклор блондинок и метросексуалов. Для одного из «гуру» брендинга гламур 2000-х представляется «стратегической культурной идеей», которая может быть основой новых деловых стратегий<sup>9</sup>. Но гламур не сводится к идеологии консюмеризма, он может быть характеристикой поведения не только на потребительском рынке. Например, финансовые аналитики с середины 1990-х годов используют этот термин для обозначения характерной стратегии трейдеров, оперирующих на фондовых рынках, исходя не из долгосрочной доходности активов, а из их «модности»<sup>10</sup>. Так что гламур правильнее считать не просто стилем, эстетикой или идеологией, а универсальной логикой — рациональностью — сверхновой экономики.

Поскольку феномен столь разнообразен и универсален, для его понимания требуется общее понимание гламура. Оно легко сводится к простой формуле: гламур = «большая пятерка» + «горячая десятка».

Большая пятерка — это «материя» гламура:

— *роскошь* заключается не в дорогостоящих предметах самих по себе, а в эксклюзивном потреблении, выходящем за пределы функциональности;

— *экзотика* — не природа дальних стран и не вещи и обычаи чужеземцев, а быт за пределами обыденности;

— *эротика* — не привычное отражение человеческой сексуальности в массовой культуре, а нагнетание «нечеловеческой» сексуальности;

— *розовое* — не столько означенный или любой яркий, насыщенный цвет, сколько радикальное визуальное решение;

— *«блондинистое»* — не просто цвет волос, а управляемая внешность, в свою очередь, управляющая сознанием.

<sup>9</sup> Grant J. The Brand Innovation Manifesto. Chichester: Wiley, 2006. P. 5, 226–227.

<sup>10</sup> Chan L. K. S., Jegadeesh N., Lakonishok J. Evaluating the Performance of Value versus Glamour Stocks: The Impact of Selection Bias // Journal of Financial Economics. 1995. Vol. 38, No 3. P. 269–296; Conrad J., Cooper M., Kaul G. Value versus Glamour // Journal of Finance. 2003. Vol. 58, No 5. P. 1969–1996.

Горячая десятка — это форма существования гламура. При этом речь идет не о числе, а об организующем принципе. Любые топ-листы, номинации, рейтинги, хит-парады и т. п. придают всему включенному в них существенность и значимость. Гламур образуется выстраиванием миропорядка из 100 самых дорогих брендов, 500 самых успешных компаний, 1000 самых великих людей, 10 самых важных событий, 20 самых красивых городов, 100 книг, которые нужно прочесть, прежде чем умереть, и т. д. Мир гламура структурируется интенсивными коммуникациями, которые превращают горячие десятки из субъективных представлений в медийную реальность.

В конструирование из большой пятерки и при помощи горячей десятки мира гламура и в его экспансию сейчас вносят вклад не только эксцентричные горожане. Их практики создания управляемой внешности, управляющей сознанием, показательны, но это лишь частный случай наращивания капитала при помощи ярких и простых образов. Те, кто стремится преуспеть в условиях сверхновой экономики, большую пятерку и горячую десятку используют как источник ресурсов и технологию, то есть превращают гламур в капитал и тем самым способствуют развитию *гламурного капитализма*. Те, кто стремится к успеху в сверхновой политике, превращают гламур в политический капитал и тем самым создают режим гламурной демократии. И даже интеллектуальный капитал можно наращивать на основе гламура, о чем свидетельствует интенсивное развитие гламурной науки в менеджменте и маркетинге, которые явно ориентированы на исследование большой пятерки методом горячей десятки. Таким образом, гламур становится жизненным миром для «продвинутых» бизнесменов, менеджеров, политиков, ученых, продвигающих свои продукты и проекты в надежде попасть в списки Forbes или других подобных изданий.

Понятия «большая пятерка» и «горячая десятка» могут показаться слишком экстравагантными для научного анализа. Однако, во-первых, следует напомнить об опыте физиков, успешно оперирующих определениями «цвет» и «красота» в отношении элементарных частиц. А во-вторых, именно отмеченные компоненты гламура позволяют логично объяснить некоторые тенденции и парадоксы сверхновой экономики.

С переходом от логики виртуализации к логике гламура сформировались индустрии, специализирующиеся на производстве большой пятерки. И эти сверхновые индустрии росли в 2000-х годах в среднем вдвое быстрее экономики в целом.

*Индустрия роскоши* интенсивно перерабатывает самые разные функциональные вещи — от часов и белья до домов и яхт — в предметы роскоши, в которых важен не предмет, остающийся лишь материальным носителем роскоши, а собственно она сама. Термин «индустрия роскоши» звучит парадоксально, как оксюморон, но в последние полтора десятилетия когда-то маргинальный и замкнутый рынок для немногих ценителей уникальных изделий превратился в объемный и динамичный кластер, объединяющий огромное число профессионалов и организаций, специализирующихся на создании возможностей запредельного потребления уже для миллионов потребителей. В 2000 г. объем мирового рынка роскоши оценивался примерно



в 70 млрд долл., а в 2005 г. — 130 млрд, то есть в среднем индустрия росла на 14% в год. В кризисном 2009 г. наиболее крупные игроки на рынке роскоши пережили относительно небольшое снижение продаж: LVMH потеряла 0,81%, Richemont — 4,48, а некоторые компании даже демонстрировали рост: Gucci Group прибавила 0,31%, Hermès — 8,48%. В 2010 г. рынок роскоши вернулся к экстраординарным темпам роста: LVMH прибавила 19,2%, Richemont — 25,6%, Gucci Group — 18,3%, Hermès — 25,4%. Индустрия роскоши объединяет предприятия, очень разные по продукту и технологии, но одинаковые по методам создания стоимости — «имплантации» в товар гламурной «субстанции» роскоши. Например, производство автомобиля, телефона или кожаной сумки связаны между собой, если речь идет о гламурных продуктах от Porsche, Vertu и Louis Vuitton.

*Индустрия гостеприимства* (от англ. hospitality), объединяющая туристический, ресторанный, клубный и гостиничный сегменты, производит технологии необычного образа жизни, создавая гламурную экзотику как возможность приключения в кондиционированном помещении. Поскольку живущим в гламуре экзотика нужна не как приобщение к иным обычаям, а как необычный быт, то экзотику потребителю можно предоставить в любом месте. Поэтому интенсивно создаются «тематические» рестораны, клубы, отели, парки, которые предлагают разные сервисы, но стоимость создают одинаково: «вживляют» экзотику в блюда, развлечения, интерьеры и т. д. Так конструируется институциональная форма для рынка, мировой объем которого составляет более 3 трлн долл. и который обеспечивает занятость каждому пятому работнику в мире.

*Индустрия секса*, которая вышла далеко за пределы привычного экономического уклада и традиционных бизнес-моделей «древнейшей профессии» и которую теперь часто называют «индустрией развлечений для взрослых», предлагает в качестве товара образы секса в любых ситуациях и комбинациях. Клиентам этой ультрасовременной индустрии нужен не столько секс, сколько эротика как привлекающий внимание, эпатазирующий аксессуар. Поэтому эротику как гламурную «субстанцию», наполняющую любые вещи и любые жизненные ситуации, в основном производят многочисленные стрип- и свинг-клубы, секс-шоу и секс-шопы, фирмы, предлагающие секс по телефону, в чатах, в заставках и рингтонах для мобильных. Доминирующей бизнес-моделью в индустрии секса стала порнография, мировой объем продаж которой составил в 2006 г. 97 млрд долл. при среднегодовых темпах роста в начале века 6—7%<sup>11</sup>. Особую динамику этому росту придает использование Интернета, где насчитывается свыше 4 млн сайтов (примерно 12% общего числа сайтов «мировой паутины»)<sup>12</sup>, предлагающих легкий доступ к студийной порнопродукции и к «самодельному» контенту индивидуальных предпринимателей и энтузиастов нагнетания сексуальности. В последние три года эксперты отмечают, что на фоне падения доходов от продажи журналов, DVD и платного

<sup>11</sup> [www.internet-filter-review.toptenreviews.com/internet-pornography-statistics.html](http://www.internet-filter-review.toptenreviews.com/internet-pornography-statistics.html).

<sup>12</sup> Penn M. J., Zalesne E. K. Microtrends. L.: Allen Lane, 2007. P. 277.

контента растут доходы порносайтов от продажи лицензий на использование «эротичных» брендов (например, Playboy) и от размещения рекламы на сайтах с бесплатным контентом. Поэтому индустрия развлечений для взрослых начинает использовать бизнес-модель, которая аналогична применяемой Google и Facebook.

*Индустрия моды* теперь производит не только одежду и аксессуары и не столько образы, становящиеся образцами стиля жизни, сколько собственно моду, то есть главный продукт этой индустрии — *тренды*. Создание трендов как моментов повального увлечения основывается на ценности для потребителей не вещей или имиджа самих по себе, а их «актуальности», которая может транслироваться одеждой, аксессуарами, косметикой, гастрономией, развлечениями, продуктами «высокой моды» и «высоких» технологий. На производстве актуальности специализируются дизайнеры традиционных домов моды, многоцелевые дизайнерские бюро — Pininfarina или Porsche Design Group, а также тренд-бюро вроде экспертной группы Trend Union. Все они предлагают заказчикам из разных отраслей (от текстильной до автомобильной) визуальные решения — силуэт, цвет, фактуру, обеспечивающие попадание продукции в тренд.

*Индустрия красоты* объединяет в один быстрорастущий рыночный кластер производителей косметики, салоны красоты, фитнес-клубы, спа-салоны, солярии, клиники пластической хирургии, потому что при всех различиях в технологиях они производят одну «субстанцию» — управляемую внешность. В мире гламура существует корреляция между внешностью и успешностью<sup>13</sup>, и живущие в этом мире женщины и мужчины, даже не желая быть пресловутыми «блондинками», стремятся чувствовать себя «как блондинки», то есть уверенно. Результатом становится впечатляющая динамика индустрии красоты: мировой объем продаж товаров «для красоты» к 2006 г. достиг 280 млрд долл., а объем услуг, оказываемых профессионалами индустрии красоты, превысил 100 млрд долл. Динамику этой индустрии хорошо отражает статистика Американского общества пластической хирургии: за 1997—2007 гг. количество косметических процедур увеличилось на 444%<sup>14</sup>.

Сверхновые индустрии — это не столько привычно организованные отрасли, сколько тренды, стилизованные под институты. Интенсивно создаваемые и активно рекламируемые профессиональные ассоциации, выставки и конференции, специальные издания и учебные курсы и т. п. конструируют общую идентичность разных, но причастных к одному тренду рыночных сегментов и агентов и тем самым придают тренду вид устойчивой социально-экономической структуры. Описанные *индустрии* — выходящие за рамки отдельных отраслей (роскошь, гостеприимство, секс, мода, красота) — это лишь пять примеров развития гламурных производств. «Гламуроземкость» повышается при комбинировании элементов и достигает максимума, когда менеджерам и маркетологам удается пять элементов соединить в одном рыночном предложении, с которым

---

<sup>13</sup> См., например, результаты исследования зависимости дохода от внешности в: The Economist. 2007. Dec. 22—29. P. 50.

<sup>14</sup> Penn M. J., Zalesne E. K. Op. cit. P. 243—244.

можно выходить к потребителям на любом из описанных выше рынков. Более того, логика большой пятерки позволяет путем комбинаторной «имплантации» элементов гламура в товары и услуги создавать новые рынки и индустрии «еще чего-нибудь» для живущих в мире гламура.

### Арифметика гламура

Используемый здесь и очевидно метафоричный термин «гламуроемкость» вполне поддается операционализации и даже измерению. Более того, именно с его помощью можно объяснить парадоксы, возникающие при использовании традиционной логики новой экономики и виртуализации.

В качестве первого примера проанализируем роль наукоемкости продукции, которая считается решающим фактором успеха компаний в новой экономике. В таблице 1 и на рисунке 1 представлено соотношение расходов на исследования и разработки и средних темпов роста компаний — мировых лидеров в области цифровых технологий.

Приведенные данные противоречат тезису о наукоемкости как факторе успешности высокотехнологичных компаний и даже приводят к парадоксальному выводу о «вредном» воздействии относительно больших вложений в НИОКР, поскольку корреляция оказывается отрицательной. Но если предположить, что *гламуроемкость продукции важнее, чем наукоемкость*, и оценить этот показатель на основе большой пятерки гламура, то вполне объяснимыми станут и представленная статистика, и очевидная успешность при относительно скромных расходах на исследования и разработки компаний Apple, HTC, RIM.

Т а б л и ц а 1

#### Рост продаж и расходов на исследования и разработки ведущих высокотехнологичных компаний

| Компания (бренд)    | Уровень расходов на исследования и разработки, % от объема продаж (среднее значение за 2007–2009 гг.) | Годовой рост объема продаж, % (среднее значение за 2008–2010 гг.) |
|---------------------|---|---|
| Oracle              | 12,10   | 14,53   |
| Apple               | 3,08  | 39,66   |
| Amazon              | 5,32  | 32,20   |
| Google              | 12,53   | 21,43   |
| Microsoft           | 14,29   | 7,28  |
| IBM                 | 6,13  | 1,60  |
| eBay                | 8,59  | 6,10  |
| HTC                 | 5,15  | 38,37   |
| RIM («Black Berry») | 6,21  | 50,30   |
| Nokia               | 12,40   | –5,43   |
| Intel               | 15,44   | 5,83  |
| Hewlett-Packard     | 2,97  | 6,76  |
| Samsung             | 5,97  | 16,32   |
| Cisco               | 13,59   | 5,14  |
| Dell                | 1,09  | 0,92  |

Источник: данные для расчета показателей взяты из официальных корпоративных годовых отчетов, опубликованных в Интернете.

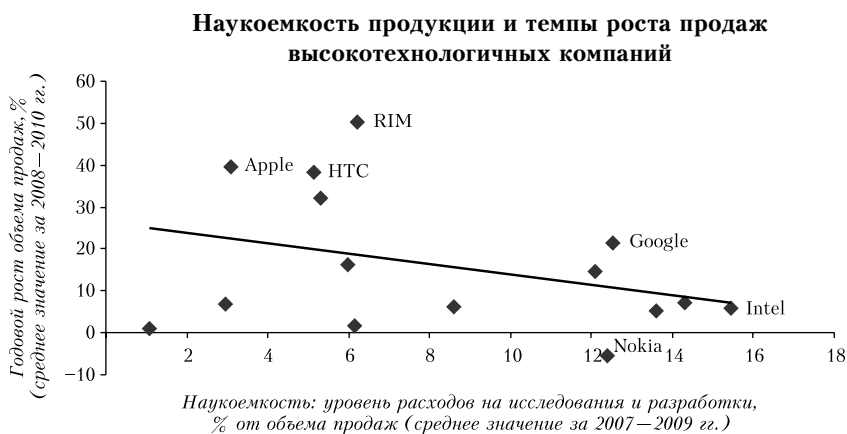


Рис. 1

В условиях гламурного капитализма вполне логично, что эффективность расходов на исследования и разработки определяется тем, в какой степени они направлены на имплантацию в продукт элементов большой пятерки. Например, гламуроёмкость продуктов от Apple определяется тем, что в результате целенаправленной стратегии, сконцентрированной на дизайне, они воспринимаются как эксклюзивные, статусные вещи, оправдывающие очевидно завышенную цену<sup>15</sup>; олицетворяют необычность стиля жизни, будучи, по существу, «бытовыми приборами»; вызывают эмоции, похожие на эротическое влечение<sup>16</sup>; выглядят как «функциональная скульптура» или «цифровой аксессуар». Экспертная оценка присутствия в товарах от Apple элементов большой пятерки показывает, что «роскошь», «эротика», «розовое» присутствуют безусловно («+»), «экзотика» — частично («±»), «блондинистое» скорее отсутствует («-»). Полагая, что коэффициент гламуроёмкости  $g$  может принимать значения от 0 до 1 и вклад каждого компонента «большой пятерки» не более  $\frac{1}{5}$ , в случае Apple можно считать  $g = 0,7$ . Помножив коэффициент  $g$  на показатель уровня расходов на исследования и разработки, получим показатель гламуроёмкости продукции данной компании. Проведя по той же методике процедуру экспертной оценки для других высокотехнологичных компаний, можно получить коэффициенты гламуроёмкости и для них (см. табл. 2). Приведенная оценка, безусловно, субъективна, но более обоснованные результаты можно получить в результате экспертного опроса по репрезентативной выборке. Правда, для целей демонстрации принципиальной действенности анализа гламуроёмкости вполне достаточно представленных расчетов.

При умножении коэффициента гламуроёмкости  $g$  на показатель уровня расходов на исследования и разработки получается показатель гламуроёмкости продукции для высокотехнологичных компаний. Эта

<sup>15</sup> Многие аналитики относят продукты Apple к категории роскоши. См., например: Karper J.-N., Bastien V. *The Luxury Strategy*. L.: Kogan Page, 2009. P. 284–286.

<sup>16</sup> Известно высказывание главы компании Apple Стива Джобса в ответ на вопрос о причине популярности новой операционной системы: «Мы сделали кнопки на экране такими красивыми, что их хочется лизнуть» (цит. по: Риддерстрале Й., Нордстрем К. *Караоке-капитализм*. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. С. 244).

Т а б л и ц а 2

Коэффициент гламуроемкости (*g*) для высокотехнологичных компаний

| Компания (бренд) | «Роскошь» | «Экзотика» | «Эротика» | «Розовое» | «Блондинистое» | Коэффициент гламуроемкости |
|------------------|-----------|------------|-----------|-----------|----------------|----------------------------|
| Oracle           | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |
| Apple            | +         | ±          | +         | +         | —              | 0,70                       |
| Amazon           | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |
| Google           | —         | —          | —         | ±         | —              | 0,10                       |
| Microsoft        | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |
| IBM              | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |
| eBay             | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |
| HTC              | —         | ±          | —         | +         | —              | 0,30                       |
| RIM              | ±         | —          | —         | —         | ±              | 0,20                       |
| Nokia            | —         | —          | —         | ±         | —              | 0,10                       |
| Intel            | ±         | —          | —         | —         | —              | 0,10                       |
| HP               | —         | —          | —         | ±         | —              | 0,10                       |
| Samsung          | —         | —          | —         | ±         | —              | 0,10                       |
| Cisco            | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |
| Dell             | —         | —          | —         | —         | —              | 0,01                       |

переменная в большей степени объясняет вариации в темпах роста продаж компаний, чем традиционный показатель наукоемкости (см. рис. 1–2). Успешность компании Apple, превратившейся за первое десятилетие нового века из «нишевой» и убыточной в явного лидера рынка (по темпам роста и объему рыночной капитализации)<sup>17</sup>, объясняется не тем, что она больше тратит на разработку инновационных продуктов, а *соответствием инноваций логике гламурного капитализма*. Тянущиеся за Apple компании RIM и HTC имеют высокие показатели роста потому, что привносят гламур в свое производство: выпускаемые ими продукты представляют собой аналоги культовых iPhone и iPad.

Другой пример кажущегося парадокса — на самом деле логики сверхновой экономики — соотношение показателей темпов роста продаж и расходов на рекламу ведущих компаний в индустриях роскоши, моды

Гламуроемкость продукции и темпы роста продаж высокотехнологичных компаний

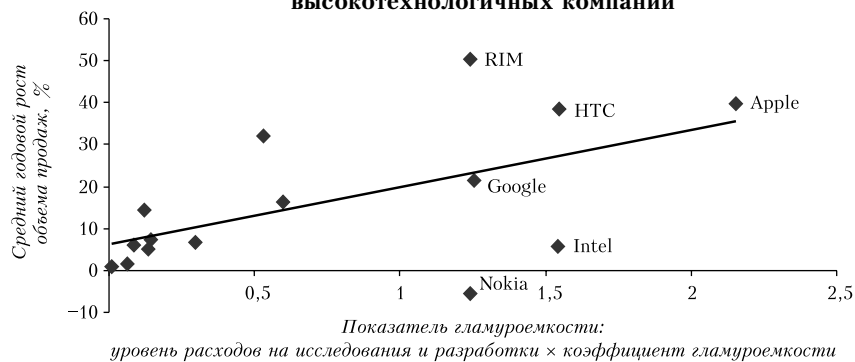


Рис. 2

<sup>17</sup> Объем продаж составил в 2010 г. 65 млрд долл., рост по сравнению с предыдущим годом — 52%, рыночная капитализация — 331,6 млрд долл.

и красоты. Логика виртуализации экономики предполагает, что решающим фактором успешности компании выступает «имиджеемость» продукта. Однако данные, приведенные в таблице 3 и на рисунке 3, демонстрируют, что в последние годы корреляция между показателями имиджеемости и роста продаж для компаний, продукция которых по определению должна быть имиджевой, скорее отрицательная.

Т а б л и ц а 3

**Продажи и расходы на рекламу ведущих компаний  
в индустриях роскоши, моды и красоты за 2008—2010 гг.**

| Компания (бренд)                   | Уровень расходов на рекламу,<br>% от объема продаж<br>(среднее значение) | Годовой рост<br>объема продаж, %<br>(среднее значение) |
|------------------------------------|--|--|
| LVMH («Louis Vuitton», «Hennessy») | 11,14  | 7,55   |
| Gucci Group                        | 9,91   | 8,07   |
| Giorgio Armani*                    | 6,55   | 1,16   |
| Avon                               | 3,61   | 3,74   |
| Beiersdorf («Nivea»)               | 31,89  | 4,18   |
| Nike                               | 12,34  | 5,40   |
| Gap                                | 3,37   | -2,23  |
| L'Oreal                            | 32,30  | 4,67   |
| Hermès                             | 5,37   | 14,15  |
| Richemont («Cartier»)              | 9,94   | 7,84   |
| Tiffany & Co                       | 6,49   | 2,09   |
| Guess                              | 1,62   | 12,11  |
| Hugo Boss Group                    | 6,14   | 2,23   |
| Polo Ralph Lauren                  | 3,47   | 5,22   |
| Estee Lauder                       | 23,22  | 3,81   |

\* За 2007—2009 гг.

Источник: данные для расчета показателей взяты из официальных корпоративных годовых отчетов, опубликованных в Интернете.



Рис. 3

Парадокс исчезает при введении коэффициента гламуроемкости  $g$ , он показывает, в какой степени расходы на рекламу направлены на имплантацию в товар элементов большой пятерки гламура (см. табл. 4). Умножение показателя уровня расходов на рекламу на

коэффициент гламуроемкости дает показатель, который не идеально, но все же положительно коррелирует с показателем роста продаж (рис. 4).

Т а б л и ц а 4

**Коэффициенты гламуроемкости ( $g$ )  
для компаний в индустриях роскоши, моды и красоты**

| Компания<br>(бренд) | «Роскошь» | «Экзотика» | «Эротика» | «Розовое» | «Блондинистое» | Коэффициент<br>гламуроемкости |
|---------------------|-----------|------------|-----------|-----------|----------------|-------------------------------|
| LVMH                | +         | +          | ±         | +         | +              | 0,90                          |
| Gucci               | +         | ±          | +         | +         | +              | 0,90                          |
| G.A.                | +         | ±          | ±         | +         | ±              | 0,70                          |
| Avon                | —         | —          | ±         | +         | +              | 0,50                          |
| Nivea               | —         | ±          | ±         | ±         | +              | 0,50                          |
| Nike                | —         | ±          | —         | +         | ±              | 0,40                          |
| Gap                 | —         | —          | ±         | ±         | ±              | 0,30                          |
| L'Oreal             | ±         | ±          | ±         | +         | +              | 0,70                          |
| Hermés              | +         | +          | ±         | +         | +              | 0,90                          |
| Richemont           | +         | ±          | —         | +         | ±              | 0,60                          |
| Tiffany & Co        | +         | —          | —         | ±         | ±              | 0,40                          |
| Guess               | —         | +          | +         | +         | +              | 0,80                          |
| Hugo Boss           | ±         | —          | ±         | +         | ±              | 0,50                          |
| Polo R.Lauren       | +         | ±          | —         | +         | ±              | 0,60                          |
| Estee Lauder        | ±         | —          | ±         | +         | +              | 0,60                          |



Рис. 4

Использованная методика определения и оценки гламуроемкости весьма условна и приближительна. Тем не менее, обобщая анализ двух рассмотренных примеров проявления логики гламурного капитализма в традиционно наукоемком и имиджеемком сегментах, можно утверждать, что гламуроемкие продукты успешно находили спрос и обеспечивали рост продаж даже в условиях экономического кризиса. Можно предложить общую формулу определения гламуроемкости (glamour-intensity):

$$GI = g \times (R + A),$$

где  $g$  — коэффициент гламуроемкости, принимающий значения от 0 до 1;  $R$  — показатель уровня расходов на исследования и разработки

за предшествующий период;  $A$  — показатель уровня расходов на рекламу за текущий период.

Логика нового гламурного капитализма ведет к быстрому развитию не только особых производств и индустрий, но и специфических организационных форм на уровне компании. С конца XX в. виртуализация как стратегия использования сетевой структуры, аутсорсинга, массовых коммуникаций (рекламы и PR) для построения компании — бренда или виртуальной корпорации (вроде Nike или Dell) доступна любой компании, растиражирована бизнес-консультантами и бизнес-школами и не дает ощутимых конкурентных преимуществ. В условиях перенасыщения рынков организационными решениями, сфокусированными на брендах и корпоративных сетях, актуальным становится переход от логики виртуализации фирмы к логике гламура. Гламурность компании определяется двумя ключевыми процессами: компания создается и поддерживается как центр «страшно красивых», то есть креативных коммуникаций, генерируемых по поводу ее продуктов и при помощи ее продуктов потребителями; компания создается и поддерживается как тренд за счет сращивания структур управления с индустрией моды и с сообществами креативных потребителей.

Оценить гламурность компании можно по темпам роста стоимости ее бренда, которые отражают степень креативности коммуникаций, и по темпам роста ее продаж, которые отражают степень ее «трендовости». Если воспользоваться данными рейтингов мировых брендов<sup>18</sup> и корпоративных отчетов, то гламурность (glamourness) можно оценить по формуле:

$$GN = (100 + \Delta B) \times (100 + \Delta S) / 10000,$$

где:  $\Delta B$  — изменение за год стоимости бренда (портфеля брендов), в %;  $\Delta S$  — изменение за год объема продаж, в %.

По приведенной формуле с использованием оценок стоимости 100 мировых брендов согласно рейтингу, составленному аналитической группой Interbrand, можно легко рассчитать, что в 2010 г. уровень гламурности компаний LVMH, Gucci Group, Hermès был существенно выше порогового значения (1,00) и составил соответственно 1,24, 1,2 и 1,3. Но самыми гламурными оказались Apple (2,08), производитель коммуникаторов «Black Berry» RIM (1,78) и Google (1,68).

Выход на вершину гламурности таких высокотехнологичных компаний, как Apple, хорошо объясняется сдвигом от логики виртуализации к логике гламура. Со второй половины 1990-х годов можно проследить характерную тенденцию: в сверхновой экономике успешная компания создается и структурируется креативными коммуникациями, которые выступают не столько поддержкой товара (рекламой) или организации (PR), сколько собственно товаром и организацией. Смысл быстро набравшего популярность в деловых кругах слова «креативность» можно определить как способность нестандартным, а лучше экстравагантным

<sup>18</sup> В 2000-х годах появилось множество топ-листов, выстраивающих бренды по их стоимости, определяемой экспертными оценками различных исследовательских групп. Наиболее известны создаваемые в полном соответствии с принципом горячей десятки гламура рейтинги от компаний Interbrand ([www.interbrand.com](http://www.interbrand.com), публикуются с 2001 г.) и Millward Brown ([www.millwardbrown.com](http://www.millwardbrown.com), с 2006 г.).



и вызывающим (вплоть до скандальности) решением переключить на свой продукт и/или свою компанию внимание целевых аудиторий, permanently погруженных в высококонкурентную среду товарных и корпоративных имиджей. Но максимальная креативность достигается, когда эти решения генерируются *внутри и силами самих целевых аудиторий*.

Предоставление необычных коммуникационных возможностей создает стоимость и стало успешной бизнес-моделью. Примерами ее применения могут быть компании Nokia и Apple, быстро вышедшие соответственно в конце 1990-х и середине 2000-х в глобальные лидеры продаж за счет регулярного генерирования трендов на рынках мобильных устройств. Потребителям предлагаются не просто телефоны, компьютеры или плееры, а коммуникационные платформы, ценность которых определяется инновационными способами применения, создаваемыми и распространяемыми креативными пользователями. Еще два характерных случая бизнеса на основе создания платформ для креативных коммуникаций — это интернет-проекты YouTube и Facebook, чей коммерческий потенциал предопределило многомиллионное сообщество пользователей, запустивших гигантские потоки контента, привлекающего внимание. И этот потенциал фантастически высоко ценится. Руководители компании Google перекупили права на YouTube у его создателей за сумму более 1,5 млрд долл. Крупнейшие банки, среди которых Goldman Sachs, и инвестиционные фонды конкурируют за возможность вложить в акции Facebook суммы того же порядка.

Приведенные примеры показывают, как «волна креатива» поднимает на вершину капитализации компании, которые функционируют на основе принципа: деньги делаются не на продукте и даже не на бренде, а на тренде. В стремлении создавать тренды, а главное — стать трендом компании образуют структуры, которые можно условно назвать *гламурно-промышленным комплексом (ГПК)*. ГПК — это структура, объединяющая в один процесс создания тренда решения производителей, дизайнеров, работающих в индустрии моды, и потребителей, одержимых новыми трендами.

От сетевых структур, созданных на принципах виртуализации, ГПК отличается тем, что главным организационным принципом становится горячая десятка. Организационные решения и процедуры ориентированы не на построение сильного бренда — устойчивой идентичности, отграниченной от других, а на скорейшее попадание в лидеры рынка, на создание актуальности. Поэтому ГПК можно рассматривать как структуру, которую образуют движения участников и потоки коммуникаций, скоординированные между собой и нарушающие привычные границы — между рынками, между брендами и между фирмой (организацией) и сообществом креативных потребителей. ГПК размывает привычные границы между брендами, а также между фирмой и ее рынком, эксплуатируя скорее не традиционных работников, а креативных потребителей, стремящихся быть частью тренда.

Стандарт таких сетей, генерирующих стоимость как актуальность, задала в конце 1990-х годов компания Nokia, когда организовала разработку новых моделей мобильных телефонов совместно специалистами по ИКТ и дизайнерами из индустрии моды. В 2000-х годах к тренду,

созданному Nokia, подключились ГПК «Motorola—Dolce&Gabbana», «LG—Prada», «Acer—Ferrari», «Asus—Lamborghini» и т.д. Ставшие альтернативой смартфонам и ноутбукам «глэмфоны» и «глэмбуки» могут служить для других индустрий универсальной моделью вывода на рынок нового гламуроемого *трансбрендowego* продукта.

С тем, что тренды могут быть сильнее брендов, а креативные коммуникации — сильнее отлаженной организации, уже свыкается традиционный бизнес. В стремлении воспользоваться успехами ГПК он имитирует его креативные коммуникации, инвестирует в набирающие популярность образцы, наконец, попросту перекупает права на «горячие», то есть ставшие модными бренды. Череда громких сделок по приобретению коммуникационных компаний, стоимость которых определялась исключительно высокими темпами роста числа пользователей, позволяет хотя бы в первом приближении оценить масштабы, которых может достигать стоимость тренда. В 2003 г. компания AOL приобрела за 400 млн долл. сервис обмена сообщениями ICQ, созданный фирмой Mirabilis; в 2005 г. компания News Corporation приобрела интернет-ресурс MySpace за 580 млн долл.; в конце 2005 г. компания eBay приобрела сервис интернет-телефонии Skype за 2,6 млрд долл.; в 2006 г. компания Google приобрела интернет-ресурс YouTube за 1,65 млрд.

Но создатели ГПК, пользуясь тем, что растиражированным коммуникациям и «долгоиграющим» брендам не хватает яркости, легкости, экзотичности, эротичности и т.п., создают следующий тренд, оттягивающий на себя деньги потребителей и инвесторов. Бренды собирают лишь деньги опоздавших к тренду, а деньги (гораздо большие) лидеров потребления достаются тем, кто создает тренды и/или вовремя становится правообладателем еще «горячих» брендов. Так ГПК создает новых чемпионов капитализации — обладателей авторских прав на все «страшно красивое» и потому актуальное.

Наряду с развитием гламуроемых производств и организационных структур ГПК, которые преодолевают проблемы неэффективности брендинга и негибкости сетевых структур путем генерирования трендов и создания структур, вовлекающих креативных потребителей, возникают и гламурные финансы, которые решают проблему неликвидности виртуальных денег. В отличие от легкодоступных виртуальных денег гламурный капитализм создает «активируемые» деньги. Мало иметь деньги, нужно получить доступ к их использованию. Элементарный пример существования активируемых денег — фейсконтроль в модных ночных клубах, куда попадают только те, кого клубные «эксперты» (менеджеры и охранники) отфильтровали по критериям большой пятерки и горячей десятки. И по такому же принципу функционируют наиболее динамичные финансовые организации 2000-х годов — хеджевые фонды, которые представляют собой закрытые и весьма «раскованные» с точки зрения свободы от внешнего контроля и регулирования клубы немногочисленных богатых и агрессивно действующих инвесторов, зарабатывающих исключительно на трендах (так называемых «коротких позициях»), а не на долговременных вложениях. В хеджевых фондах существуют входные барьеры, которые не допускают в них клиентов

с «маленькими», по их критериям, суммами, не имеющих необходимой сильно рискующему инвестору «квалификации».

В 1995 г. в мире насчитывалось приблизительно 2000 хеджевых фондов, которые управляли активами объемом около 220 млрд долл.; в 2000 г. было уже 3900 фондов с активами 500 млрд; в 2005 — 8700 фондов с активами 1,15 трлн долл.<sup>19</sup> Финансовый кризис 2008 г. вызвал лишь кратковременное замедление темпов роста этого финансового сегмента. В 2010 г. число хеджевых фондов достигло 10 тыс. и объем активов под их управлением составил примерно 2 трлн долл. Хеджевые фонды подверглись массовой критике как один из предполагаемых источников финансового кризиса 2008 г. Однако нынешнее предложение в качестве превентивной антикризисной меры разделить инвестиционные и клиентские банки — это как раз исходный принцип функционирования хеджевых фондов с их барьерами на вход для «неквалифицированных» инвесторов. Так что регуляторы финансовой системы начинают работать в полном соответствии с логикой гламурного капитализма и способствуют развитию системы «активируемых» денег.

Предложения законодательно ограничить и обложить дополнительными налогами так называемые короткие трансакции, а также бонусы топ-менеджеров и биржевых трейдеров — это, по существу, примеры сверхновой социальной политики на основе налогообложения трендов, которые создаются и капитализируются профессионалами гламурного капитализма. Тем самым вопреки ожиданиям не столько ограничивается экспансия такого капитализма, сколько признается и легитимируется его логика.

### Есть ли иной путь?

Настоящую альтернативу гламурному капитализму внутри сверхновой экономики составляют движения, которые не принимают логику гламура и бунтуют против подчинения тому, что считают подменой реального изображаемым. Бунт аутентичности против виртуальности и гламура является общей направленностью разного рода движений, отвечающих на его экспансию *трэшем*. Словом «трэш» (от англ. trash — отбросы) обычно называют антиэстетику или контрэстетику «безобразного», смысл которой в идейном и деятельном неприятии всего «страшно красивого». Но трэш, как и гламур, не ограничивается стилем в искусстве или одежде. В экономике, например, трэш создается «пиратами», дискаунтерами, производителями дженериков, которые превратили бунт аутентичности в бизнес-стратегию. Эти *партизаны бизнеса* стали альтернативой господствующему в экономике гламуру, поскольку цена их товарного предложения многократно ниже той, которую устанавливают гламурные капиталисты. Ценовой разрыв лишь отчасти можно объяснить разницей в качестве продуктов и услуг, а главное объяснение заключается в том, что запрашиваемая

<sup>19</sup> The Economist. 2008. Oct. 25—31. P. 74; 2009. Feb. 14—20. P. 106.

партизанами цена не включает виртуальную (брендовую) и гламурную (трендовую) составляющие.

«Пираты» систематически нарушают права «интеллектуальной собственности», то есть лишают правообладателей возможности извлекать все возрастающую прибыль при практически нулевых издержках тиражирования продукта, который представляется как носитель «интеллектуальной» стоимости. Поборники идеи «интеллектуальной собственности» предпочитают не замечать, что носителем интеллектуальной стоимости является оригинал, а не копия. Различие между оригиналом и копией закреплено юридически в термине «авторские и смежные права». Живое творчество, то есть создание оригинала, защищено авторскими правами. Так называемые смежные права — это права тех, кто при помощи маркетинга и рекламы создает ценность и выгоду копирования оригинала и тиражирования копий. Благородная идея вознаградить достойно талант и затраты духовной энергии автора активнее всего озвучивается теми, кто стремится обеспечить максимально возможное вознаграждение усилий обладателей «смежных прав», вложивших деньги в продвижение, в «раскрутку» тиража.

Пиратство развивается, когда компании-правообладатели исходят в своей стратегии и ценовой политике из того, что платить за имиджевую (брендовую) и гламурную (трендовую) составляющие стоимости должны *все* потребители, а не только те, кто одержим имиджем и гламуром. Так называемые «убытки» правообладателей, не получающих «авторские» отчисления от пиратских продаж контрафактной продукции и раздачи контента в пиринговых сетях<sup>20</sup>, просто возвращают их доходы с уровня монопольного контроля на уровень рыночного равновесия. Лишая правообладателей возможности продавать каждую дешевую в изготовлении копию по цене созданного уникальным живым творчеством оригинала и реализуя по цене рыночного равновесия объем продукции — тираж, спрос на который создали, но не желают удовлетворить по адекватной цене, правообладатели, «пираты» снижают рентабельность тренда.

Массы потребителей ценят причастность к тренду меньше, чем функциональность вещей. Поэтому они относятся к деятельности пиратов вполне благосклонно, несмотря на ее противозаконность. В результате «пиратская» продукция занимает значительную долю рынка. И эта доля высока не только в странах, которых критикуют за недостаточность мер по охране «интеллектуальной собственности», но и в странах с сильным правовым регулированием и развитым правосознанием граждан. Например, в 2008 г. доля пиратского программного обеспечения на персональных компьютерах составляла в Китае 80%, в России — 68%, во Франции — 40, в Германии — 27, в США — 20%<sup>21</sup>. Таким образом, пираты возвращают в экономику «грубую» функциональность вещей и тем самым подрывают основанный на производстве и ускоренной циркуляции образов режим гламурного капитализма.

Близкие к пиратам в своем отношении к праву интеллектуальной, а на практике виртуальной и гламурной собственности, производители

---

<sup>20</sup> Так, от англ. peer-to-peer (равный — равному), называют сети пользователей, обменивающихся файлами в Интернете, например, по технологии торрентов (от англ. torrent — поток).

<sup>21</sup> The Economist. 2009. May 16–22. P. 102.

дженериков и дискаунтеры действуют чаще с нарушением духа, нежели буквы законов об охране этого права. Руками нелегально или, по крайней мере, не конвенционально действующих участников рынка вытесненная виртуализацией и гламуром реальность наносит ответный удар. Реагируя на этот шок «восставшей из ада» реальности, гламурные капиталисты сначала пытаются подавить партизанские движения в экономике полицейскими мерами, но затем усваивают их стратегии и технологии и превращают эти движения в ресурс наращивания своего капитала.

Абсорбированный трэш из «отбросов» сверхновой экономики со временем превращается в ее «золотую жилу». Так, корпорации стали практиковать, по сути, пиратство, занимаясь «растягиванием» бренда «вниз» и «вширь»: престижным брендом сами правообладатели прикрывают продукцию заведомо невысокого качества и предлагают ее массовому потребителю по приемлемым ценам. Таким же образом заимствованную у пиратов стратегию положили в основу бизнеса правообладатели, которые создают веб-сайты, где можно скачивать аудио- и видеозаписи, компьютерные программы по ценам в несколько раз ниже тех, на которых правообладатели настаивали еще несколько лет назад. Многие респектабельные авиаперевозчики и ритейлеры создают подразделения, которые используют для завоевания рынков партизанскую тактику дискаунтеров, устанавливающих цену за функцию и исключаящих псевдофункции — работающие на имидж сервисы. Рекламные агентства усваивают приемы «партизанского» маркетинга.

Гламурный капитализм, подталкиваемый к альтернативным решениям и трансформирующийся в направлении, задаваемом бунтом аутентичности, ни в коей мере не отступает к довиртуальному идеалу аутентичности как устойчивости и очевидности связи между образом и реальностью. В конце XX в. лидер постмодернизма в философии и социологии Ж. Бодрийяр определял общество как тотальную симуляцию: мы теряем связь с реальностью, потому что нашу жизнь наполняют создаваемые корпорациями и массмедиа, политиками и учеными симулякры — *копии без оригинала*<sup>22</sup>. В сверхновой экономике можно наблюдать, что система копирайта не может защитить имиджи и тренды от все более удаляющегося от оригинала копирования, от создания симулякров корыстными пиратами и восторженными фанатами. Таким образом, проблемы и перспективы развития или трансформации сверхновой экономики связаны с трансформацией института интеллектуальной собственности, который пока ориентирован на защиту прав на монопольное копирование. Альтернативным решением может быть система *поточковой аутентичности*, когда производители и потребители создают поток *оригиналов без копий*. Поддерживать опережающий любое копирование поток оригиналов, а не симулирующих инновационность модификаций, трудно и рискованно. Но именно такая стратегия наиболее перспективна, поэтому можно ожидать, что те, кто развивает технологии и организационные структуры для капитализации потока оригиналов без копий, создадут экономические тенденции и кластеры, которые воплотят альтернативную гламуру логику в *альтер-капитализм*.

---

<sup>22</sup> Baudrillard J. Simulacra and Simulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.

---

---

Г. ГЛОВЕЛИ,  
доктор экономических наук,  
профессор НИУ ВШЭ,  
завсектором ИЭ РАН

## А. КОРСАК — ПЕРВЫЙ РУССКИЙ ЭКОНОМИСТ-КОМПАРАТИВИСТ

### Раскрепощение и «вековые темы» русской экономической мысли

В эпоху отмены крепостного права, или «великих реформ», впервые в русской истории широко обсуждались проводимые преобразования. Это раскрепостило русскую общественную мысль, прежде не столь богатую дискуссиями. Российская политическая экономия, получившая некоторую категориальную огранку в первые годы XIX в., затем посвятила довольно много времени эпигонским переложениям учения «классической школы», дополнив их расплывчатыми рассуждениями «о невещественном капитале» и сомнениями в целесообразности западного пути развития. Экономическое и духовное раскрепощение сопровождалось открытостью к новым интеллектуальным веяниям на Западе, которые захватывали русских исследователей и идеологов и стимулировали новое осмысление национальных особенностей России по сравнению с Европой.

В естествознании и философии истории утверждались принципы *эволюционизма*, вдохновлявшие нарождавшуюся социологию; в общем «землеведении» (географии) — *сравнительно-исторический подход*. Историзм заявил о себе и в политической экономии, требуя — с разных идеологических позиций — переосмысления ее предмета и метода. «Историческая школа» формулировала предмет изучения политической экономии как «систему народного хозяйства» в своеобразной территориально-этнографической целостности, марксизм — как «прогрессивные эпохи современной экономической формации», антагонистическую систему производственных отношений.

Торжествующее в общеевропейском масштабе манчестерство (англо-французский торговый договор Кобдена—Шевалье, навязанная России после поражения в Крымской войне либерализация таможенного тарифа, «народнохозяйственный конгресс» в Германии и т. д.) сталкивалось с различными социалистическими доктринами, сопро-

тивлением протекционистов и мелкобуржуазным реформаторством. В разных формах получила воплощение идея удешевления кредита для мелких собственников и малоимущих слоев («Креди фонсье» и «Креди мобилье» во Франции, «народные банки» Шульце-Делича и Райффайзена в Германии и т. п.).

Можно говорить о трех темах, определивших своеобразие российской экономической мысли и ставших для нее «вековыми», которые широко обсуждались как до, так и после раскрепощения. Это вопрос о фритредерстве и протекционизме; полемика о сельской поземельной общине; анализ кустарной промышленности. Они были включены в общий дискуссионный контекст: насколько возможно и необходимо развитие России по общеевропейскому «пути цивилизации»? Стоит ли поощрять рост крупной промышленности, обезобразивший города Европы «язвой пролетариата», разве не предохраняет «смешанное состояние» русских работников, занятых промыслами и сохраняющих земельный надел, от тех лишений, которым подвержены безземельные работники в «мануфактурных странах»?

Официальные российские политэкономы первой половины XIX в. — академик А. Шторх, профессор Х.-А. Шлецер, камер-юнкер А. Бутовский — в теории решительно отстаивали фритредерство в соответствии с буквой смитианства. Но на практике в таможенной политике, под давлением внешних обстоятельств, фискальных и групповых интересов, проводилась линия на протекционизм, с «запретительными» и «покровительственными» тарифами. Наиболее долго оставался в силе высокий тариф 1822 г., который в период пребывания в кресле министра финансов Е. Канкрин (1823—1844) неоднократно пересматривали в сторону очередного повышения таможенных пошлин. Лишь в 1850 г. тариф был смягчен по инициативе сторонника фритредерства Л. Тенгоборского, чиновника, дипломата и литератора, стремившегося улучшить имидж Российского государства на Западе. (Стоит отметить, что в 1846 г. в Англии увенчалась успехом борьба фритредеров за отмену ограничений на импорт зерна, в 1849 г. был отменен Навигационный акт Кромвеля — двухвековой символ британского протекционизма.) В 1851 г. в Лондоне состоялась первая Всемирная выставка; председателем комиссии по участию в ней России был Тенгоборский. Затем он написал по-французски трактат «О производительных силах России» (1852—1855), впервые представивший Западу экономико-статистическое обозрение российского национального хозяйства.

В 1857 г. произошла значительная либерализация русского таможенного тарифа. У нее были защитники в лице членов оформившегося в эпоху реформ кружка либералов-западников — И. Вернадского, редактора-издателя нового журнала «Экономический указатель»; Бутовского, ставшего председателем Департамента внутренней торговли и мануфактур Министерства финансов, и др. Они считали вредным «искусственное» взращивание национальной промышленности посредством таможенного ограничения импортной конкуренции. Но у фритредерства нашлись и решительные противники; среди них был А. Ушинский, автор трактата «О значении мануфактурной про-

мышленности и об охранной системе» (1858), а также славянофилы, которые сблизились с московскими купцами-фабрикантами, заинтересованными в охранительных пошлинах для своей (главным образом, хлопчатобумажной) продукции.

Полемику фритредеров и протекционистов в период падения крепостного права затмила дискуссия о будущем русской общины, «открытой» в 1840-х годах славянофилами и прусским бароном-аграрником А. фон Гакстгаузенем. Западники-фритредеры — Вернадский, Бутовский, известный историк-юрист Б. Чичерин — выступили решительно против общинного землевладения, тогда как идейные вожди революционного западничества — Н. Чернышевский в Петербурге, А. Герцен и Н. Огарев в лондонской эмиграции — стали проповедовать взгляд на крестьянскую общину как на зародыш «русского социализма».

Третья «вековая тема» российской экономической мысли — судьба кустарной промышленности — оказалась связующим звеном между двумя другими. Ушинский указывал, что во многих местностях России земледелие не обеспечивает достаточно средств для существования, и довольство и благосостояние крестьян может поддерживаться только промыслами, которых нужно защитить «разумным тарифом» от конкуренции иноземных фабричных товаров, пусть даже более добротных. Славянофилы, Гакстгаузен и идеологи «русского социализма» считали домашние промыслы русских крестьян «самобытным» хозяйственным институтом, позволяющим развивать обрабатывающую промышленность без отрыва непосредственных производителей от земли и без необходимости роста фабричных городов, зараженных «язвой пролетариата». А промысловые артели, связанные общей хозяйственной задачей, круговой порукой и уравнительным разделом дохода, рассматривались как органичное порождение общинного уклада.

Распространенность кустарных промыслов в крестьянских избах и светелках заставила российскую экономическую мысль обсуждать вопрос о своеобразии национальной хозяйственной традиции, которая не укладывалась в категории западных «систем» политэкономии, выстраиваемых с конца XVIII в. в ряд «меркантилизм — физиократия — классическая школа». (В России этот ряд впервые провел М. Балугьянский в работе «Изображение различных хозяйственных систем» (1806), появившейся вскоре после русского перевода «Богатства народов» А. Смита.) При различии трех направлений и противопоставлении первого двум другим как фритредерским все они предполагали торжество *крупного* производства — мануфактурного, фермерского, фабричного. Русское кустарное производство, удобное для крестьянина с его небольшим земельным наделом, было *мелким* и выводило на проблему «*довольственного жития маломощного населения*», поставленную уже в конце XVIII в. А. Радищевым в «Письме о китайском торге» (напечатано в 1811 г.). Она дебатировалась в контексте первых споров между фритредерами и протекционистами в России. Шторх, блестяще развивший мысль Смита о том, что превосходство передовых наций ввиду эффекта разделения труда более всего проявляется в промышленности и торговле, считал массовое сочетание в России



хлебопашества с домашними промыслами не более чем результатом крестьянского «невежества и искаженного понятия о выгодах», нежелания уступить заработок мануфактуристам и торговцам. Адмирал Н. Мордвинов, критикуя вывод Шторха об «уступлении» Россией «прав рукоделия и торговли» передовым странам, указывал, что к промыслам крестьян вынуждает скудость нив России, «оледенелой в течение почти половины года», потребность в дополнительных доходах и невольная праздность ввиду короткого срока земледельческих работ. Но ни первый радикальный критик крепостничества Радищев, ни крепостник-предприниматель Мордвинов не ставили проблему кустарной промышленности в исторической динамике.

Эту проблему впервые осветил представитель российской экономической мысли эпохи «великих реформ» А. Корсак, автор вышедшей в год отмены крепостного права книги «О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства (кустарной и домашней промышленности) в Западной Европе и в России». Этот труд можно считать зачином *российской экономической компаративистики*.

### **Основатель исторического направления в российской политэкономии**

Жизненный путь Александра Казимировича Корсака (1832—1874) был недолгим и достаточно драматичным. Он родился на берегах сибирской реки Оми, в Каинске, окружном городе Томской губернии, в семье ссыльнопоселенца-поляка, участника польского восстания 1830—1831 гг. С золотой медалью окончил Иркутскую гимназию (1852), а затем — юридический факультет Казанского университета (1856). В гимназии Корсак учился в одном классе с Михаилом Волконским, сыном Сергея и Марии Волконских, и получал материальную поддержку от декабристской семьи. Иркутск был тогда культурной столицей Сибири, его обустраивало богатое купечество. Оно разжилось на ленской золотопромышленности и торговле с Китаем через слободу Кяхта и с Европейской Россией через Нижегородскую ярмарку, а также получило «культурную шлифовку» благодаря губернаторству М. Сперанского и Н. Муравьева-Амурского, ссыльным декабристам и полякам<sup>1</sup>. Волконский по окончании гимназии был чиновником особых поручений при генерал-губернаторе Муравьеве-Амурском; когда он прибыл в качестве курьера в Санкт-Петербург в день коронации Александра II, его послали в Сибирь с высочайшим Манифестом о прощении декабристов; тогда же Волконскому был возвращен княжеский титул предков, отобранный у его отца<sup>2</sup>. Корсак начал свою научную деятельность в Казанском университете с «Историко-статистического обозрения торговых отношений России с Китаем».

<sup>1</sup> Потанин Г. Н. Города Сибири // Сибирь, ее современное состояние и нужды. СПб.: Девриен, 1908. С. 235—237.

<sup>2</sup> Впоследствии князь Волконский стал видным сановником — камергером (1866), тайным советником (1876), сенатором (1885), членом Госсовета (1896).

Казанский университет был лучшим провинциальным учебным заведением России, в котором блистали такие научные светила, как математик Н. Лобачевский, химик А. Бутлеров. Биолог и инженер-технолог, основоположник российского товароведения М. Киттары (1825—1880) оживил деятельность Казанского экономического общества, основанного еще Мордвиновым, организовал издание «Записок» КЭО (1854). Как профессор технологии он внедрял улучшенные способы производства на фабриках и заводах поволжско-камского края. Профессором политэкономии Казанского университета был И. Бабст (1823—1881), получивший всероссийскую известность речью «О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитала» (на торжественном собрании университета 6 июня 1856 г.). Эта речь была одним из первых проявлений *гласности* эпохи «великих реформ» и своеобразным манифестом экономического либерализма, призывом к усвоению «элементарных истин» европейской экономической науки, «обеспечению труда и собственности», к частнохозяйственной инициативе, устройству банков и железных дорог. Под «элементарными истинами» Бабст понимал учение классической школы, но он же выступил первым в России популяризатором новой школы западной политэкономии — исторической, опубликовав в журнале «Русский вестник» (1856, № 3) статью об «историческом методе» Рошера, а чуть позже выпустил перевод первого тома трактата Рошера «Система народного хозяйства» (1860). Разделяя мнение немецких экономистов о необходимости для политэкономии «заглянуть в прошедшие века и проверить свои выводы», Бабст выделил три ключевые черты исторического подхода к анализу экономических отношений: внимание к географическим условиям национального хозяйства; опора на массив статистических данных; широкий междисциплинарный контекст с привлечением юридических источников, этнографических исследований, путевых описаний и т. д.

«Новые труды» в области «изучения народных судеб, разнообразных условий и сторон народной жизни», на которые указывал Бабст применительно к зарубежным странам, имели аналоги и в России. Большую популярность в русской литературе снискал жанр *физиологического очерка* (В. Белинский, Н. Некрасов, И. Тургенев, Д. Григорович и др.), привлекавший внимание к положению разных общественных групп, особенно *социальных низов*. В дополнение к статистическим обзорам А. Заблоцкого-Десятовского, Д. Журавского и других были организованы «литературные экспедиции» для изучения быта российской глубинки, с привлечением — по инициативе одного из видных деятелей эпохи реформ великого князя Константина Николаевича — А. Островского, С. Максимова (в будущем известных писателей)<sup>3</sup> и пр.

Важно также отметить, что середина XIX в. стала временем расцвета русской историографии. Оформилась самая влиятельная школа — западническая государственно-юридическая (С. Соловьев, К. Кавелин, Б. Чичерин). Ей противостояли славянофильское (К. Аксаков, А. Хомяков, И. Беляев) и федералистское (Н. Костомаров, А. Щапов) направления. Появились специальные труды по истории русской торговли и промышленности (А. Семенов, Н. Костомаров, Н. Аристов).

Корсак, будучи еще студентом Казанского университета, под руководством Бабста подготовил русский перевод трактата Рошера «О хлебной торговле и мерах против дороговизны» (Казань, 1857) и статью «Условия кяхтинской торговли и их влияние на цену чая», опублико-

<sup>3</sup> Специальной задачей С. Максимова было изучение быта офеней-ходещиков — мелких торговцев-разносчиков церковной утварью, лубочными книгами, бакалейным и галантерейным («красным») товаром и т. п. (Максимов С. В. Избранное. М.: Советская Россия, 1981. С. 288).

ванную в «Записках» КЭО (1857, № 12). В 1857 г. московские купцы и фабриканты под впечатлением от деятельности Бабста и Киттары (с которым Корсак был знаком), устроили их переезд в Москву, где бывшие казанские профессора также заняли университетские кафедры — соответственно политэкономии и технологии. Вслед за ними уехал в Москву и Корсак. Он стал сотрудничать в редактируемом Бабстом журнале «Вестник промышленности» (1858—1861), основанном ученым-предпринимателем Ф. Чижевским и выражавшем интересы славянофильских торгово-промышленных кругов, а также в журнале «Атеней» (1858—1859), где печатались видные русские историки и писатели. Но главным для Корсака стала подготовка его работы «О формах промышленности», за которую он получил магистерскую степень в Московском университете. Корсаку предлагали кафедру политэкономии в Харькове и Петербурге, но он отказался, желая получить кафедру непременно в Московском университете. В результате он поступил на службу в Министерство финансов, в 1864—1866 гг. редактируя «Сборник сведений и материалов по ведомству Министерства Финансов». Сохранив связи с московским славянофильско-купеческим лобби, Корсак собирался писать корреспонденции по всем проектам и предложениям Министерства финансов в новую газету «Москва», основанную в 1866 г. оппозиционным правительству лидером славянофилов Аксаковым. В частном письме одному из будущих сотрудников Аксаков назвал Корсака как государственного чиновника, согласного сообщать для этой газеты «все важнейшее» о деятельности своих ведомств. Письмо Аксакова было вскрыто III Отделением, усилившим бдительность после покушения на императора весной 1866 г. Корсака уволили со службы. Это событие надломило экономиста, и через семь лет он умер, не опубликовав более ни одной научной работы.

Однако Корсак успел внести основополагающий вклад в историческое направление российской политэкономии. Если Бабст лишь декларировал перспективы «исторического метода», то исследование Корсака показало плодотворность этого метода для уяснения своеобразия экономических институтов России. Трактат Корсака впервые перевел дискуссии об особенностях хозяйственного строя Запада и России из области споров об «исконных» различиях в плоскость историко-стадиального сравнения, предвосхитив существенные черты главных историко-стадиальных западных экономических концепций — марксизма и «новой» исторической школы, а также дискуссию о формационной траектории «догоняющего» развития России.

### **Стадиальный анализ промышленного развития: Запад и Россия**

Понятия «индустрия», «индустриальное общество» в их современном значении восходят к сочинению «О промышленной системе» А. Сен-Симона, а русское слово «промышленность» (производное от древнего «промысел» и калька с французского *industrie*) — к сочинениям его современника Н. Карамзина. Понятия «мануфактура»

и «фабрика» появились в русском языке почти на 100 лет раньше, в эпоху петровских преобразований, и употреблялись как синонимы, обозначая *обрабатывающую промышленность* в форме крупных предприятий. Именно такой смысл в них вкладывался на всероссийских выставках мануфактурной промышленности, которых с 1829 по 1861 г. было проведено 12 (в Петербурге, Москве и Варшаве) с представлением продукции обрабатывающих отраслей: от машиностроительной до пищевкусовой, парфюмерной и полиграфической.

В классической политической экономии также употреблялось понятие «мануфактурное производство», введенное меркантилистами<sup>4</sup> и популяризованное просветителями-энциклопедистами. Это был синоним крупной обрабатывающей промышленности вообще, противопоставляемой форме мелких мастерских цехового ремесла европейских средневековых городов.

Но в России бросалось в глаза распространение мелкой обрабатывающей промышленности, в противоположность западному ремеслу она часто была сельской, а не городской, не организованной в цеховые корпорации. Таких мелких производителей, работавших в одних случаях по заказу фабрики или конечного потребителя, в других — на неопределенный рынок, связь с которым осуществлялась через торговца-посредника («бульню», «маклака», «шибая»), в России с конца XVIII в. называли *кустарями*; по наиболее распространенной версии, это слово произошло от немецкого «Kunst» («мастерство, умение, искусство»)<sup>5</sup>.

Чтобы объяснить институт кустарничества, или домашней формы производства, отличной и от мануфактурно-фабричной, сосредоточенной на крупных предприятиях, и от ремесленной, сосредоточенной в мелких мастерских, Корсак обратился к историко-географическому сопоставлению. В Западной Европе рано закрепившаяся оседлость, отделение города от сельской округи и местное *разделение труда* породили цеховое ремесло. Оно в виде замкнутых корпораций, укрывшись за городскими стенами, стало достоянием отдельного класса — с монопольными правами, сословной гордостью, совершенствованием мастерства (многолетнее ученичество, изготовление шедевра) и особым образом жизни. Городское ремесло было одной из основ общественного порядка. Впоследствии оно уступило место соединению *узкоспециализированных* работников в мануфактурах, а затем крупному фабричному производству с системой машин. Причем первые мануфактуры, нуждавшиеся в гораздо более широком рынке, чем цеховое ремесло, возникли в странах с географически удобным местоположением для привоза заграничного сырья и выгодного экспорта (Италия

<sup>4</sup> Термин «мануфактура» (от лат. «*manus*» — «рука» и «*factura*» — «изготовление») ввел немецкий камералист-изобретатель И. И. Бехер, основавший «Мануфактурный дом» (1673) при императорском дворце в Вене — большое предприятие с разнообразными мастерскими и алхимической лабораторией, предназначенное для производства шерстяных и шелковых тканей, венецианского стекла, фаянсовой посуды и т. д.

<sup>5</sup> Есть версия, что на всех мелких производителей распространилось прозвище «кустари» керамических мастеров из села Гжель, украшавших фарфоровую посуду кустиками роз и других цветов. Впрочем, более вероятно, что эти рисовальщики «кустов» лишь закрепили обрушение иностранного корня, характерное для народной этимологии (кустарь вместо «кунстарь»; ср. «купиратив» вместо «кооператив», «гульвар» вместо «бульвар» и т. п.).

и Нидерланды), где можно было наладить производство достаточно дорогой продукции (особенно тонких сукон и шелков) для отдаленного *международного* сбыта.

В России обширность территории и однообразие ландшафта, суровость климата и лесо-болотное бездорожье, соседство со степными кочевниками обусловили долгое отсутствие крепкой оседлости и одновременно трудности сообщения, что сильно замедлило развитие торговли и городов. Русские города возникали преимущественно как военно-административные поселения и были не чем иным, как огороженными селами с огромными пустырями внутри крепостных стен, нередко с преобладанием огородничества. Эти города не стали, как на Западе, самоуправляемыми общинами с сословным оформлением экономического значения ремесленно-торговых классов общества, центрами промышленной деятельности и средоточием богатеего среднего сословия. Ремесло на Руси не кристаллизовалось в цеховые монополии, оно рассеивалось среди поселян без плотных союзов, без каких-либо привилегий и совершенствования в работе. Промышленность и торговля налагали на тех, кто ими занимается, лишь податные обязательства по отношению к государству.

Самый образованный из посетивших Московское царство иностранцев, миссионер-панславист хорват Ю. Крижанич (его «Политичны думы», написанные в Тобольске в правление царя Алексея Тишайшего, были впервые опубликованы в 1859 г.) отметил отсутствие в России навыков дальней торговли и ремесел (не было даже многих привычных для Запада плотницких инструментов), счетоводства и изыскания руд (отчего «безмерно великое» по обширности государство не располагало даже хорошим железом и ни одним из цветных металлов)<sup>6</sup>. Московское правительство, нуждаясь в ремесленных изделиях, сводило население в казенные слободы и принимало отдельные меры по искусственному поощрению мануфактур, привлекая иностранцев. Петр I возвел эти меры в систему, пожелав, по словам Корсака, «разом перенести на русскую неподготовленную почву почти все отрасли промышленности, существовавшие в то время на Западе»<sup>7</sup>. Петр хотел привить России европейскую организацию городов. Он учредил цехи с 7-летним ученичеством, испытаниями, клеймением изделий; внедрил многие ремесла и в соответствии с идеями западного меркантилизма насаждал мануфактуры.

Как известно, отношение к реформам Петра стало главным водоразделом между западниками и славянофилами. Корсак считал петровское насаждение крупной промышленности с принудительным трудом «несчастливыми мерами», полагая, что вместо насильственного устройства фабрик надо было опираться на местные русские промыслы, несложные изделия которых и прежде имели довольно обширный сбыт (в том числе за границу). Эти промыслы в XVII в. сформировали *оптовые ремесла* в деревнях, лежавших на больших дорогах: жители

<sup>6</sup> Крижанич Ю. Политика. М.: Новый свет, 1997. С. 34, 77–78, 85.

<sup>7</sup> Корсак А. К. О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства (кустарной и домашней промышленности) в Западной Европе и в России. М.: Тип. Грачева, 1861. С. 127.

таких деревень целиком занимались каким-либо одним делом: кузнечным, тележным, ткацким, красильным и т. д.

Предпосылкой распространения этой сельской домашней промышленности был суровый климат России, обусловивший долгий (6—8 месяцев) перерыв в полевых работах и тем самым, с одной стороны, наличие у многочисленного класса мелких земледельцев достаточного времени для домашних рукоделий, а с другой — необходимость в дополнительном доходе помимо земледелия. В некоторых местностях с особо плодородной почвой исключительным промыслом жителей стало не ремесло, а странствование по России с закупом и разноской мелочного («щепетильного») товара — *офенская* торговля. Офени Вязниковского уезда Владимирской губернии ходили из слободы Холуй и села Палех с церковной утварью вплоть до Польши, Сербии и Болгарии. Отдельные села превратились в центры более изощренных оптовых ремесел — замочного (Павлово-на-Оке, позднее — Горбатовского уезда Нижегородской губернии), сафьянового (Ягодное на Волге при озере Большом, позднее — Ставропольского уезда Самарской губернии).

Осуждая закрепощение посессионных и приписных крестьян на петровских и послепетровских фабриках и раздачу промышленных монополий, достигших «ужасающих размеров» при Анне и Елизавете, Корсак не отрицал, что оказавшаяся живучей сельская домашняя промышленность в результате петровских реформ обогатилась новыми оптовыми ремеслами, особенно ткацкими (село Иваново Шуйского уезда Владимирской губ., село Вохны Богородского уезда Московской губ. и др.). Дешевизна изделий оптовых ремесел и отсутствие цеховых стеснений разнообразных сельских рукоделий, удовлетворяющих, как правило, иные потребности, чем производимые фабричным способом товары, одно время давали русской домашней промышленности, которую стали в XVIII в. называть кустарной, преимущества относительно городского «производства в большом виде», то есть мануфактурного и фабричного.

В отличие от городского цехового ремесла деревенское оптовое «брало» не *качеством*, а именно *дешевизной* изделий. Для мануфактуры и фабрики обязательно и то, и другое. Но в России, с одной стороны, дешевизна фабрикации часто была недостижимой вследствие недостатка опытности и искусности работников; их сезонной текучести (земледельцы-отходники), не позволяющей наладить непрерывную работу; бедности и высоких транспортных издержек (подвоз суровья и сбыт); дороговизны процента, машин, железа, а в некоторых округах — даже топлива. С другой стороны, холодный российский климат был естественным препятствием для перехода к улучшенным плодопеременным системам полеводства, которые делали (на Западе) необходимой и выгодной специализацию работников исключительно на земледелии, интенсифицированном и интегрированном с животноводством<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> О значении перехода к интенсивным плодопеременным системам полеводства в экономической эволюции и о месте этой проблемы в российской сельскохозяйственной экономике см.: Гловели Г. Теория аграрной эволюции Н.П. Огановского и геополитическая экономия исторического процесса // Вопросы экономики. 2009. № 2.

Отсутствие условий для распространения интенсивного земледелия в стране одновременно создавало предпосылки для роста домашней промышленности. Дешевизне изделий благоприятствовало наличие многочисленного класса мелких землевладельцев, посвящавших рукоделиям время, свободное от обработки небольшого участка земли.

Таким образом, географическое своеобразие России (укороченный период полевых работ и плохие дороги) и ее экономическая отсталость (отсутствие цехового ремесла, недоразвитость топливной базы и машиностроения) способствовали живучести «ничтожных в отдельности, но сильных в массе промыслов наших крестьян»<sup>9</sup>.

Однако Корсак показал, что домашняя система производства существовала не только в России на основе оптовых ремесел, но и в Европе с ее цеховыми традициями — в тех случаях, когда мануфактурное укрупнение производства базировалось на местном сырье и допускало раздачу окрестным жителям на дом материала, обработка которого была для земледельцев побочным занятием. Эту разновидность промышленного производства французские энциклопедисты называли «рассеянной мануфактурой»<sup>10</sup>, Смит упомянул о ней в «Богатстве народов» на примере текстильной и металлической промышленности вокруг английских городов Лидса, Шеффилда, Галифакса, Бирмингема, Вулверхэмптона.

Затем в западных странах, прежде всего в Англии (и полностью только в ней), крупное производство, вступив в фабричную стадию, вытеснило и домашнюю систему, и мануфактуру. Дешевизна массовой качественной продукции была достигнута фабрикой за счет эффекта *масштаба*: непрерывность действия системы механизмов, приводимых в движение центральной двигательной силой; взаимодополнение внутри предприятия большого количества *разнообразного* труда *многих* взрослых и малолетних рабочих; применение новейших машин и естественно-научных открытий. Конкурентные преимущества фабричной системы, по мнению Корсака, должны были рано или поздно сказаться и в России, сделав устаревшим фразеологический пример из знаменитого «Толкового словаря» В. Даля: «Нас кустари одолели, говорят фабриканты».

Корсак первым в истории политической экономии установил стадийные закономерности процесса развития промышленности от ремесла через мануфактуру и/или домашнюю промышленность к фабрике, указав на вариативность форм этого процесса. И эта обнаруженная на основе сравнительно-исторического подхода вариативность дала основание Корсаку, не идеализируя «самобытность», согласиться с большинством представителей современного ему российского общественного мнения в том, что «всепоглощающее могущество» фабрики, воспроизводящее «многочисленный класс беспомощных людей, который мы называем пролетариатом», нельзя считать ни желательным, ни фатальным.

<sup>9</sup> Корсак А. К. Указ. соч. С. 48.

<sup>10</sup> Мануфактура (т. 10, 1765 г.) // История в Энциклопедии Дидро и д'Аламбера. Л.: Наука, 1978. С. 160.

## Формы промышленности и реформистские проекты

Корсак первым противопоставил мануфактуру и фабрику как логические и исторические стадии роста крупной промышленности, предвосхитив анализ этих стадий как форм производства прибавочной ценности (стоимости) в первом томе «Капитала» К. Маркса. Корсак также первым в русской экономической литературе использовал категорию «*индустриальная революция*», заимствовав ее у немецкого химика и социального прожектера Марло (псевдоним К.-Г. Винкельблеха, 1810—1865). Индустриальную революцию Корсак охарактеризовал системно, как взаимосвязанный процесс:

- технических нововведений, обязанных достижениям механики и химии<sup>11</sup> и внедряемых на крупных предприятиях, где труд *многих* специализированных в разных областях работников организован вокруг *единой* системы механизмов, приводимых в действие центральной двигательной силой;

- расширения *кредита* и сферы массового сбыта однородных продуктов;

- обезземеливания «бескапитальной массы» населения и ее скопления в фабричных городах, где бросаются в глаза темные стороны рабочего быта, побуждая общественное мнение к поиску средств против этого зла.

Солидаризуясь с Марло, Ф. Шульце-Деличем (1808—1883) и А. Одиганном (1814—1875), Корсак присоединялся к европейским проектам содействия эволюции фабричного производства, к ассоциациям, чуждым корпоративному духу средних веков и основанным на свободном участии труда и капитала в выгодах новой формы промышленности, в «слиянии мелких сбережений». Ссылаясь, подобно С. де Сисмонди, на опыт малого производства в Швейцарии, «где нет резкой границы между предпринимателем и работником» и между промышленностью и сельским хозяйством, Корсак одновременно высмеивал барона Гакстгаузена, изобразившего русские сельские ремесла «ассоциациями, которые напоминают собою учение сен-симонистов». Опровергая фантазии о том, что русские общинники совместно закупают сырье и таким же образом продают готовые изделия, учреждают в городах складочные материалы и содержат агентов, которым поручают продажу, Корсак замечал: «Как раз этого и недостает нашим крестьянам!»<sup>12</sup> Но в принципе он считал возможной такую мелкопромышленную *артельную* организацию — с дешевым кредитом и ассоциацией для оптовых закупок материала и сбыта продукции, с устройством показательных общественных мастерских для прогресса техники. Вследствие некультурности и паразитического диктата *кулаков* — посредников-монополистов между реальными производителями и рынками сбыта кустарной продукции — готовое изделие доходило до потребителя через руки

<sup>11</sup> Примечательно, что по критерию преобладания механической (фабрика) либо химической (завод) обработки материалов Корсак проводил различие между фабрикой и заводом. Ср. со словарем Даля: «...*фабриками* зовут такие заводы, где огонь (накалка, плавка, варка) не занимает первого места. *Чугунный, поташный завод; полотняная, суконная фабрика*».

<sup>12</sup> Корсак А. К. Указ. соч. С. 272—273.



четырёх-пяти посредников, в кармане которых и оседала основная часть заработка; материалы для обработки поставляли те же кулаки (прасолы, барышники); кредит превращался в грубую ростовщическую эксплуатацию. Дешевый кредит и ассоциация могли бы, по мнению Корсака, избавить мелких хозяев-кустарей от этих зол и подтянуть сельские промыслы к уровню фабричного производства<sup>13</sup>.

Исследование Корсака подводило к сравнительно-исторической картине эволюции форм промышленности, «ступеней в постепенности различных форм производства», которая представлена в таблице.

Т а б л и ц а

| Название |   |  |   |
|----------|---|--|---|
| Европа   | Городское корпоративное ремесло, цеховое качество | Более широкое распространение городских мануфактур         | Господство фабричной системы, «пролетариатство» |
| Россия   | Сельское оптовое ремесло, дешевизна изделий       | Более широкое распространение сельских кустарных промыслов | Рост фабрики, возможность ассоциаций кустарей   |

### Историографический контекст

Как уже отмечалось, Корсак был современником многих выдающихся русских историков. Они принадлежали и к его поколению (Щапов, Аристов, Максимов), и к более старшему (Соловьев, Костомаров) и оставили ряд интересных историко-экономических сопоставлений Запада и России.

Различие между «крепкой оседлостью» западноевропейского населения и «расплывчатостью», «расходчивостью» русской народной массы было наиболее эффектно выражено в антитезе «каменного» — феодального и городского — Запада и «деревянной» Руси у Соловьева. «В камне свили свои гнезда западные *мужи* и владели оттуда мужиками, камень давал им независимость; но скоро и мужики огораживаются камнем и приобретают свободу, самостоятельность; все прочно, все определено благодаря камню; благодаря камню поднимаются рукотворные горы»<sup>14</sup>. Пользуясь метафорой Соловьева, можно сказать, что «в камне» городских стен и домов свили свои гнезда европейские торгово-ремесленные корпорации.

А на огромном пространстве великой русской равнины, где «нет камня, все ровно», жатва с пашни, расчищенной подсекой и выжигом лесов, толкала земледельца к перемене мест. Вместо обживаемых целыми поколениями прочных жилищ — кучи деревянных изб, «первая искра — и вместо них куча пепла», но «построить новый дом ничего не стоит по дешевизне материала». «Брести розно было нипочем, ибо везде можно было найти одно и то же, везде Русью пахло»<sup>15</sup>. Корсак соглашался с Соловьевым в том, что старинный русский человек покидал

<sup>13</sup> Корсак А. К. Указ. соч. С. 309.

<sup>14</sup> Соловьев С. М. Сочинения. Кн. VII. М.: Мысль, 1991. С. 44.

<sup>15</sup> Там же.

свой дом, свой родной город или село, поскольку почти везде находил одни и те же удобства и неудобства со стороны природы<sup>16</sup>.

Хотя Г. Плеханов в свое время не без оснований критиковал Соловьева за преувеличение (деревянные строения, в основном, преобладали и в городах средневекового Запада)<sup>17</sup>, «огораживание камнем» действительно имело большое значение для западной цивилизации, включая европейское цеховое ремесло. Кварталы многоэтажных каменных домов были, например, воплощением корпоративной самостоятельности ремесленников и купцов Любека — главного города знаменитого Ганзейского союза. Напротив, в чисто деревянном Великом Новгороде ремесленные мастера жили в усадьбах крупных бояр-землевладельцев («золотых поясов»), не составляя особых корпораций — цехов, не имея сословной самостоятельности<sup>18</sup>. Не отсюда ли отсутствие культурного сближения с Западом и неравноправное положение Новгорода в ганзейской торговле, о котором писали Костомаров и П. Струве<sup>19</sup>?

В вышедших после трактата Корсака книгах Костомарова и Аристово примерно в одних и тех выражениях охарактеризованы причины торгово-промышленного отставания России. География не давала возможность быстро двигаться «по пути цивилизации» в силу следующих причин: протяженность континента; однообразие природы, становившейся с веками более скупой; скудость «рукодельных» произведений; неудобства путей сообщения; очень медленная оборачиваемость капиталов; разреженность населения и угрозы ему со стороны разбойничьих шаек<sup>20</sup>.

Но, пожалуй, наиболее интересна для дополнения компаративистики Корсака «земско-областная» теория Щапова, в которой был сделан акцент на народной колонизации как определяющем факторе русской истории<sup>21</sup>. Отмечая, что русской колонизацией, прорубившей и отворившей «вековую широкую дверь в Сибирь»<sup>22</sup>, двигало прежде всего стремление к лесным и водным угодьям, богатым пушной и пернатой дичью, медом, рыбой и т. д., Щапов подчеркивал, что целые деревни и слободы посвящали себя какому-то одному занятию — добыче мехов, бортничеству, рыболовству, позже разведению (по царской прихоти) ловчих птиц. Эти занятия по аналогии с оптовыми ремеслами можно назвать *оптовыми промыслами*. «Благодаря бобровничьим деревням имели много всякой рухляди, носили бобровые шубы и сбывали мно-

<sup>16</sup> Корсак А. К. Указ соч. С. 102—103.

<sup>17</sup> Плеханов Г. В. Сочинения. Т. XX: История русской общественной мысли. М.-Л.: Госиздат, 1924. С. 29—30.

<sup>18</sup> Янин В. Л. Раскопки в Новгороде: итоги и перспективы // Будущее науки. Вып. 5. М.: Наука, 1972. С. 315; Хаммель-Кизов Р. Новгород и Любек. Структура поселений двух торговых городов в сравнительном анализе // Новгород и Новгородская земля. История и археология. Вып. 8. Новгород, 1994.

<sup>19</sup> Костомаров Н. И. О значении Великого Новгорода в русской истории // Костомаров Н. И. Собр. соч. Кн. 1, т. 1. СПб.: Тип. М. М. Стасюлевича, 1903; Струве П. Б. Первая русская республика и первая русская империя // Федерализм. 1996. № 4.

<sup>20</sup> Костомаров Н. И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетиях. СПб.: Издание Николая Тиблена, 1862. С. 2—3; Аристов Н. Я. Промышленность Древней Руси. СПб., 1866. С. 244, 256—257.

<sup>21</sup> См.: Гловели Г. Д. Афанасий Щапов — историк российской цивилизации // Федерализм. 2011. № 2.

<sup>22</sup> Щапов А. П. Сочинения. Т. 2. СПб.: М. В. Пирожков, 1907. С. 194.

жество бобров за границу. Благодаря бортничьим деревням потребляли обильно мед, торговали медом и воском и усердно ставили в церкви восковые свечи. Благодаря деревням рыболовов ели вдоволь рыбу в частые и великие посты и не в посты, содержали множество монастырей и за границу сбывали много рыбы и рыбьего жира»<sup>23</sup>. Но это довольство плодами промыслов не стимулировало разделения труда и «индустриальной изобретательности», задержав формирование ремесленных навыков и освоение минеральных богатств страны. Недостаток мастерства и «рудознательства» самодержавие компенсировало свозом в Москву, а затем в Петербург многих ремесленников с мест, приглашением иностранцев для разведки месторождений и организации предприятий, наконец, насаждением обширных горнозаводских поселений и устройством инженерных и цифирных школ. Однако возникшие горнозаводские округа, разбросанные по громадной территории, обособились от прилежащих равнинных и степных поселений и не преодолели слабость внутриобластного и межобластного обмена<sup>24</sup>, а казенные школы были всецело подчинены задаче образования касты «искусных слуг империи», стоящей над огромной массой крестьянства, мещанства и даже большей части купечества, оставшейся вне европейски-просветительного влияния<sup>25</sup>.

### Историко-политэкономический контекст

Наиболее высокую оценку вклада Корсака в экономическую науку дал М.И. Туган-Барановский. В своем обзорном очерке истории российской экономической мысли он назвал Корсака «самым крупным русским ученым-экономистом 1860-х годов»<sup>26</sup>. К «замечательной» книге Корсака «О формах промышленности», отмечая в ее авторе «тонкий такт» и «беспристрастие истинного ученого», Туган-Барановский не раз обращался в своем знаменитом исследовании «Русская фабрика» (1899). Однако в полемике с «идеализаторами» русской кустарной промышленности — народниками — он внес коррективы и в концепцию Корсака. Во-первых, Туган-Барановский отметил, что вера Корсака в осуществимость артельной организации производства навеяна западноевропейскими ассоциативными и кооперативными проектами того времени. Но восхваление артелей так и не привело к возникновению в России кооперативного движения, сколько-нибудь похожего на западноевропейское<sup>27</sup>. Во-вторых, доказывая, что петровская крупная промышленность имела опору в сложившемся к тому времени крупном русском торговом капитале, Туган-Барановский оспорил аргументы об ее «искусственности», выдвинутые Корсаком и следующими поколениями историков — в том числе П. Милюковым<sup>28</sup>. Наконец, Туган-

<sup>23</sup> Шапов А. П. Сочинения. Т. 2. С. 318.

<sup>24</sup> Там же. С. 268.

<sup>25</sup> Шапов А. П. Избранное. Иркутск: Оттиск, 2001. С. 317.

<sup>26</sup> Туган-Барановский М. И. Экономическая наука // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Полутом 55. СПб., 1891. Стб. 851.

<sup>27</sup> Туган-Барановский М. И. Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. М.: Наука, 1998. С. 496—497.

<sup>28</sup> Там же. С. 80—82.

Барановский развил идею Корсака о вариативности промышленной эволюции, показав, что оптовые кустарные промыслы были в большей степени порождением петровских нововведений, чем наследием старинных оптовых ремесел. Петровские мануфактуры-фабрики — крупные предприятия, но основанные на ручном (и принудительном) труде, — стали школой технического мастерства, усвоив приемы которого обученные работники смогли в большом количестве устраивать в сельских избах мелкие промышленные заведения, успешно конкурировавшие с крупными до внедрения на последних паровых двигателей. Фабрика «раздробилась» в кустарную промышленность, работавшую на широкий отдаленный сбыт и бравшую не столько качеством, сколько дешевизной изделий<sup>29</sup>. (Струве назвал этот процесс «децентрализованным товарным производством»<sup>30</sup>, отличным от товарного производства западного типа, которое вырастало из разделения труда внутри ремесленного города и между городом и сельской округой.)

Хрестоматийным примером стал расцвет хлопчатобумажной промышленности в знаменитом селе Иванове (а вместе с ней и офенской торговли). Ивановские крестьяне, крепостные вотчин графов Шереметевых, заимствовали навыки набойки холщовых тканей у крупнейшей петровской полотняной фабрики голландца Тамеса, а доходное ситцепечатное производство освоили после похищения их земляком О. Соковым секрета крашения хлопчатобумажных тканей на петербургской фабрике англичан Чемберлена и Козенса<sup>31</sup>.

Но борьба кустарной избы с фабрикой, по мнению Туган-Барановского, могла быть успешной, пока сохранялось господство ручного и крепостного труда. В полемике со сторонниками концепции кустарно-артельного «обмирщенного народного производства» (Н. Даниельсоном, В. Воронцовым) Туган-Барановский и другие «неомарксисты» (Струве, Плеханов, Вл. Ильин) доказывали, что с падением крепостного права и оснащением фабрик паровыми машинами кустарная промышленность обречена на упадок.

Марксистско-народническая полемика впервые перевела споры об общности/исконном различии российской и европейской цивилизаций в плоскость дискуссии о неизбежности прохождения/возможности «обхода» Россией *конкретных стадий экономического развития*. Причем обе противоборствующие стороны в качестве отправного пункта принимали схему Маркса о мануфактуре и фабрике как стадиях обобществления производства и подчинения труда капиталу. Но если народники «укладывали» эту закономерность в схему «особого пути» России, считая кустарные промыслы альтернативой мануфактуре

<sup>29</sup> Киттары в своем обозрении 12-й всероссийской мануфактурной выставки, проходившей в Санкт-Петербурге в 1861 г., подчеркивал, что все привыкли думать, будто изделия села Иванова должны быть «плохи, без вкуса, зато дешевы»; цена их 6—10 коп. за аршин по сравнению с 15—16 коп. за аршин у продукции крупных московских фабрик; пусть ткань жидковата, а орнамент грубоват, «но за то и цена, мирящая со всеми упреками, особенно если вспомнить, что товар этот потребляет масса народа, которая поневоле гонится за дешевизной, поневоле надевает ситец, хотя и непрочный, по праздникам» (*Киттары М. Я.* Обозрение Санкт-Петербургской выставки русской мануфактурной промышленности 1861 года. СПб.: Изд. А. Г. Шевелкина, 1861. С. 132).

<sup>30</sup> *Струве П. Б.* На разные темы. СПб.: Тип. А. Е. Колпинского, 1902. С. 443.

<sup>31</sup> *Туган-Барановский М. И.* Избранное. С. 553.

и фабрике, то «неомарксисты» интерпретировали кустарничество как разновидность рассеянной мануфактуры.

К этому общеизвестному факту можно добавить, что спор «марксистов»-народников и марксистов-«антинародников» совпал по времени с поворотным пунктом в развитии германской «новой исторической школы» в политэкономии — с обращением к систематике хозяйственных форм и разработке новых стадияльных схем экономического развития вместо примитивных схем Ф. Листа, В. Рошера и Б. Гильдебранда и в дополнение к схеме Маркса. А. Гельд (1844—1880), наиболее четко изложивший сущность «новой исторической школы» как реформистского направления («катедер-социализма»), показал, что первым типом крупного капиталистического промышленного предприятия на Западе была именно система рассеянного надомного производства, организованного скупщиками-предпринимателями, а не централизованная мануфактура, на которой акцентировал внимание Маркс в «Капитале». К. Бюхер на основе классификации форм промышленности обосновал периодизацию экономической эволюции не только по критерию длины пути, проходимого продуктом от производителя до потребителя (домашнее натуральное хозяйство, городское хозяйство, народное хозяйство), но и по степени охвата промышленности *капиталом*. Капитал появляется, когда домашнее хозяйство начинает обслуживаться бродячим ремеслом и сводится на этой стадии к инструментам работника; в городском хозяйстве капиталом становятся цеховые инструменты, помещения и сырье. На стадии народного хозяйства капиталом — но не работника, а купца-предпринимателя — становится и продукт, первоначально взятый у кустарей после переработки ими розданного на дом сырья. Наконец, фабричная система завершает сосредоточение капитала в руках фабриканта-предпринимателя, который сам занимается сбытом своих товаров; рабочая масса лишена какого-либо капитала.

Обобщения экономистов новой исторической школы оказали сильное влияние на русский марксизм — как в легальной, так и в революционной его разновидностях. «Возникновение народного хозяйства» Бюхера и коллективный труд германских экономистов «История труда в связи с историей некоторых форм промышленности» были переведены на русский язык под редакцией С. Булгакова (1897), а Струве писал, что «в экономической науке давно не было такого праздника, как когда Бюхер опубликовал свои замечательные этюды»<sup>32</sup>. Влияние схемы Бюхера заметно со второго издания (1899) главного экономического учебника русской революционной социал-демократии — «Краткого курса экономической науки» А. Богданова. Однако непосредственный российский продолжатель традиции «новой исторической школы» — И. Кулишер — отметил, что именно Корсак, а не германские экономисты, первым дал исчерпывающую характеристику различий между формами промышленности — ремесленной, кустарной, мануфактурной и фабричной — в их эволюции<sup>33</sup>.

<sup>32</sup> Струве П. Б. На разные темы. С. 427.

<sup>33</sup> Кулишер И. М. История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум, 2004. Кн. 3. С. 107—108.

Кулишер, как и Туган-Барановский, высоко оценивая труд Корсака, вместе с тем внес существенные коррективы в сравнительный анализ промышленной эволюции Запада и России. На основе первого в политической экономии развернутого сопоставления мануфактурного периода во всех европейских странах, Кулишер пришел к выводу, что не следует преувеличивать специфику Российской империи в опоре на принудительный труд при насаждении крупной промышленности и на приглашение иностранцев, которым предоставлялись привилегии, для введения новых отраслей. На самом деле принудительный труд и участие правительственной власти играли огромную роль в первых западноевропейских мануфактурах, которые создавались в тюрьмах, приютах и т. п. местах как исправительные «рабочие дома». А привлеченные привилегиями иностранцы задавали тон в промышленном восхождении всех крупнейших европейских стран: Англия началом своего промышленного лидерства была обязана голландцам и фламандцам, получавшим патенты от короны и внедрявшим новые производства; французскую промышленность с ее изысканным вкусом и красивыми изделиями создали итальянцы, прусскую — гугеноты<sup>34</sup>.

Наконец, Кулишер отметил, что быстрое закрытие многих субсидированных меркантилистским государством предприятий отнюдь не означало безрезультатности усилий по стимулированию промышленного роста, которые приносили плоды с интервалом в несколько десятилетий. Без петровских реформ не было бы подъема горнозаводских и обрабатывающих отраслей при Екатерине II, без которого не было бы, как подчеркивал Е. Тарле, великодержавной мощи Российской империи<sup>35</sup>. Аналогичные интервалы между правительственным почином и отдаленным по времени производственным эффектом Кулишер отметил для Франции и Германии<sup>36</sup>.

Классические труды Туган-Барановского и Кулисера были переизданы в конце XX — начале XXI в., что оказалось весьма ценным для современной науки. Представляется целесообразным переиздать работу их предшественника Корсака, заслуги которого, как первого русского экономиста-компаративиста, не были оценены в историографии отечественной экономической мысли. (Так, в книге Н. Цаголова «Очерки русской экономической мысли периода падения крепостного права» (1956) и в многотомнике «Всемирная история экономической мысли» (1988—1997) имя Корсака не упоминается.) Даже при жестком классовом подходе советских политэкономов Корсак заслуживал внимания как видный представитель «мелкобуржуазной политэкономии». Интерес к обобщениям Корсака связан прежде всего с сохраняющейся актуальностью разработки сравнительных историко-стадиальных концепций экономического роста и уяснения главных структурных и институциональных особенностей стран догоняющего развития, без чего невозможно определить критерии модернизации.

<sup>34</sup> Кулишер И. М. Указ. соч. Кн. 2. С. 105.

<sup>35</sup> Тарле Е. В. Была ли екатерининская Россия экономически отсталою страной? // Современный мир. 1910. № 5.

<sup>36</sup> Кулишер И. М. Крупная промышленность в XVII и XVIII веках: Франция, Германия, Россия // *Анналы экономической и социальной истории*. М.: Территория будущего, 2007. С. 87.

*М. МАМОНОВ,  
эксперт Центра макроэкономического анализа  
и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП),*

*А. ПЕСТОВА,  
эксперт ЦМАКП,*

*О. СОЛНЦЕВ,  
кандидат экономических наук,  
руководитель направления анализа денежно-кредитной  
политики и банковской системы ЦМАКП*

### **КУЛЬТ НАЛИЧНОСТИ В РОССИИ: КАК ЕГО РАЗВЕНЧАТЬ И К ЧЕМУ ЭТО ПРИВЕДЕТ?**

Начиная с прошлого года вопросы развития розничных платежных систем в России, до этого дискутировавшиеся лишь в узком кругу специалистов, стали активно обсуждаться широкой общественностью. Всплеск интереса к ним был связан с внесением на утверждение в органы законодательной власти проектов федеральных законов «О национальной платежной системе» и «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Последний законопроект (ставший законом летом 2010 г.) предусматривает выпуск и предоставление всем гражданам России универсальных электронных карт (УЭК), способных наряду с другими выполнять функцию платежных карт.

Системы безналичных розничных платежей быстро формируются в большинстве стран — и развитых, и развивающихся. При этом из международного опыта известно, что обезналичивание платежей физических лиц дает экономике целый ряд «бонусов»: расширяется ресурсная база и растет кредитный потенциал финансового сектора, возрастает собираемость налогов и др. Однако оценка возможных макроэкономических эффектов от развития розничных платежных систем в России осталась за рамками последней дискуссии. Одновременно активно обсуждались эффекты с точки зрения сохранения экономического суверенитета, создания в России международного финансового центра, конкуренции банков и небанковских финансовых посредников и др. Среди направлений политики в этой области рассматривались

преимущественно вопросы надзора и регулирования, а стимулированию спроса на услуги таких систем почти не уделяли внимания.

Набор обсуждаемых идей, касающихся развития розничных платежных систем, повлияет на позицию властных органов. Как следствие, возникшие в ходе недавних дискуссий «тематические лакуны» создают риск принятия неэффективных решений. В частности, если регулирующие органы не смогут оценить масштаб возможного макроэкономического выигрыша от развития розничных платежных систем, то их мотивация к проведению соответствующей политики станет слабее.

### **Эффекты от замещения наличных расчетов безналичными: международный опыт**

На макроуровне благодаря последовательному замещению наличных расчетов безналичными возникают пять основных позитивных эффектов.

*1. Снижение издержек обращения денежных средств и совершения платежей.* Переход от наличного денежного оборота к безналичному сопровождается существенным сокращением операционных издержек банковской системы. Развитие электронных платежных систем обеспечивает экономию на масштабе благодаря повышению доли постоянных издержек (расходы на платежную инфраструктуру) за счет снижения доли переменных (ниже трудоинтенсивность). Кроме того, банковские офисы частично вытесняются удаленным доступом к счетам (сетью банкоматов и платежами через Интернет).

Так, согласно расчетам системы VISA<sup>1</sup>, стоимость совершения одной транзакции в системе электронных платежей в Исландии в четыре раза меньше, чем в системе наличных расчетов. Опросы норвежских банков свидетельствуют о двух-трехкратном разрыве<sup>2</sup>.

В России развитие безналичных платежных систем существенно отстает от стран — членов ОЭСР. Наряду с другими факторами это определяет более высокий уровень операционных издержек, чем в развитых странах (см. рис. 1). Как следствие, возможности российской банковской системы извлекать прибыль и повышать свою капитализацию уменьшаются.

*2. Сокращение доли теневой экономики.* Функционирование теневой экономики в значительной мере обеспечивают сделки с наличными деньгами, что делает ее невидимой для государства. Соответственно развитие безналичных платежных систем и сокращение доли наличных денежных средств в денежной массе затрудняют теневой оборот.

---

<sup>1</sup> Перспективы развития системы электронных карточных платежей в России / VISA. 2005.

<sup>2</sup> *Humphrey D., Willeson M., Bergendahl G., Lindblom T.* Benefits from a Changing Payment Technology in European Banking // *Journal of Banking & Finance*. 2004. Vol. 30. P. 1631–1652.



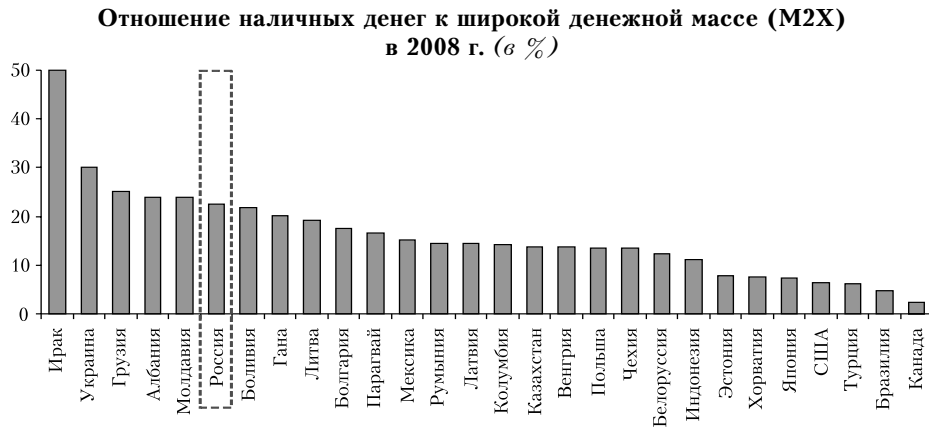


Источники: данные ОЭСР; расчеты ЦМАКП.

Рис. 1

По оценкам Росстата, в 2009 г. доля теневой экономики в России была высокой в торговле (33% от валовой добавленной стоимости в этой отрасли), гостиничном и ресторанном бизнесе (47%), операциях с недвижимостью (32%)<sup>3</sup>. Общий размер теневой экономики оценивается в 16% ВВП.

При этом в России доля наличных денег в широкой денежной массе одна из самых высоких в мире: больше только в странах, столкнувшихся с серьезными внешне- или внутриполитическими кризисами (см. рис. 2).



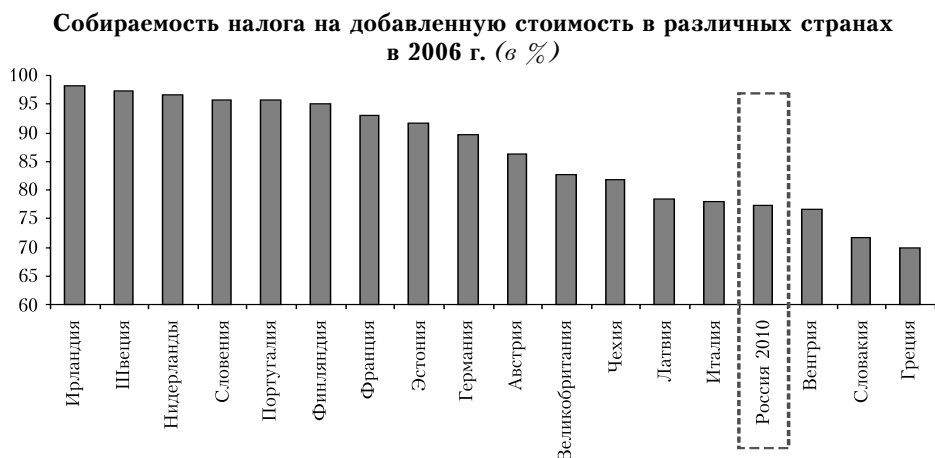
Источники: International Financial Statistics (IMF); расчеты ЦМАКП.

Рис. 2

**3. Увеличение налоговых поступлений.** Вывод совершаемых платежей из «тени» по мере развития электронных платежных систем будет сопровождаться ростом собираемости налогов, поскольку

<sup>3</sup> Наибольшая доля «ненаблюдаемой прямыми статистическими методами экономической деятельности» в 2009 г. приходилась на сельское хозяйство и рыболовство — 62% от валовой добавленной стоимости в этой отрасли. Однако собственно теневой экономикой данную деятельность считать нельзя, поскольку большую часть продукции домашние хозяйства создают не для последующей продажи, а для собственного потребления.

платежи в электронной форме легче контролируются государством. В России низкий уровень собираемости налогов: по НДС — 77%, а в наиболее развитых странах ЕС он превышает 90% (см. рис. 3), что свидетельствует о потенциале улучшений в данной области.



*Источники:* Study to Quantify and Analyse the VAT Gap in the EU-25 Member States / DG Taxation and Customs Union. Reckon LLP Report, 2009; данные по России — расчеты ЦМАКП.

Рис. 3

**4. Выгоды социального характера.** Распространение безналичных платежей способствует росту уровня проникновения банковских услуг среди населения и повышает его финансовую грамотность<sup>4</sup>. В России в 2010 г., согласно опросам ВЦИОМ<sup>5</sup>, не пользовались услугами банков около 35% населения (в 2007 г. — 46%), а в развитых странах (Германия, Великобритания) в 2003 г. — менее 10%<sup>6</sup>.

Использование безналичных платежных инструментов, в частности кредитных карт, позволяет населению с невысокими доходами сглаживать потребление во времени. Согласно опросам потребителей в США<sup>7</sup>, на протяжении 1983—2001 гг. доля задолженности по кредитным картам в общем долге малообеспеченных домохозяйств существенно превышала аналогичный показатель по остальным домохозяйствам (на 10—15 п. п.). Вероятно, кредитные карты — наиболее доступный способ пополнить семейный бюджет для малообеспеченных групп населения в случае изменения величины их доходов.

**5. Расширение ресурсной базы банковской системы и наращивание кредитования экономики.** Рост доли безналичных платежей в расчетах экономических агентов сопровождается увеличением остатков средств на их счетах в банках, что может быть использовано

<sup>4</sup> В России в 2009 г. только 12% взрослого населения считали себя финансово грамотными (см.: Обзор российского рынка платежных карт за 2009 год / Банк России. М., 2010).

<sup>5</sup> Инвестиционное поведение населения и влияние на него системы страхования вкладов / Агентство по страхованию вкладов. М., 2010.

<sup>6</sup> Перспективы развития системы электронных карточных платежей в России.

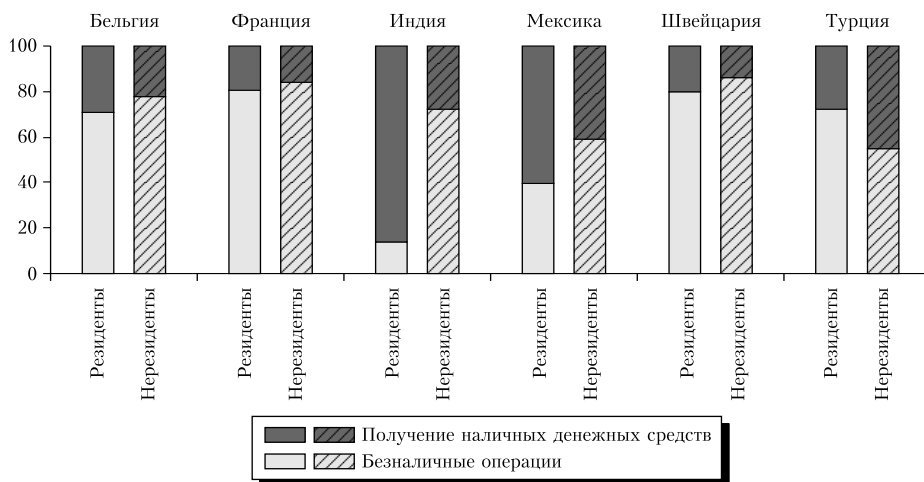
<sup>7</sup> Evans D. The Growth and Diffusion of Credit Cards in Society // The Payment Card Economics Review. 2004. Vol. 2. P. 59—76.

последними для повышения собственной ликвидности, а также расширения кредитования<sup>8</sup>.

6. *Создание благоприятных условий для развития индустрии туризма.* Возможности безналичной оплаты существенно упрощают бронирование авиабилетов, гостиниц, автотранспорта. Туристы, опасаясь кражи или потери наличных средств, чаще используют в поездках безналичные платежные инструменты. Компаниям для обеспечения прозрачности расходов сотрудников, находящихся в деловых поездках, удобнее оплачивать командировочные через платежные карты или чеки.

Склонность обладателей платежных карт активнее использовать их за рубежом, чем в своей стране, косвенно подтверждается статистическими данными. В большинстве рассмотренных нами стран приезжие чаще используют платежные карты для безналичных расчетов, чем местное население (см. рис. 4).

**Структура операций, совершенных с использованием платежных карт в 2009 г. (в %)**



*Источники:* Statistics on Payment and Settlement Systems in the CPSS Countries — Figures for 2009: Preliminary Release // Bank for International Settlements // CPSS Publications. 2010. No 93; расчеты ЦМАКП.

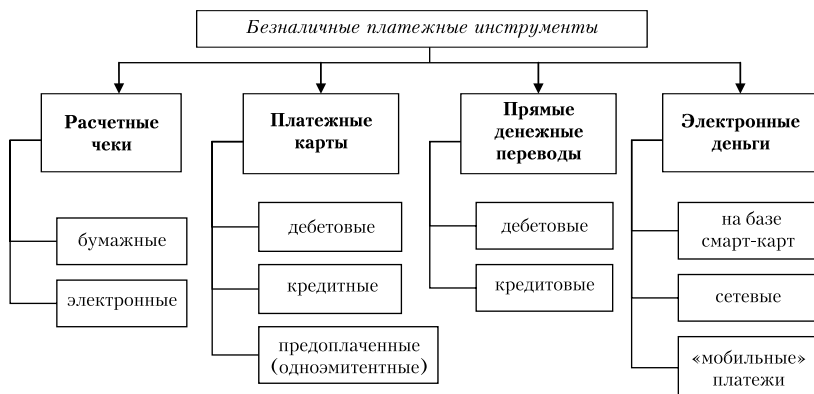
Рис. 4

### Классификация типов безналичных платежных инструментов

Согласно классификации Банка международных расчетов, безналичные платежные инструменты подразделяются на чеки, платежные карты, прямые денежные переводы и электронные деньги (см. рис. 5).

<sup>8</sup> Так, например, было в Испании (см.: Valverde S., Paso R. Does the Development of Non-cash Payments Affect Bank Lending? // The Manchester School. 2010. Vol. 78, iss. 5. P. 412—436). По данным за 1992—2000 гг., рост объема безналичных платежей среди прочих факторов значимо влиял на расширение кредитования испанскими банками.

### Виды безналичных платежных инструментов в розничных расчетах



Источник: составлено авторами.

Рис. 5

**Расчетные чеки.** Исторически чеки<sup>9</sup> были одним из первых видов безналичных платежных средств. Чек — это краткосрочная ценная бумага: как правило, срок его оплаты ограничен законодательно или обычаями деловой практики. Преимущество чековых платежей состоит в возможности безналичной оплаты в условиях, когда плательщику неизвестны номер счета и банк получателя платежа либо у получателя денежных средств нет счета в банке. Недостатки *бумажных чеков* — низкий уровень автоматизации совершения сделок, слабая защищенность (риск подделки), высокие издержки оборота. С середины 1990-х годов получили распространение *электронные чеки*<sup>10</sup>, которые позволили повысить эффективность чекового оборота (снизить издержки на пересылку, сортировку и др.) и защищенность платежей (посредством шифрования, цифровой подписи и др.).

**Платежные карты.** В мировой практике платежные карты, как правило, делятся на дебетовые и кредитные<sup>11</sup>, а также предоплаченные.

**Дебетовые карты** позволяют оплачивать товары и услуги и снимать наличные средства в пределах суммы, имеющейся на счете владельца карты. Их особенность в том, что они сочетают функции денег как средства платежа и средства накопления. Кроме того, такие карты часто используют для регулярных выплат в пользу их держателей (зарплаты, пенсии, стипендии и др.).

**Кредитные карты** предполагают расходование средств держателем «кредитки» в пределах установленного банком индивидуального

<sup>9</sup> В России, согласно ГК РФ (ст. 877), чеком признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

<sup>10</sup> Электронные чеки получают в процессе «усечения» бумажных аналогов, перевода последних в электронную форму. «Оцифрованный» чек пригоден для пересылки по электронным сетям (Интернет). В дополнение к цифровому образу чека пересылается текстовая информация, указанная на бумажном чеке.

<sup>11</sup> Отметим, что большое распространение получили *гибридные* инструменты — дебетовые карты с возможностью овердрафта (перерасходования) средств. В зависимости от состояния баланса счета они сочетают функции дебетовых и кредитных карт.

лимита кредитования. Особенность кредитных карт в том, что они сочетают функции платежного инструмента и возобновляемого кредита.

Узкоспециализированным средством безналичных платежей выступают *предоплаченные карты*: списания с них возможны только в размере предварительно загруженной «ценности». Такие карты могут быть двух типов: одноэмитентные (непополняемые, принимаются только для совершения покупок у компании-эмитента) и многоэмитентные (пополняемые, используются для небольших покупок широкого набора товаров и услуг). Последние представляют собой смарт-карты, или «электронные кошельки», и по своей природе ближе к электронным деньгам (см. ниже). Одноэмитентные карты чаще всего анонимные и эмитируются нефинансовыми организациями (торговыми, телекоммуникационными, транспортными компаниями). Примеры: подарочные, телефонные карты, проездные билеты метрополитена и др.

*Прямые денежные переводы.* В мировой практике существует два вида прямых денежных переводов: кредитовые и дебетовые. *Кредитовый перевод* — безналичный перевод с одного банковского счета на другой или перевод наличных денег (без открытия банковского счета), иницируемый плательщиком. *Дебетовый перевод* — платеж, при котором его получатель (кредитор) иницирует списание средств со счета плательщика в банке в свою пользу при условии, что плательщик оформил разрешение банку удовлетворять требования кредитора. Дебетовые переводы удобны для совершения повторяющихся платежей, при этом, в отличие от долгосрочных платежных поручений, можно списывать различные суммы в разные периоды.

В США прямые денежные переводы осуществляют через сеть автоматизированных расчетных палат (Automated Clearing House, АСН), выполняющих клиринг (взаимозачет) платежей финансовых институтов-участников. В странах Западной Европы в середине XX в. прямые денежные переводы были возможны только в специальной системе почтовых жирорасчетов (Postal Giro Systems), основанной на прямых переводах денежных средств между счетами участников<sup>12</sup>. Позже европейские коммерческие банки открыли свои счета в системе почтовых жирорасчетов, а затем сами стали предоставлять подобные услуги.

*Электронные деньги* — денежная стоимость, хранящаяся на электронном носителе и принимаемая в качестве платежного средства другими организациями (кроме эмитента<sup>13</sup>). Эмиссия электронных денег осуществляется после получения эмитентом денежных средств в размере не менее эмитированной денежной стоимости.

Существует три вида электронных носителей для хранения электронных денег. Информация об объеме электронных денег *на базе смарт-карт* («электронные кошельки») хранится на микропроцессоре (чипе), встроенном в карту. Информация

<sup>12</sup> Эта система была альтернативной по отношению к банковской, в которой тогда безналичные платежи осуществлялись в основном с использованием чеков. Преимущество системы жироплатежей по сравнению с бумажными чеками состоит в наличии единого координационного центра переводов, что позволяет осуществлять перевод средств напрямую со счета на счет, что значительно быстрее, чем в случае чековых платежей.

<sup>13</sup> Эмитентами электронных денег могут быть как банки, так и небанковские организации (например, в ЕС — институты электронных денег). Таким образом, обращение электронных денег может происходить анонимно и вне банковской системы.

об объеме средств prepaid *сетевых* инструментов («цифровые наличные») хранится на жестком диске компьютера и передается через Интернет. Информация о балансе средств, пригодных для совершения «*мобильных платежей*», хранится на SIM-карте мобильного телефона (для совершения платежей с помощью SMS) или в специальном чипе (для платежей с использованием сервиса NFC<sup>14</sup>).

Электронные деньги используют в основном для совершения микроплатежей: смарт-карты и «мобильные платежи» — для мелких повседневных покупок в магазинах, торговых автоматах, оплаты парковки, проезда и т. п., «цифровые наличные» — для покупок в сети Интернет.

*Сопоставление различных платежных инструментов.* В настоящее время в развитых странах бумажные чеки утратили свое значение как платежный инструмент: их вытеснили прямые денежные переводы. В европейских странах, как отмечено выше, система прямых денежных переводов (жиро) появилась в качестве альтернативы чековому обороту и сейчас заняла его нишу на рынке розничных платежей. В США в процессе перехода к электронным системам безналичных платежей точки продаж принимают чеки лишь как источник информации о номере счета плательщика, с которого списывается сумма платежа (прямое дебетование). С учетом этого опыта чеки можно считать «тупиковой ветвью» эволюции платежных средств.

Прямые денежные переводы и платежные карты — перспективные платежные инструменты, поскольку подразумевают доступ к банковскому обслуживанию как для плательщика<sup>15</sup>, так и для получателя платежа. При этом платежные карты предоставляют более удобный доступ к банковскому счету (через сеть банкоматов) и более широкие возможности оплаты товаров и услуг (посредством POS-терминалов в точках продаж) по сравнению с прямыми денежными переводами.

Конкуренцию платежным картам могли бы составить электронные деньги. Однако их развитие сдерживается жестким регулированием<sup>16</sup>, узостью ниш (особенно для смарт-карт), небольшими размерами сделок и недостаточной защитой платежей (прежде всего для сетевых prepaid-продуктов). Развитие «мобильных платежей» тормозят высокая стоимость платежей с использованием SMS и необходимость внедрять новую платежную инфраструктуру (устройства NFC). Таким образом, платежные карты, на наш взгляд, наиболее перспективное средство платежа в большинстве ниш<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> NFC (Near Field Communication) — технология беспроводной связи малого радиуса действия. Устройства NFC могут обмениваться данными со смарт-картами, другими устройствами NFC, а также с существующей инфраструктурой бесконтактных карт, уже используемой в общественном транспорте и платежных системах.

<sup>15</sup> За исключением переводов без открытия банковского счета. Однако переводы данного типа не относятся к полноправным безналичным платежным инструментам, поскольку на счет получателя переводятся наличные денежные средства. Соответственно такие переводы не приносят всех макроэкономических выгод, перечисленных выше.

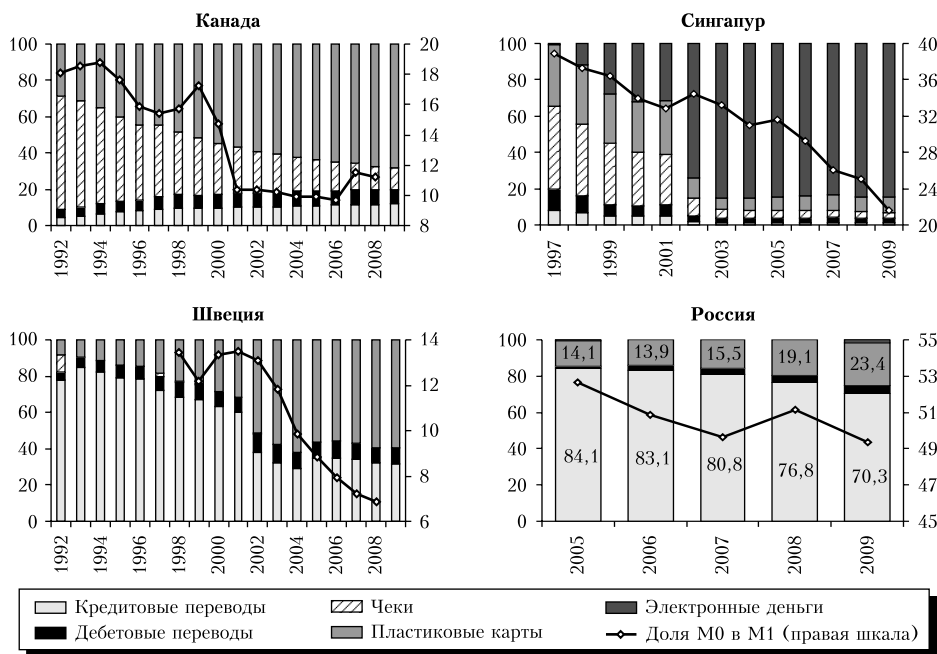
<sup>16</sup> Это связано с опасениями регуляторов относительно возможности использовать электронные платежные системы для нелегальных сделок, а также уклоняться от налогов в случае внебанковского обращения электронных денег. Согласно Директиве 2009/110/ЕС, регуляторы вправе предъявлять эмитентам электронных денег требования к начальному капиталу, ограничивать виды их деятельности, объем эмиссии и др.

<sup>17</sup> Исключение составляют ниши, созданные самими электронными деньгами.

## Тенденции замещения наличных платежей безналичными

В последние два десятилетия в большинстве стран активизировался процесс «обезналичивания» розничных платежей, снижается доля наличности в денежной массе (см. рис. 6). Это связано с развитием электронных платежных систем: ростом скорости передачи информации между банками, точками продаж и потребителями. Параллельно с процессом вытеснения наличных денежных средств изменяется структура безналичных платежных инструментов. В частности, как отмечалось выше, в большинстве развитых стран снижается роль чеков<sup>18</sup> (см. рис. 6).

### Структура использования безналичных платежных инструментов населением и предприятиями (в % к общему числу транзакций), доля наличных денег (M0) в денежном агрегате M1 (в %)



Источники: Банк международных расчетов; International Financial Statistics (IMF).

Рис. 6

Сокращение значимости чеков, во-первых, связано с ростом доступности средств на банковском счете вне зависимости от времени работы банковских офисов<sup>19</sup>. Это стало возможно благодаря распространению дистанционного банковского обслуживания (ДБО): банко-

<sup>18</sup> В 1992–2009 гг. доля чеков в общем числе безналичных платежей, совершенных не банками, сократилась в США с 81 до 22%, во Франции — с 51 до 20%, в Великобритании — с 45 до 8%, в Германии — с 9% почти до 0.

<sup>19</sup> Ранее в отсутствие дистанционного банковского обслуживания чек был единственным инструментом совершения платежей с банковского счета в любой удобный для плательщика момент.

матов, интернет-, мобильного и телефонного банкинга. Во-вторых, поскольку обслуживание чекового оборота (особенно бумажных чеков) сопряжено со значительными издержками, его вытеснение было поддержано на государственном уровне и инициативами на микроуровне (банков, торговых предприятий).

Вытеснение бумажных чеков происходит как минимум двумя путями. В странах Западной Европы усилиями регуляторов, банков и компаний чеки целенаправленно замещаются (вплоть до частичного запрета)<sup>20</sup> другими безналичными платежными инструментами, а в США стимулируют трансформацию бумажных чеков в их электронные аналоги<sup>21</sup>.

Доля чеков в большинстве стран снижается за счет роста числа платежей с использованием платежных карт (в некоторых странах также за счет прямых денежных переводов, см. рис. 6). Росту привлекательности карт способствовало расширение предоставляемого спектра платежных услуг (ДБО, переводы с карты на карту и др.).

Период наибольшего распространения чеков в развитых странах совпал с переходом нашей страны к рыночной экономике. Поскольку это сопровождалось падением доверия к финансовой системе, чеки и ряд других платежных инструментов не получили развития в России. В 2000-е годы на формирование розничной безналичной платежной системы повлиял отказ от чеков в развитых странах.

В настоящее время среди инструментов безналичных платежей в России преобладают кредитовые переводы. При этом быстро растет доля карточных платежей — почти на 10 п. п. за четыре года (см. рис. 6). С начала 1990-х годов сохраняется высокая доля наличных денежных средств: доля М0 в М1 колеблется в интервале 45—55%. Все это свидетельствует о значительном потенциале роста безналичных, в частности карточных, платежей в России. Однако для его реализации требуются целенаправленные усилия со стороны государства и ключевых участников рынка.

#### *Факторы развития систем безналичных розничных платежей*

На базе исследований в области стимулирования систем безналичных розничных платежей можно выделить три группы факторов, оказывающих значимое воздействие на структуру денежных активов населения: эволюционные, катализаторы и «бутылочные горлышки» (bottle necks) (см. табл. 1).

Очевидно, политика по стимулированию развития систем безналичных розничных платежей должна фокусироваться на второй (катализаторы) и третьей («бутылочные горлышки») группах факторов, поскольку они способны обеспечить наибольший эффект в приемлемые сроки. Отметим, что предпочтения населения относительно форм и инструментов хранения сбережений (вторая группа) могут существенно изменяться под влиянием инструментов денежно-кредитной политики.

---

<sup>20</sup> Например, в Великобритании торгово-сервисные предприятия (аптеки, автозаправки и др.) перестают принимать чеки к оплате, а поставщики услуг берут повышенную комиссию за оплату любым платежным инструментом, кроме прямого дебетования.

<sup>21</sup> В 2004 г. был принят закон Check 21 Act, разрешающий конвертацию бумажного чека в электронный образ («усечение») и обязывающий банки принимать к оплате «заменитель» чека (substitute check) в электронном виде.



**Классификация факторов развития систем  
безналичных розничных платежей**

| Группа факторов                      | Описание   | Компоненты  |
|--------------------------------------|--|---|
| Эволюционные                         | С трудом поддаются целенаправленному воздействию, оказывают постепенное влияние на развитие безналичных платежей                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>— рост благосостояния населения;</li> <li>— развитие сектора услуг;</li> <li>— рост общего уровня финансовой и технической грамотности потребителей и др.</li> </ul>                                   |
| Катализаторы                         | Хорошо поддаются целенаправленному воздействию со стороны регуляторов, но оказывают постепенное влияние на развитие безналичных платежей | <ul style="list-style-type: none"> <li>— предпочтения домашних хозяйств относительно форм и инструментов хранения сбережений;</li> <li>— преобладающие стратегии продвижения банками платежных услуг и др.</li> </ul>                         |
| «Бутылочные горлышки» (bottle necks) | Поддаются целенаправленному воздействию, оказывают быстрое влияние на развитие безналичных платежей, устраняя барьеры на этом пути       | <ul style="list-style-type: none"> <li>— распространение платежных устройств и других инструментов безналичных розничных платежей;</li> <li>— распространение новых платежных технологий, упрощающих безналичные розничные платежи</li> </ul> |

Источник: составлено авторами.

**Анализ возможностей денежно-кредитной политики  
по стимулированию спроса населения на услуги систем  
безналичных платежей в России**

Спрос населения на услуги безналичных платежных систем, включая платежные карты, в значительной мере определяется соотношением наличных и безналичных денежных средств в активах населения. При этом в России наличные средства пусть медленно, но уступают место безналичным денежным активам.

Так, за последние пять лет доля рублевой наличности в денежной массе сократилась с 33,2% в 2005 г. до 25,6% в 2010 г. При этом доля вкладов в денежных активах населения выросла соответственно с 43,3 до 54,7% (см. рис. 7).

Перераспределяя часть своих денежных активов из наличной формы в форму остатков на срочных банковских депозитах, население постепенно начинает предъявлять спрос на «сопутствующие» банковские продукты, в том числе платежные карты. Это объясняется тем, что, с одной стороны, рост «стажа вкладчика» ведет к повышению доверия к банкам и предлагаемым ими продуктам. С другой стороны, по мере роста числа вкладчиков расширяется целевая аудитория банковского маркетинга. Как следствие, с некоторым лагом эти факторы способствуют увеличению объема операций по безналичной оплате населением товаров и услуг.

Так, существует устойчивая статистическая взаимосвязь роста доли депозитов населения (без учета остатков на платежных картах) и увеличения доли «карточных» платежей в потребительских расходах (см. рис. 7). Хотя эта доля все еще очень мала, за последние пять лет она выросла втрое, составив 6,1% на конец III квартала 2010 г.



Источники: Банк России; расчеты ЦМАКП.

Рис. 7

Соотношение наличных денежных средств и средств на срочных банковских депозитах в значительной степени определяется факторами, на которые оказывает сильное воздействие денежно-кредитная политика. В их числе: динамика обменного курса рубля; уровень инфляции; уровень процентных ставок по депозитам; стабильность (устойчивость) банковской системы.

Динамика обменного курса рубля влияет прежде всего на долю валютного компонента в денежных активах населения (особенно на наиболее подвижную его часть — наличную валюту), а изменение



Источники: Банк России; расчеты ЦМАКП.

Рис. 8

валютных активов в существенной мере определяет долю наличных средств в денежных активах населения (см. рис. 8).

При этом динамика наличной валюты находится в противофазе с динамикой срочных рублевых депозитов. Это связано с тем, что для большинства населения устойчивость обменного курса рубля ассоциируется с устойчивостью всей банковской системы. Как следствие, продолжительные периоды укрепления рубля сопровождаются повышением склонности к размещению средств на срочные банковские депозиты (преимущественно рублевые). Наоборот, заметное ослабление национальной валюты уменьшает склонность к формированию сбережений с помощью депозитов (также в первую очередь рублевых).

*Снижение инфляции* ускоряет рост реального объема денежных активов населения. Это, в свою очередь, увеличивает склонность населения к принятию определенных рисков (кредитных, ликвидности, операционных и др.) ради повышения доходности активов и/или получения дополнительных удобств. В результате снижается доля активов, хранящихся в наличной форме, и повышается доля средств, размещаемых на депозитах и счетах в банках, в том числе карточных. Данную закономерность подтверждает динамика доли наличности в денежных активах населения в постсоветских странах: она снижается в странах с невысокой инфляцией — Латвия, Литва — и устойчиво растет в более «инфляционных» странах — Россия, Украина, Казахстан (см. рис. 9).



Источники: Банк России, центральные банки Украины, Казахстана, Литвы, Латвии; расчеты ЦМАКП

Рис. 9

*Уровень процентных ставок по депозитам* оказывает значительное воздействие на соотношение наличных и безналичных активов населения (см. табл. 2). Так, повышение уровня процентных ставок, способствуя росту срочных депозитов населения, с некоторым лагом приводит к увеличению остатков на счетах до востребования, в том числе карточных. Последнее объясняется расширением числа вклад-

**Эмпирические результаты оценки влияния различных факторов на долю наличных средств в денежных активах населения**

| Зависимая переменная  |        | Доля наличных средств в денежных активах населения (темп прироста за месяц) |                      |
|---|--------|---|----------------------|
| Фактор  | Модель | A1  | A2                   |
| Курс доллара к рублю (на конец периода, темп прироста за квартал)                       |        | 0,035***<br>(0,012)   | 0,037***<br>(0,012)  |
| Реальные доходы на душу населения (среднее из темпов прироста за предыдущие два месяца) |        | -0,024*<br>(0,013)  | -0,014***<br>(0,005) |
| Реальная ставка процента по депозитам населения (среднее за предыдущие три месяца)      |        | -0,083**<br>(0,032)   | -0,061**<br>(0,030)  |
| Фиктивная переменная января   |        | —   | -0,019***<br>(0,003) |
| Фиктивная переменная декабря  |        | —   | 0,015***<br>(0,002)  |
| Фиктивная переменная июля 2004 г.   |        | 0,018***<br>(0,005)   | 0,016***<br>(0,005)  |
| Фиктивная переменная июня 2005 г. <sup>a</sup>  |        | 0,081***<br>(0,002)   | 0,092***<br>(0,002)  |
| Фиктивная переменная октября 2008 г.  |        | 0,067***<br>(0,004)   | 0,070***<br>(0,003)  |
| Авторегрессионная компонента 4-го порядка в остатках уравнения                          |        | -0,200**<br>(0,090)   | -0,370***<br>(0,118) |
| Авторегрессионная компонента 12-го порядка в остатках уравнения                         |        | 0,685***<br>(0,107)   | —                    |
| Константа   |        | -0,009***<br>(0,001)  | -0,009***<br>(0,001) |
| R <sup>2</sup> —скорректированный   |        | 0,787   | 0,867                |
| Тест Бреуша—Годфри (лаг — 6 месяцев), P—значение  |        | 0,168   | 0,660                |
| Число наблюдений  |        | 95  | 103                  |

*Примечания.* В скобках указаны робастные стандартные ошибки. \*\*\*, \*\* и \* означают значимость коэффициентов на уровне 1%, 5 и 10% соответственно. Обе модели оценены с помощью метода наименьших квадратов (МНК) на ежемесячных данных по России за период янв. 2001 — апр. 2010 г. Модель A1 отражает влияние кризисных шоков, произошедших в 2004 и 2008 гг. Модель A2 (наилучшая) учитывает также сезонный рост наличных денежных средств в декабре и их сезонное сокращение в январе.

<sup>a</sup> Элиминирование необъясняемого выброса в статистических данных.

*Источник:* расчеты ЦМАКП.

чиков (под влиянием повышения привлекательности вкладов), часть из которых затем становятся пользователями платежных карт<sup>22</sup>.

Значимость коэффициентов при фиктивных переменных, отражающих банковские кризисы 2004 и 2008 гг., указывает на то, что население оперативно реагирует на кризисные процессы в банковской системе. В первые месяцы кризиса остатки на счетах в банках ощутимо сокращаются и, как следствие, растет доля наличных денежных средств.

Величина коэффициентов при фиктивных переменных кризисных процессов свидетельствует о влиянии глубины кризиса на степень недоверия вкладчиков к банкам. Это подтверждается значимостью

<sup>22</sup> Однако очевидно, что рост процентных ставок имеет некий критический уровень, при превышении которого эффект будет обратным: произойдет перераспределение части средств с карточных счетов в пользу более доходных срочных депозитов.

коэффициента при переменной, отвечающей за *стабильность банковской системы*<sup>23</sup> в одной из спецификаций.

Результаты моделирования позволяют определить, как на соотношение наличных и безналичных средств населения влияют различные факторы, подверженные воздействию со стороны денежно-кредитной политики. Наибольшее влияние оказывает укрепление курса рубля по отношению к доллару: укрепление на 1 руб. приводит к снижению доли наличных средств на 0,11 п. п. Рост реальной ставки по депозитам и рост индекса стабильности на 1 п. п. оказывают одинаковое влияние: доля наличности сокращается на 0,02 п. п. Это означает, что успешность денежно-кредитной политики Банка России, ориентированной на сдерживание инфляции (в том числе посредством курсовой политики), может стимулировать население наращивать средства на счетах в банках, в том числе карточных.

### **Стимулирование спроса населения на услуги систем безналичных платежей техническими мерами**

Опыт многих стран свидетельствует о том, что наряду с мерами денежно-кредитной политики эффективным инструментом изменения структуры платежей и денежных активов населения могут быть меры технического характера:

- повышение обеспеченности предприятий торговли устройствами для осуществления покупок по платежным картам (POS-терминалы);
- стимулирование использования кредитных карт в розничном кредитовании;
- создание налоговых, бонусных преференций для держателей карт, использующих их для оплаты товаров и услуг;
- повышение удобства оплаты коммунальных платежей, услуг госсектора, налогов и других повторяющихся платежей при помощи платежных карт;
- использование платежных карт госорганами и бюджетными организациями для осуществления закупок, расширение практики зарплатных проектов в бюджетной сфере.

В области *повышения обеспеченности торговых сетей POS-терминалами* интересен опыт Индии. В 2002 г. система VISA представила POS-терминалы, произведенные для индийского рынка в сотрудничестве с местной компанией Linkwell Telesystems, стоимость которых была значительно ниже (в среднем, вдвое), чем иностранных аналогов. Это позволило существенно снизить барьеры для приобретения POS-терминалов малыми и средними предприятиями розничной торговли и сферы услуг<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> Под стабильностью будем понимать способность банков с помощью собственных средств покрывать возможные убытки от своей деятельности. Индекс стабильности рассчитан по методологии Z-статистики А. Роя (см.: Roy A. D. Safety First and the Holding of Assets // *Econometrica*. 1952. Vol. 20, No 3. P. 431–449).

<sup>24</sup> В качестве дополнения к описанным мерам отметим опыт Южной Кореи и Венгрии. В первой правительство обязало принимать карточные платежи все торговые предприятия с годовым объемом продаж свыше 18 тыс. долл. Власти второй страны приняли решение предоставлять субсидии на установку POS-терминалов.

Стимулирование развития операционной инфраструктуры, обеспечивающей использование карт, может привести к устранению одного из «бутылочных горлышек», сдерживающих в настоящее время спрос населения на услуги платежных карточных систем в России. Отметим, что в структуре обращений граждан к Банку России по вопросам использования банковских карт преобладают вопросы, связанные с неразвитостью инфраструктуры их приема (45% обращений граждан в 2010 г.<sup>25</sup>).

В России обеспеченность POS-терминалами пока ниже, чем в развитых странах. Так, в 2007 г. в нашей стране на один POS-терминал приходилось 432 эмитированные карты, а в США и Германии — соответственно 191 и 207<sup>26</sup>.

Успешность распространения платежных карт на национальном рынке в существенной мере зависит от *преобладающей стратегии продвижения карточных продуктов*:

— *дебетовая модель* — продвижение дебетовых продуктов, замещающих традиционные средства безналичного платежа (чеки и др.). Этот тип маркетинговой стратегии преобладал в странах Европы;

— *кредитная модель* — продвижение карточных продуктов через наращивание потребительского кредита (кредитные карты). Этот тип маркетинговой стратегии был распространен в США;

— *зарплатные проекты*. Этот тип характерен для стран с развивающейся и переходной экономикой, включая Россию.

В процессе анализа этих стратегий были выявлены две закономерности. Во-первых, в странах, где среди выпущенных карт преобладали кредитные (доминирование второго типа стратегий), число карт на человека существенно выше, чем в странах, ориентированных на дебетовую модель (первый тип стратегий). Так, в США в 2007 г. на одного жителя приходилось 5,3 карты, а в Западной Европе — порядка 1–2 карт. Во-вторых, для стран второго типа характерны более высокие темпы развития карточного бизнеса.

Для стран с доминированием зарплатных стратегий темпы роста числа карт могут быть достаточно высокими, однако уровень их использования в качестве платежного инструмента крайне низкий. Большая часть операций с картами связана не с оплатой товаров и услуг, а со снятием наличности. Так, в России эта доля составляет около 90%, в странах Латинской Америки — 75%.

Эффективность кредитной стратегии по сравнению с дебетовой выше, поскольку в первом случае потребителям предлагают новый инструмент в новой продуктовой нише со значительным потенциалом расширения, а во втором происходит вытеснение старого инструмента (чеки, депозитные сертификаты и др.) из существующей продуктовой ниши. Другими словами, в первом случае речь идет об услуге, получаемой в результате осознанного выбора потребителя, а во втором —

---

<sup>25</sup> Кузнецов В. А. (Департамент регулирования расчетов Банка России). Актуальные вопросы развития розничных платежных услуг в Российской Федерации: инфраструктура, платежные инструменты, тенденции и инновации / V Международная конференция «Банковские карты — эффективный бизнес». М., 2010.

<sup>26</sup> Платежная система России в 2008 году / Банк России. М., 2009.

о фактически навязанной услуге. Стимулировать переключение банков на кредитную модель могли бы крупные госбанки — маркетмейкеры на данном рынке.

Повышению привлекательности платежных карт может способствовать широкое внедрение кобрендинговых проектов (платежные карты, объединяющие бренды нефинансовых организаций и банков). Цель таких проектов — стимулировать потребителей расплачиваться за товары и услуги платежными картами в обмен на предоставление им различных скидок или бонусов (бесплатные минуты общения по мобильному телефону, бесплатные мили полетов на самолетах и др.).

*Повышение удобства оплаты с помощью карт «вмененных» платежей* (оплаты коммунальных услуг, услуг госсектора, налогов и обязательных страховых платежей). В настоящее время в структуре безналичных платежей населения преобладают кредитовые переводы (из которых в 2009 г. 41% составляли переводы без открытия банковского счета). Значительная часть этих платежей, по данным Банка России<sup>27</sup>, осуществляется в целях оплаты жилищно-коммунальных услуг, налогов, штрафов и др. Учитывая относительную трудоемкость и «времяемкость» такого способа оплаты ЖКУ и других видов «вмененных» платежей, он может быть в существенной степени замещен оплатой при помощи платежных карт.

Чтобы устранить это «бутылочное горлышко», сдерживающее развитие карточных платежей, целесообразно:

- увеличить число банкоматов и терминалов с функцией оплаты ЖКУ и других «вмененных» платежей;
- способствовать популяризации карточной оплаты «вмененных» платежей<sup>28</sup>;
- разработать стандарты приложений для универсальной электронной карты (УЭК), упрощающие оплату ЖКУ и других «вмененных» платежей<sup>29</sup>.

### **Оценка влияния технических мер на спрос населения на безналичные платежные инструменты**

Основываясь на опыте различных стран, мы выделили *три меры технического характера*, способные существенно повлиять на развитие безналичных розничных платежей в России, устраняя препятствующие этому «бутылочные горлышки». К таким мерам относятся:

- рост обеспеченности предприятий торговли POS-терминалами;
- стимулирование использования кредитных карт при розничном кредитовании;

---

<sup>27</sup> Платежная система России в 2009 году / Банк России. М., 2011.

<sup>28</sup> В качестве примера можно привести опыт внедрения социальной карты на основе российской платежной системы «Золотая Корона». В отдельных регионах страны (Челябинск и др.) такая карта совмещает функцию начисления социальных выплат с функцией оплаты коммунальных услуг.

<sup>29</sup> В частности, такие приложения должны предусматривать возможность «сохранять» реквизиты получателей платежа, устанавливать режим прямого дебетования счета, управляемого посредством платежной карты, и др.

— повышение удобства оплаты коммунальных платежей при помощи платежных карт.

Сначала мы оценили влияние первых двух мер на число платежных карт населения, а затем смоделировали влияние роста их числа на величину среднего дебетового остатка на данных картах. Затем мы учли дополнительный эффект, связанный с повышением доли платежей за ЖКУ, оплачиваемых при помощи платежных карт<sup>30</sup>.

*Моделирование числа платежных карт на душу населения.* Анализ панельных данных по 12 странам<sup>31</sup> за 2003—2007 гг. позволил оценить влияние числа POS-терминалов, количества банкоматов (АТМ) и соотношения кредитных и дебетовых карт на число платежных карт на душу населения (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Результаты эконометрического моделирования числа платежных карт, приходящихся на одного человека**

| Зависимая переменная                             | Число платежных карт на душу населения |                                       |                                    |
|--|--|---------------------------------------|------------------------------------|
| Фактор \ Модель                                  | объединенная модель, В1                | модель с фиксированными эффектами, В2 | модель со случайными эффектами, В3 |
| Отношение числа кредитных карт к числу дебетовых | 0,618***<br>(0,136)                    | 0,586**<br>(0,227)                    | 0,620***<br>(0,177)                |
| Число POS-терминалов на 1 тыс. населения         | -0,010<br>(0,027)                      | 0,042***<br>(0,006)                   | 0,041***<br>(0,006)                |
| Количество АТМ-терминалов на 1 тыс. населения    | 1,443***<br>(0,463)                    | 0,481*<br>(0,263)                     | 0,537**<br>(0,252)                 |
| Константа  | 0,690<br>(0,457)                       | 0,770***<br>(0,266)                   | 0,678<br>(0,424)                   |
| R <sup>2</sup>                                   | 0,533                                  | 0,996 <sup>a</sup>                    | 0,998 <sup>b</sup>                 |
| F-тест, P-значение                               | 0,000                                  |                                       |                                    |
| LM-тест, P-значение                              | 0,000                                  |                                       |                                    |
| Тест Хаусмана, P-значение                        | 0,884                                  |                                       |                                    |
| Число наблюдений (число групп набл.)             | 58 (12)                                |                                       |                                    |

*Примечания.* В скобках указаны стандартные ошибки. \*\*\*, \*\* и \* означают значимость на уровне 1%, 5 и 10% соответственно. В таблице представлены оценки линейной зависимости числа карт на душу населения от выбранных факторов. Результаты эконометрических тестов показали, что предпочтительна модель со случайными эффектами, В3.

<sup>a</sup> Расчеты по МНК с фиктивными переменными (least squares dummy variables).

<sup>b</sup> Квадрат коэффициента корреляции модельных и фактических значений зависимой переменной.

*Источник:* расчеты ЦМАКП.

*Моделирование суммы дебетовых остатков по платежным картам на душу населения.* На поквартальных данных по России за IV кв. 2005 — I кв. 2010 г. мы оценили влияние различных факторов

<sup>30</sup> В расчетах мы предполагали, что величина среднего дебетового остатка по картам, используемого для оплаты ЖКУ, будет составлять не менее  $1/24$  годовых платежей за ЖКУ, осуществляемых при помощи карт. Это соответствует двум гипотезам: о ежемесячном пополнении (за счет зарплат, пенсий, пособий и др.) карточных счетов и ежемесячной оплате ЖКУ; об однократном поступлении и равномерном расходовании средств в течение месяца.

<sup>31</sup> Россия, Бельгия, Великобритания, Германия, Италия, Нидерланды, Сингапур, США, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.



(включая число платежных карт) на величину дебетовых остатков по картам на душу населения (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5

**Результаты эконометрического моделирования суммы дебетовых остатков по картам на душу населения**

| Зависимая переменная   |        | Дебетовые остатки по платежным картам на душу населения (на конец квартала) |                     |                     |
|--|--------|---|---------------------|---------------------|
| Фактор   | Модель | C1  | C2                  | C3                  |
| Число платежных карт на 1 человека (на конец квартала)                   |        | 1,784***<br>(0,134)   | 1,633***<br>(0,109) | 1,904***<br>(0,114) |
| Среднедушевой номинальный денежный доход (за скользящие 4 квартала)      |        | 0,381***<br>(0,009)   | 0,464***<br>(0,036) | 0,398***<br>(0,014) |
| Фиктивная переменная IV квартала 2008 г. (начало финансового кризиса)    |        | -0,144***<br>(0,041)  | -0,058<br>(0,039)   | -0,154*<br>(0,074)  |
| Доля валютных активов в денежных активах населения (на конец квартала)   |        | —   | -0,160**<br>(0,061) | —                   |
| Фиктивная переменная I квартала (сезонный рост потребительских расходов) |        | —   | —                   | -0,059<br>(0,062)   |
| Фиктивная переменная IV квартала (сезонный рост доходов населения)       |        | —   | —                   | 0,062<br>(0,063)    |
| $R^2$ — скорректированный  |        | 0,964   | 0,969               | 0,969               |
| Тест Бреуша—Годфри, $P$ —значение  |        | 0,373   | 0,268               | 0,427               |
| Число наблюдений   |        | 18  | 18                  | 18                  |

*Примечания.* Все показатели (кроме фиктивных переменных) используются в логарифмах. В скобках указаны робастные стандартные ошибки. \*\*\*, \*\* и \* означают значимость на уровне 1%, 5 и 10% соответственно.

*Источник:* расчеты ЦМАКП.

С точки зрения состава факторов предпочтительна модель C2, учитывающая влияние доли валюты в активах населения на дебетовые остатки. Однако, как было показано выше, на этот фактор воздействуют меры денежно-кредитной политики. Поскольку мы стремимся разделить влияние мер технического характера и политики Банка России (для их последующего сопоставления) на долю наличности в активах населения, остановимся на модели C1 как основе для прогноза.

**Прогноз наличных средств в денежных активах населения до 2015 г.**

Мы рассмотрели три наиболее вероятных сценария, в рамках которых может развиваться спрос населения на услуги систем безналичных платежей в среднесрочной перспективе. Первый — инерционный — не предполагает реализацию специальных мер денежно-кредитной политики и мер технического характера, направленных на замещение наличных средств населения безналичными активами. Альтернативными были сценарии денежно-кредитного стимулирования и реализации технических мер.

*Реализация мер денежно-кредитной политики.* В среднесрочном периоде для вытеснения наличных денег методами, доступными Банку России, необходимы следующие условия:

- укрепление номинального курса рубля на 15% к 2015 г. по сравнению с альтернативным (инерционным) сценарием;
- снижение инфляции на 1,5 п. п. к 2015 г. по сравнению с инерционным сценарием;
- средние процентные ставки по рублевым депозитам населения на 1,5 п. п. выше, чем в инерционном сценарии.

Тестирование влияния этих условий на динамику доли наличных денежных средств в активах населения в рамках эконометрической модели А2 (см. табл. 2) дало следующие результаты. Доля наличных средств в активах населения в инерционном сценарии снизится с 37,1% в 2010 г. до 22,3% в 2015 г. В случае реализации мер денежно-кредитной политики в 2015 г. она окажется всего на 1,5 п. п., а доля наличных денег (М0) в денежной массе (М2) — на 1,2 п. п. ниже, чем в инерционном сценарии.

*Реализация мер технического характера*<sup>32</sup>. Как и в предыдущем случае, построены два среднесрочных прогноза: инерционный и предусматривающий реализацию технических мер (см. табл. 6).

Т а б л и ц а 6

**Условия технического и инерционного сценариев**

| Сценарий                                  | Год  | Число POS-терминалов на 1 тыс. населения | Количество банкоматов на 1 тыс. населения | Соотношение числа кредитных и дебетовых карт | Доля карточных платежей населения за ЖКУ |
|---|------|--|---|--|--|
| Технический                               | 2015 | 5,50                                     | 1,46                                      | 0,20   | 40%                                      |
| Инерционный                               | 2015 | 3,75                                     | 1,35                                      | 0,15   | Не более 10%                             |
| <i>Справочно:</i><br>Фактические значения | 2010 | 3,00                                     | 1,00                                      | 0,07   | 5%                                       |

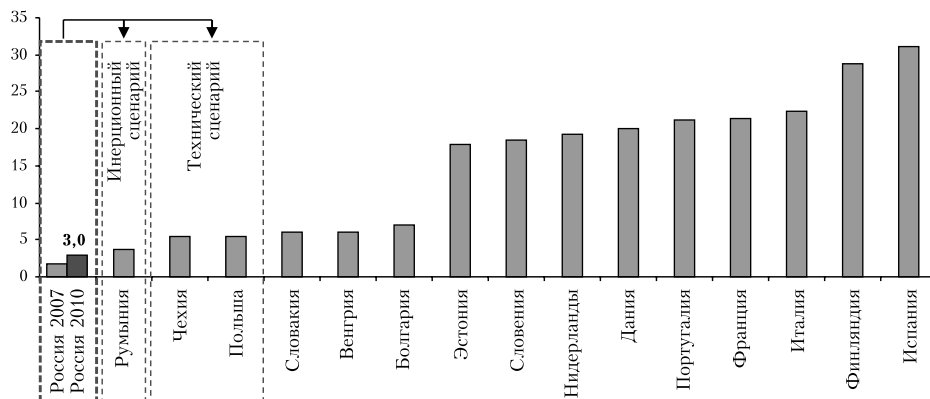
Источник: ЦМАКП.

Выбор сопоставимых стран для построения условий прогнозов обеспеченности платежной инфраструктурой представлен на рисунках 10 и 11. Отметим, что по обеспеченности POS-терминалами Россия существенно отстает от развитых европейских стран, но по числу банкоматов быстро приближается к ним.

Мы предполагаем, что по соотношению числа кредитных и дебетовых карт при инерционном сценарии Россия достигнет к концу 2015 г. уровня Литвы 2007 г., или порядка 1,5 кредитной карты на 10 дебетовых. В рамках сценария реализации технических мер это соотношение несколько выше: 2 кредитные карты на 10 дебетовых, как в Болгарии.

<sup>32</sup> Особенность данных мер в том, что они воздействуют на долю наличных денежных средств в активах населения не напрямую (как в случае мер денежно-кредитной политики), а посредством стимулирования роста «карточных» платежей. Поэтому, следуя логике описанных выше результатов моделирования влияния технических мер, мы сначала прогнозируем динамику развития числа пластиковых карт и дебетовых остатков по ним. Затем, используя полученные результаты, получаем прогноз замещения наличных денежных средств безналичными инструментами.

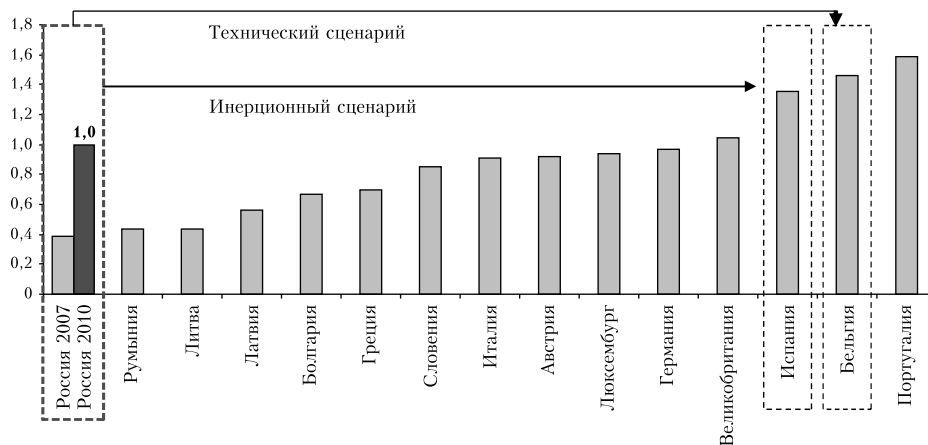
Число POS-терминалов на 1 тыс. человек в 2007 г.



Источники: Банк России; расчеты ЦМАКП.

Рис. 10

Количество банкоматов на 1 тыс. человек в 2007 г.



Источники: Банк России; расчеты ЦМАКП.

Рис. 11

При использовании описанных выше условий для построения прогноза по эконометрической модели ВЗ (см. табл. 4) получены следующие результаты:

— в рамках инерционного сценария число платежных карт на душу населения к концу 2015 г. составит около 1,39, что примерно соответствует уровню Германии и Франции в 2006—2007 гг.;

— в рамках сценария реализации мер технического характера к 2015 г. в среднем на душу населения в России будет приходиться 1,55 карты, что в настоящее время характерно для Бельгии, Швеции, Нидерландов.

Прогноз остатков по дебетовым картам основан на эконометрической модели С1 (см. табл. 5). К прогнозу на ее основе добавлена величина остатка по дебетовым картам, возникающего благодаря ожидаемому расширению оплаты ЖКУ посредством платежных карт

(см. табл. 7). При оценке этого показателя мы исходили из следующих предположений:

— доля платежей за ЖКУ в стоимости платных услуг населению в 2010–2015 гг. составит 25%, что близко к показателям 2005–2009 гг. (24–25%);

— среднегодовой темп прироста стоимости платных услуг населению в 2010–2015 гг. будет равен примерно 13%.

Т а б л и ц а 7

**Сумма дебетовых остатков по платежным картам (млрд руб.)**

| Год  | Инерционный сценарий | Технический сценарий |   | Разница между сценариями |
|------|----------------------|----------------------|---|--------------------------|
|      |                      | всего                | из них: остатки, возникающие благодаря расширению оплаты ЖКУ посредством платежных карт |                          |
| (1)  | (2)                  | (3)                  | (4)   | (5) = (3) – (2)          |
| 2008 | 711                  | 711                  | —   | 0                        |
| 2009 | 932                  | 932                  | —   | 0                        |
| 2010 | 1300                 | 1300                 | —   | 0                        |
| 2011 | 1370                 | 1502                 | 7   | 132                      |
| 2012 | 1619                 | 1839                 | 12  | 220                      |
| 2013 | 1892                 | 2216                 | 18  | 324                      |
| 2014 | 2198                 | 2643                 | 25  | 445                      |
| 2015 | 2545                 | 3131                 | 34  | 586                      |

Источники: данные оборотных ведомостей банков; расчеты и прогноз ЦМАКП.

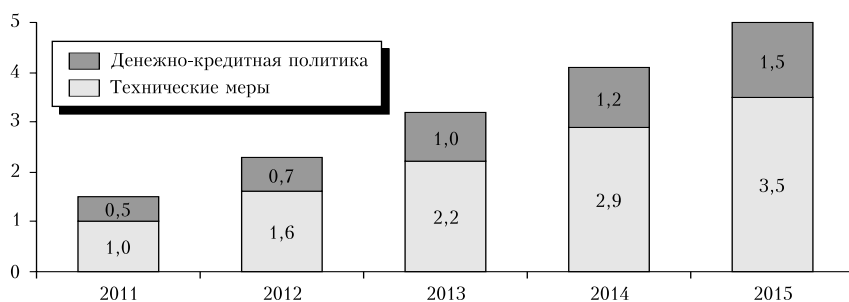
В рамках инерционного сценария сумма остатков по дебетовым картам вырастет к концу 2015 г. более чем в два раза и составит около 2,5 трлн против 1,3 трлн руб. в конце 2010 г. Доля наличных средств в денежных активах населения снизится с 37,1% в 2010 г. до 22,3% в 2015 г., а наличных денег (М0) в денежной массе (М2) — соответственно с 25,3 до 20,3%.

В рамках технического сценария дебетовые остатки по платежным картам к 2015 г. увеличатся более чем в три раза по сравнению с 2010 г. и составят 3,1 трлн руб. Таким образом, они примерно на 600 млрд руб. превзойдут показатель инерционного сценария.

Если бы величина наличных денег снизилась на сумму средств, перераспределенных на дебетовые остатки по картам, то доля наличных в денежных активах населения к 2015 г. уменьшилась бы по сравнению с инерционным сценарием на 2,2 п. п. Однако с учетом эффекта мультипликативного воздействия роста дебетовых остатков на депозиты населения<sup>33</sup> можно ожидать, что такое снижение составит 3,5 п. п. к 2015 г. Доля наличных денег (М0) в денежной массе (М2) в тот же период окажется на 2,8 п. п. меньше (17,5%), чем при инерционном сценарии. Совокупное воздействие мер денежно-кредитной политики и технических на структуру денежных активов населения в среднесрочной перспективе представлено на рисунке 12.

<sup>33</sup> Согласно расчетам ЦМАКП, каждый рубль, привлеченный на дебетовую платежную карту в 2007–2010 гг., стимулировал последующее привлечение в среднем 65 коп. на другие (некарточные) депозиты физических лиц.

**Сокращение доли наличных средств в денежных активах населения по сравнению с инерционным сценарием, на конец года (п. п.)**



Источник: прогноз ЦМАКП.

Рис. 12

\* \* \*

Проведенный анализ позволяет выделить *три основных элемента* политики форсированного вытеснения наличных денег и развития систем безналичных розничных платежей:

- повышение доверия к национальной валюте и финансовой системе (предполагает стабильность банковской системы, снижение инфляции и укрепление рубля);
- быстрое развитие кредитных карточных продуктов;
- стимулирование формирования инфраструктуры розничных платежей.

Однако такая политика содержит внутреннее противоречие. С одной стороны, продолжение укрепления рубля темпами, наблюдавшимися в 2003—2007 гг., может оказаться рискованным с точки зрения сохранения устойчивости платежного баланса и, как следствие, создать девальвационные риски. Это нежелательно для поддержания устойчивости банковской системы, поскольку значительный объем ее внешней задолженности номинирован в иностранной валюте. С другой стороны, ускоренное развитие кредитных карточных продуктов может усилить системные кредитные риски банков. Последнее противоречие можно снять, если параллельно будут приняты меры по вытеснению еще более рискованных, чем карточные, экспресс-кредитов. При этом, как показывают расчеты, меры технического характера могут сильнее повлиять на вытеснение наличных денег и изменение структуры платежей, чем меры денежно-кредитной политики. В сочетании с фактором большей макроэкономической безопасности это делает более предпочтительным применение именно таких мер в 2011—2015 гг.

Снижение доли наличных денег в рамках технического сценария обеспечит рост ликвидных активов банков в 2015 г. на 13—15% по сравнению с инерционным сценарием. При условии, что кредитный мультипликатор останется неизменным, кредитный портфель банков также увеличится в 2015 г. на 13—15%. Это равносильно дополнительному приросту кредитного портфеля банков на 1,6—1,8 п. п. ВВП ежегодно, что можно считать достаточно значимым, хотя и не радикальным.

## ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РОССИИ\*

Системе государственных финансов России меньше 20 лет. За это время несколько раз существенно менялись условия социально-экономического развития и, как следствие, состояние государственных финансов. В 1998 г. в результате ухудшения макроэкономической ситуации правительство было вынуждено объявить дефолт. Позже последовательно проводились реформы, направленные на улучшение состояния государственных финансов. Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура в 2000-е годы, с одной стороны, способствовала расширению возможностей проводить бюджетную политику, а с другой — стала во многом определять ее эффективность.

Для уменьшения зависимости экономики России от использования ограниченных природных ресурсов правительство разработало и впоследствии корректировало правила бюджетной политики (*fiscal rules*). Хотя к концу 2000-х годов состояние государственных финансов в стране заметно улучшилось — перед кризисом 2008–2009 гг. Россия располагала значительными финансовыми резервами при небольших долговых обязательствах, — из-за негативных последствий кризиса ее экономическое положение и состояние государственных финансов резко ухудшились. В статье предпринята попытка оценить устойчивость государственных финансов России в средне- и долгосрочном периодах и возможность изменить текущие правила бюджетной политики.

### Теоретические аспекты

В общем смысле под устойчивым состоянием государственных финансов понимают состояние, при котором удовлетворение потребностей текущего поколения не оказывает негативного воздействия на удовлетворение потребностей будущих поколений. Хотя нет общепринятого определения понятия устойчивости государственных финансов (см., например, определения FASAB, IPSASB, OECD), его формулировки, как правило, сводятся к тому, что устойчивое состояние может быть представлено в виде стандартного уравнения межвременного бюджетного ограничения<sup>1</sup>. Одну его часть можно выразить в виде приведенной суммы величин будущих бюджетных балансов, а другую — как разницу между чистой позицией государственных финансов (ЧПГФ) на заданный и начальный моменты<sup>2</sup>:

---

\* Мнение автора может не совпадать с официальной позицией Банка России.

<sup>1</sup> См., например: Krejdl A. Fiscal Sustainability — Definition, Indicators and Assessment of Czech Public Finance Sustainability // CNB Working Paper Series. 2006. No 3.

<sup>2</sup> Под чистой позицией государственных финансов понимается разность между чистыми совокупными запасами и чистым совокупным долгом.

$$\sum_{t=1}^T \frac{OB_t}{(1+y)^t} = \frac{N_t}{(1+y)^t} - N_0, \quad (1)$$

где:  $OB_t$  — баланс бюджетной системы в году  $t$ ;  $y$  — темп роста номинального ВВП;  $N_0$  — ЧПГФ на начальный момент;  $N_t$  — ЧПГФ на заданный момент<sup>3</sup>;  $T$  — временной период, в котором ставится цель добиться устойчивости государственных финансов (в частном случае  $T = \infty$ ).

При исследовании устойчивости государственных финансов неявно предполагается неизменность текущей политики. Ее определение у разных авторов может различаться<sup>4</sup>.

Выбор временного периода зависит от поставленных задач, имеющих ограничения и типа рассматриваемой экономики. Проведение исследования на бесконечном временном горизонте позволяет учесть все видимые события, но характеризуется наибольшей неопределенностью результатов<sup>5</sup>. Она значительно возрастает при рассмотрении экономики, доходы которой в значительной степени зависят от использования ограниченных запасов природных ресурсов.

Исследование устойчивости государственных финансов можно проводить применительно к двум ситуациям: когда на заданный момент правительство лишено возможности иметь отрицательную величину ЧПГФ ( $N_t = 0$ ); когда такая возможность есть ( $N_t < 0$ ). Первый случай аналогичен условию отсутствия игры Понци<sup>6</sup>, второй объясняется возможностью проводить государственную политику при положительном долге, причем его величина должна находиться на безопасном уровне, а временной период — быть ограниченным. В ряде стран и региональных объединений установлена предельная величина валового государственного долга (*reference value for gross debt*)<sup>7</sup>. Хотя данные величины следует рассматривать скорее как ориентиры, их можно использовать в исследованиях в качестве критерия устойчивости.

Для достижения условия (1) разрабатывают специальные правила бюджетной политики. В посткризисный период в ряде стран они были пересмотрены<sup>8</sup>.

Основная задача анализа устойчивости государственных финансов — выявить риски, которые в перспективе могут заставить изменить текущую бюджетную политику, а также оценить масштаб требуемых изменений. В этих целях применяют специальные индикаторы устойчивости государственных финансов. Основываясь на результатах, полученных для долгосрочного прогнозного периода, можно

<sup>3</sup> Здесь и далее показатели в процентах к ВВП.

<sup>4</sup> См., например: *Gokhale J. Reporting on Federal Fiscal Sustainability in the United States* / Banca d'Italia. 2008.

<sup>5</sup> Проблема выбора временного периода подробно рассмотрена в: *Gokhale J. Op. cit.*

<sup>6</sup> В конце 1980-х годов было доказано, что на бесконечном временном горизонте при конечном числе экономических агентов ни один рационально действующий экономический агент не согласится быть держателем государственных долговых облигаций бесконечно долго (см.: *O'Connell S., Zeldes S. Rational Ponzi Games* // *International Economic Review*. 1988. Vol. 29, No 3).

<sup>7</sup> *Topalova P., Nyberg D. What Level of Public Debt Could India Target?* // IMF Working Paper. 2010. No 7. P. 8.

<sup>8</sup> См., например: *Navigating the Fiscal Challenges Ahead* // IMF Fiscal Monitor Series. 2010. May. P. 50.

определить задачи бюджетной политики по поддержанию устойчивого экономического развития на кратко- и среднесрочную перспективы.

## Методология

### *Предпосылки и исходные условия*

В соответствии с российским законодательством все нефтегазовые доходы сосредоточены на федеральном уровне, а власти различных уровней бюджетной системы могут самостоятельно осуществлять бюджетный процесс и не отвечают по долгам друг друга. Тем не менее вопрос устойчивости государственных финансов России мы рассматриваем применительно к расширенному бюджету. Результаты нашего исследования можно использовать при принятии решений в области бюджетной политики на каждом уровне бюджетной системы России.

Мы исходим из предпосылки о неизменности текущей политики, понимая под этим сохранение текущей законодательной базы и политической системы. При этом все законодательно утвержденные решения об изменении бюджетных показателей принимаются как заданные. Так, на период до 2013 г. мы использовали содержащуюся в законодательстве о бюджете величину расходов. Кроме того, во избежание скачкообразного изменения моделируемых показателей при возврате к временно не используемым правилам бюджетной политики предусматривается переходный период 2014—2015 гг., то есть правила бюджетной политики полностью вступят в силу с 2016 г.

В качестве временного промежутка для анализа долгосрочной устойчивости государственных финансов России выбран период до 2050 г., также дается оценка устойчивости за его пределами. Это объясняется стремлением учесть проблему ограниченности запасов нефти и газа на территории России.

По оценке, при сохранении нынешних объемов добычи нефти ее доказанные запасы будут исчерпаны примерно через 40 лет, газа — примерно через 80 лет<sup>9</sup>. Причем нефтяные доходы бюджета составляют порядка 90% совокупных нефтегазовых поступлений. Однако в настоящее время ежегодный прирост запасов сопоставим с объемами добычи, на среднесрочную перспективу предполагается сохранение данной тенденции<sup>10</sup>, поэтому можно исходить из того, что темпы добычи нефти удастся поддерживать и после 2050 г. Таким образом, есть некая неопределенность относительно возможности получать нефтяные доходы после 2050 г., которая возрастает по мере увеличения временного горизонта. В период до 2050 г. можно исследовать риски для устойчивости государственных финансов России при сохранении текущей политики.

В работе рассматриваются два сценария с различными прогнозными условиями. Сценарии основаны на вариантах долгосрочного социально-экономического развития, подготовленных МЭР в январе 2011 г.

---

<sup>9</sup> [www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=133&id4=3363](http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=133&id4=3363).

<sup>10</sup> Основные направления бюджетной политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов / Минфин России, 2010.



Консервативный энерго-сырьевой сценарий (*E1*) предполагает сохранение высокой зависимости темпов экономического роста от эксплуатации и экспорта нефтегазовых ресурсов, а в инновационном сценарии (*INN*) предусмотрено комплексное развитие отраслей экономики. Переход к нему позволяет повысить темпы роста всех основных параметров социально-экономического развития страны. При сценарии *INN* на протяжении большей части рассматриваемого временного периода темп экономического роста будет составлять 4–5%, а при сценарии *E1* — 3–4%. Вне зависимости от сценария значительное влияние на экономическое развитие России будут оказывать цены на основные товары российского экспорта. В обоих сценариях предполагается одинаковый прогнозный уровень цен на нефть, причем каждые 8–10 лет — их существенное снижение.

### *Расчет основных бюджетных показателей*

При определении величины ЧПГФ необходимо установить, какие активы и обязательства учитывать при расчете чистых совокупных запасов и чистого совокупного долга. В соответствии с экономической теорией к источникам финансирования бюджетных расходов можно отнести все финансовые и нефинансовые активы. На практике значительную часть государственных активов оценить сложно, они редко служат важным источником финансирования расходов<sup>11</sup>. Поэтому к чистым совокупным запасам отнесены денежные средства органов государственного управления на счетах в коммерческих банках и Банке России в национальной и иностранной валютах за вычетом встречных обязательств.

Аналогично при расчете чистого совокупного долга не учитывается величина квазигосударственного долга, то есть задолженность компаний и банков, совладельцем которых выступает государство. Чистый совокупный долг был определен как совокупные обязательства органов государственного управления всех уровней за вычетом встречных долговых обязательств. При этом, поскольку значительную часть долга иностранных государств перед Россией можно отнести к разряду безнадежного, то есть нереального к взысканию (в соответствии с рейтингами международных рейтинговых агентств), совокупная величина долга учитывалась в расчетах с условно взятым коэффициентом 0,2.

Безопасный уровень ЧПГФ России был определен на основе результатов исследований МВФ и экспертных оценок представителей Минфина России. Исследования МВФ показывают, что эффективность проводимой бюджетной политики в странах с развивающейся экономикой снижается при уровне государственного долга выше 25% ВВП<sup>12</sup>,

<sup>11</sup> Подробнее см.: *Krejdal A.* Op. cit. В соответствии с Основными направлениями бюджетной политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов доходы от приватизации предусматриваются важным источником финансирования бюджетного дефицита. Однако это скорее исключение из правил.

<sup>12</sup> *Public Debt in Emerging Markets: Is It Too High?* / IMF // *World Economic Outlook*. 2003. Ch. 3; *Fiscal Policy as a Countercyclical Tool* / IMF // *Ibid.* 2008. Ch. 5.

а предельная величина государственного долга для страны, в истории которой был зафиксирован дефолт, — 15% ВВП<sup>13</sup>. По оценкам Минфина России, безопасный уровень государственного долга для России составляет 30—40% ВВП<sup>14</sup>. С учетом этих оценок максимально возможная отрицательная величина ЧПГФ не превышает 30% ВВП. Таким образом, предполагается, что устойчивость государственных финансов России на заданном временном интервале достигается, если на всем его протяжении величина ЧПГФ находится в пределах:

$$N_t \geq -30. \quad (2)$$

Изменение размера суверенных фондов (Резервный фонд и Фонд национального благосостояния) зависит от их наполняемости и расходования средств. Увеличение объема средств происходит за счет зачисления нефтегазовых доходов, превышающих размер нефтегазового трансферта, а также благодаря доходам от размещения средств фондов, величина которых зависит от доходности вложений. Мы предполагаем, что доходность к корзине валют в 2011 г. останется на уровне 2010 г. (1,5% для Резервного фонда и 2,5% для Фонда национального благосостояния<sup>15</sup>), а к 2015 г. последовательно увеличится (соответственно до 2 и 3%) и сохранится на этом уровне, что объясняется повышением эффективности вложения средств в результате ожидаемого создания Российского финансового агентства<sup>16</sup>. Снижение объема средств фондов связано с финансированием нефтегазового трансферта при недостаточной величине текущих нефтегазовых поступлений. Кроме того, размер суверенных фондов изменяется за счет переоценки средств в соответствии с утвержденной валютной структурой.

При прогнозировании доходов бюджетной системы России мы используем методологию, применяемую во многих странах<sup>17</sup>. В соответствии с ней этапы прогнозирования включают: разбивку совокупных доходов бюджетной системы на виды поступлений и определение номинального уровня каждого вида доходов по итогам предыдущего финансового периода; очищение поступлений от доходов, имеющих характер однократных поступлений; определение для каждого вида доходов прокси-переменной<sup>18</sup> и индексацию с их помощью соответствующих поступлений; корректировку полученных прогнозных значений согласно ожидаемым изменениям в законодательстве. Ввиду значительной неопределенности мы не закладывали рост собираемости налогов и сборов.

<sup>13</sup> Reinhart C., Rogoff K., Savastano M. Debt Intolerance // Brookings Papers on Economic Activity. 2003. Vol. 34, No 1.

<sup>14</sup> Живу с чувством вины за кризис / А. Кудрин // Ведомости. 2010. № 88; Бюджет-2012: Выбор целей / Т. Нестеренко // Российская газета. 2009. № 5046.

<sup>15</sup> [www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg56=17&id4=12005](http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg56=17&id4=12005).

<sup>16</sup> [www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=9185](http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=9185).

<sup>17</sup> См., например: Keene M., Thomson P. An Analysis of Tax Revenue Forecast Errors // New Zealand Treasury Working Paper. 2007. No 2.

<sup>18</sup> Под прокси-переменной понимается макроэкономический показатель, наиболее точно характеризующий динамику поступлений данного вида дохода по годам. Прогноз показателей основан на упомянутом прогнозе социально-экономического развития, подготовленном Минэкономразвития России и учитывающем предполагаемые изменения в политике.

Объем расходов бюджетной системы зависит от величины бюджетных доходов, направляемых на расходы, а также возможности осуществлять заимствования. При моделировании предполагается, что все расходы будут исполнены в полном объеме без переноса средств на другие периоды.

### Текущая стратегия государственных финансов

Текущая стратегия государственных финансов основана на правилах бюджетной политики, сформулированных в Бюджетном кодексе РФ. В связи с необходимостью минимизировать последствия кризиса их действие было временно приостановлено.

В соответствии с текущей стратегией совокупные доходы бюджетной системы России ( $R_t$ ) можно представить в виде суммы совокупных доходов субъектов РФ и внебюджетных фондов ( $NOGR_t^{1-f}$ ), нефтегазовых доходов федерального бюджета ( $NOGR_t^f$ ), а также нефтегазовых доходов ( $MR_t$ ) и доходов от использования средств суверенных фондов ( $FR_t$ ):

$$R_t = NOGR_t^{1-f} + NOGR_t^f + MR_t + FR_t. \quad (3)$$

Совокупные расходы бюджетной системы ( $E_t$ ) финансируются за счет совокупных доходов на уровне субъектов РФ и внебюджетных фондов, нефтегазовых доходов федерального бюджета и нефтегазового трансферта<sup>19</sup> на федеральном уровне ( $Tr_t$ ), а также возможных внутренних и внешних заимствований на федеральном ( $B_t^f$ ) и других уровнях власти ( $B_t^{1-f}$ ) в законодательно установленных пределах:

$$E_t = NOGR_t^{1-f} + NOGR_t^f + Tr_t + B_t^f + B_t^{1-f}. \quad (4)$$

Величина нефтегазового трансферта законодательно закреплена в размере 3,7% ВВП ( $Tr_t = 3,7$ ). Величина нефтегазового дефицита бюджета<sup>20</sup> не может превышать 4,7% ВВП ( $NOGB_t = 4,7$ ). Разница между величиной нефтегазового дефицита и нефтегазового трансферта покрывается за счет заимствований. При этом в расчетах мы исходим из предпосылки о сбалансированности бюджетов субъектов РФ и внебюджетных фондов за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета и максимальной величины нефтегазового дефицита. Таким образом, получаем<sup>21</sup>:

$$B_t^{1-f} = 0; B_t^f = B_t = 1.$$

Данная стратегия проверяется на соответствие условиям (1)–(2).

<sup>19</sup> Нефтегазовый трансферт представляет собой нефтегазовые доходы, направляемые на расходы в текущем году.

<sup>20</sup> Нефтегазовый дефицит бюджета рассчитывается как разница между нефтегазовыми доходами и совокупными расходами бюджета.

<sup>21</sup> Отметим, что данная предпосылка отражает реальную ситуацию: в соответствии с Основными направлениями бюджетной политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов совокупный дефицит бюджетов субъектов РФ и внебюджетных фондов последовательно снизится с 0,6 до 0,2% ВВП, а по итогам исполнения бюджета в 2010 г. аналогичный показатель составил 0,5% ВВП.

### Индикаторы устойчивости государственных финансов

Надежный индикатор устойчивости государственных финансов позволяет четко понять, что текущая политика ведет к быстрому росту показателя государственного долга в процентах к ВВП<sup>22</sup> (в данном случае — ЧПГФ в процентах к ВВП). Он также дает возможность оценить необходимую величину корректировки бюджетных показателей, то есть разрыв между их расчетным уровнем, способствующим достижению устойчивости государственных финансов, и уровнем, соответствующим неизменной политике.

Использование индикаторов определяется проводимой правительством бюджетной политикой и необходимостью выполнять условие (2). Поскольку результативность бюджетной политики в России в значительной степени зависит от нефтегазовых поступлений, в российском бюджете выделяется нефтегазовая часть, состоящая из налогов на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортных пошлин на нефть, газ и нефтепродукты. Расходование поступлений регулируется величиной нефтегазового трансферта в процентах к ВВП исходя из необходимости равномерно распределять доходы от использования невозобновляемых природных ресурсов на протяжении периода их эксплуатации<sup>23</sup>, в данном случае до 2050 г. Соответствующий индикатор устойчивости, или нефтегазовый разрыв ( $OG\_gap$ ), можно представить в виде разницы между уровнем, при котором данная задача достигается ( $Tr^*$ ), и законодательно закрепленным уровнем нефтегазового трансферта ( $Tr$ ):

$$OG\_gap = Tr^* - Tr. \quad (5)$$

Ненефтегазовая часть бюджета зависит от возможности привлекать чистые заимствования<sup>24</sup> (в % к ВВП), то есть направлять на бюджетные расходы средства, превышающие величину ненефтегазовых доходов. Таким образом, индикатор устойчивости для ненефтегазовой части бюджета, или ненефтегазовый разрыв ( $NOG\_gap$ ), можно записать как разницу между устойчивым уровнем чистых заимствований ( $B^*$ ), который позволяет выполнить условие (2), и уровнем, который определяется исходя из законодательства и сделанных предположений, ( $B$ ):

$$NOG\_gap = B^* - B. \quad (6)$$

При суммировании нефтегазового и ненефтегазового разрывов получаем бюджетный разрыв ( $BUDG\_gap$ )<sup>25</sup>, на основании которого можно оценить устойчивость государственных финансов:

$$BUDG\_gap = OG\_gap + NOG\_gap. \quad (7)$$

<sup>22</sup> Blanchard O., Chouraqui C., Hagemann R. P., Sartor N. The Sustainability of Fiscal Policy: New Answers to an Old Question // OECD Economic Studies. 1990. No 15. P. 7–36.

<sup>23</sup> www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=133&id4=3363.

<sup>24</sup> Здесь и далее под чистыми заимствованиями подразумеваются средства, которые привлекаются на покрытие ненефтегазового дефицита бюджета сверх величины нефтегазового трансферта.

<sup>25</sup> Бюджетный разрыв представляет собой разницу между устойчивым уровнем ненефтегазового дефицита бюджета ( $NOGB^*$ ), рассчитанным на основе аналогичных величин для нефтегазового трансферта и чистых заимствований, и уровнем, установленным законодательно ( $NOGB = 4,7$ ).

Отрицательный бюджетный разрыв свидетельствует о необходимости корректировать проводимую бюджетную политику, а его величина — о степени устойчивости государственных финансов и масштабах требуемой корректировки.

## Результаты расчетов и оценка текущей стратегии

### Прогноз динамики доходов бюджетной системы

Долгосрочный период характеризуется последовательным уменьшением нефтегазовых доходов и увеличением нефтегазовых доходов бюджета в процентах к ВВП. Однако, поскольку темп снижения нефтегазовых доходов будет превышать темп роста нефтегазовых, их совокупная величина также снизится (см. рис. 1). В зависимости от сценария нефтегазовые доходы бюджета сократятся с 8,6% ВВП в 2010 г. до 1,3–1,8% ВВП в 2050 г., нефтегазовые — возрастут с 26,0% ВВП в 2010 г.<sup>26</sup> до 26,2–27,3% ВВП в 2050 г., а их сумма снизится с 34,6% по итогам 2010 г. до 28,0–28,7% на конец 2050 г. Таким образом, в 2010–2050 гг. нефтегазовые доходы бюджета уменьшатся на 6,8–7,3 п. п. ВВП, а совокупная величина нефтегазовых и нефтегазовых доходов — на 5,9–6,6 п. п. ВВП.

Доходы бюджетной системы для сценариев  
INN и E1 (в % к ВВП)

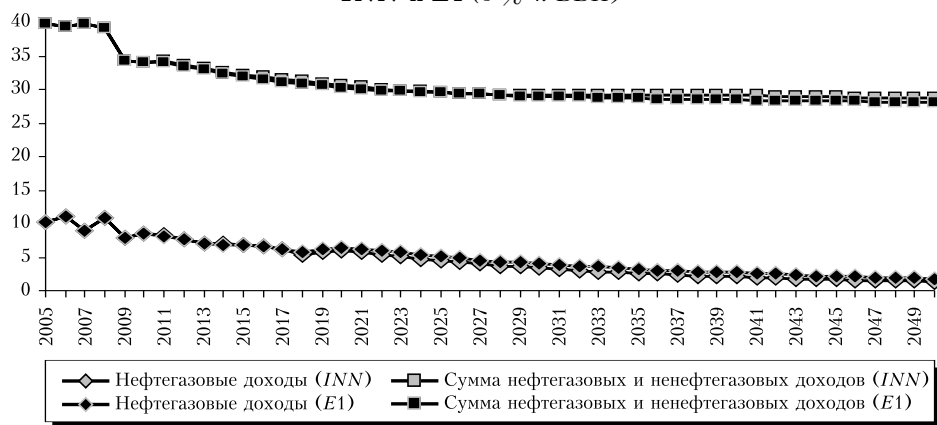


Рис. 1

Существенное снижение нефтегазовых доходов бюджета в процентах к ВВП, особенно в 2010–2020-е годы, объясняется более медленными темпами роста добычи и экспорта энергоресурсов, а также цен на них по сравнению с темпами роста ВВП при предполагаемом укреплении курса национальной валюты. В свою очередь, рост не-

<sup>26</sup> В 2010–2013 гг. нефтегазовые доходы в соответствии с законодательством включают доходы от использования средств суверенных фондов.

нефтегазовых доходов бюджета в процентах к ВВП можно объяснить последовательным увеличением доли несырьевых отраслей в ВВП.

Доходы от использования средств суверенных фондов изменяются в зависимости от выбранной стратегии. При этом они остаются на достаточно низком уровне — в пределах 1% ВВП.

### *Ухудшение состояния государственных финансов в кризисный период*

В кризисный период значительно снизился показатель бюджетного баланса России, произошел переход от устойчивого профицита бюджета к его дефициту. В первую очередь это стало следствием ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры, а также изменений в бюджетной политике. Так, в результате пенсионной реформы 2009–2010 гг. уровень бюджетных расходов вырос примерно на 2,5 п. п. ВВП. Кроме того, в 2008–2010 гг. были реализованы масштабные стимулирующие бюджетные меры<sup>27</sup>. По предварительным данным исполнения бюджета расширенного правительства в 2010 г., баланс снизился на 9,5 п. п. ВВП по сравнению с аналогичным показателем по итогам докризисного 2007 г. (см. рис. 2).



Хотя бюджетную политику в период кризиса необходимо было ослабить, это крайне негативно отразилось на состоянии государственных финансов России. Финансирование дефицита в последние годы за счет расходования накопленных запасов средств и наращивания долга привело к снижению величины ЧПГФ до 1,3% ВВП на конец 2010 г. Отметим, что в 2000-е годы она возрастала: стала положительной в 2006 г. и достигла максимального уровня 12,8% ВВП в конце 2008 г.

<sup>27</sup> Объем и структура стимулирующих бюджетных мер в 2008–2010 гг. представлены в: Ponomarenko A. A., Vlasov S. A. Russian Fiscal Policy during the Financial Crisis // BOFIT Discussion Papers. 2010. No 12.

## Прогноз на среднесрочный период

Чтобы выявить возможные риски, мы отдельно рассмотрели среднесрочный временной горизонт, на котором российское правительство предполагает вернуться к законодательно установленным правилам бюджетной политики. Период до 2015 г. должен характеризоваться последовательным переходом к устойчивому экономическому развитию. Это предполагается достигнуть за счет значительного снижения расходной части бюджета — с 38,9% ВВП в 2010 г. до 31,9–32,0% ВВП в 2015 г., в первую очередь благодаря повышению эффективности бюджетных расходов (см. рис. 3).

В соответствии с проведенными расчетами в 2015 г. Россия сможет вернуться к профицитному бюджету: в зависимости от сценария баланс бюджетной системы вырастет с  $-4,2\%$  ВВП в 2010 г. до  $0,1–0,4\%$  ВВП в 2015 г., то есть на 4,3–4,6 п. п. ВВП. В то же время из-за необходимости финансировать бюджетный дефицит в первой половине 2010-х годов потребуются дальнейшее расходование запасов средств и наращивание объема государственного долга. Это приведет к снижению величины ЧПГФ до отрицательных значений: с  $1,3\%$  ВВП на конец 2010 г. до  $-6,5...-8,8\%$  ВВП на конец 2015 г. (см. рис. 4). При этом условие (2) не будет нарушено, более того, предположительно показатель совокупного государственного долга России останется одним из самых низких в мире, что позволяет сделать вывод о высокой устойчивости государственных финансов и низкой вероятности угрозы дефолта.

## Прогноз на долгосрочный период

В долгосрочном периоде бюджетная политика предположительно будет основана на законодательно установленных правилах, к полному применению которых Россия должна вернуться в 2016 г. В соответствии с ними и предполагаемой динамикой бюджетных доходов расходы бюджетной системы к началу 2020-х годов снизятся до 28,5–29,4% ВВП в зависимости от сценария, а затем последовательно вырастут до 30,9–32,0% ВВП к 2050 г. (см. рис. 3).

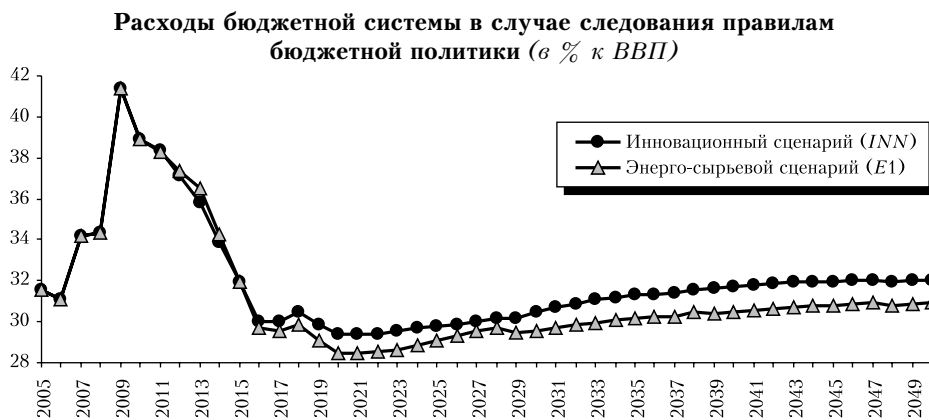


Рис. 3

В соответствии с расчетами законодательно закреплённая величина нефтегазового трансферта в бюджет не позволит равномерно распределять нефтегазовые доходы на заданном временном горизонте. В результате начиная с 2028 г. при сценарии *INN* и с 2033 г. при сценарии *E1* для формирования нефтегазового трансферта потребуется расходовать средства нефтегазовых фондов (Резервного фонда и Фонда национального благосостояния). В 2038 и 2045 гг. соответственно их средства будут полностью исчерпаны, и для финансирования ненефтегазового дефицита бюджета придется привлекать заимствования, превышающие 1% ВВП. Это приведет к значительному снижению величины ЧПГФ. При применении установленных правил бюджетной политики ЧПГФ на конец 2050 г. снизится до  $-33,2\%$  ВВП при сценарии *INN* и до  $-25,0\%$  ВВП при сценарии *E1* (см. рис. 4).

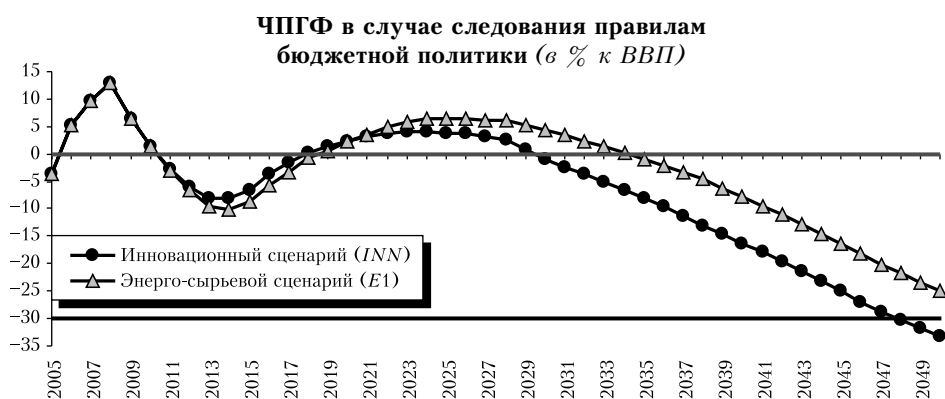


Рис. 4

Таким образом, на временном горизонте до 2050 г. в случае следования правилам бюджетной политики при сценарии *E1* величина ЧПГФ останется в требуемых пределах, а при сценарии *INN* масштабы нарушения условия (2) находятся в пределах допустимой ошибки. В то же время отметим, что после 2050 г. снижение показателя ЧПГФ продолжится, и его величина стабилизируется на уровне существенно ниже  $-30\%$  ВВП. Более того, необходимо учитывать возможные дополнительные бюджетные риски. Можно сделать вывод, что законодательно установленные правила бюджетной политики нуждаются в корректировке для повышения долгосрочной устойчивости государственных финансов.

### *Дополнительные бюджетные риски*

В средне- и долгосрочном периодах существует ряд бюджетных рисков, которые могут дополнительно ослабить устойчивость государственных финансов России. В основном они связаны с расходной частью бюджета:

— существенное увеличение объема социальных расходов. В настоящее время они составляют основную часть бюджетных расходов. Правительство предполагает исполнять свои социальные обязательства в полном объеме, а ежегодные темпы их индексации не должны быть



ниже индекса потребительских цен. Однако, если темпы индексации будут в среднем превосходить динамику ВВП, как в последние годы, это приведет к росту социальных расходов в процентах к ВВП. Поскольку в долгосрочной перспективе предполагаются старение населения и повышение доли пенсионеров в общей его численности, это создает дополнительные риски увеличения объема социальных расходов;

— значительный рост процентных расходов в относительном выражении — в процентах к ВВП и от совокупных расходов. Основной риск связан с долгосрочным периодом;

— повышение расходов на преодоление последствий чрезвычайных ситуаций. В свете событий последних лет есть опасение, что эти расходы могут постоянно и существенно возрастать;

— снижение эффективности проводимой политики или рост расходной части бюджета. Правительство намерено последовательно сокращать расходную часть бюджета, в первую очередь за счет повышения эффективности расходов<sup>28</sup>. Если планируемые меры не дадут ожидаемого результата, отчасти в связи с обозначенными выше рисками, отчасти из-за планов по дополнительному увеличению расходов<sup>29</sup>, то правительство будет вынуждено либо оставить величину расходной части на целевом уровне, но при этом снизить эффективность проводимой политики, либо увеличить бюджетные расходы для достижения заданного уровня эффективности. Во втором случае ЧПГФ дополнительно уменьшится.

Со стороны доходной части бюджета основной риск связан со снижением цен на основные экспортируемые товары, прежде всего нефть. Хотя правительство в существенной мере снижает данный риск, ежегодно используя при составлении бюджетных проектировок консервативный прогноз уровня цен, эффективность проводимой политики сильно зависит от величины этих доходов. В то же время в долгосрочном периоде по мере сокращения доли сырьевых отраслей в ВВП данный бюджетный риск будет уменьшаться.

В качестве бюджетных рисков также отметим возможность новых кризисных явлений. Наиболее опасны их последствия в краткой и среднесрочной перспективе в условиях неустойчивого экономического роста. Это может вызвать как снижение доходов и рост расходов бюджета, так и необходимость принять новые стимулирующие меры.

## **Повышение устойчивости государственных финансов**

### *Корректировка текущей стратегии*

Для расчета индикаторов устойчивости государственных финансов, позволяющих оценить степень необходимой корректировки теку-

<sup>28</sup> Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года / Минфин России.

<sup>29</sup> На ближайшие годы запланированы реформы армии и министерства внутренних дел. Это, по оценкам, дополнительно повысит уровень бюджетных расходов примерно на 1 п. п. ВВП по сравнению с 2010 г.

щей стратегии, требуется оценить уровни показателей нефтегазового трансферта ( $Tr^*$ ), и чистой задолженности ( $B^*$ ), способствующих долгосрочной устойчивости государственных финансов России. Для этого нужно с учетом ограничения (2) решить систему уравнений, основанную на выражениях (1), (3) и (4):

$$\sum_{t=1}^T \frac{MR_t + FR_t - Tr_t - B_t}{(1+y)^t} = \frac{N_t}{(1+y)^t} - N_0, \quad (8)$$

$$Tr_1 = Tr_2 = \dots = Tr_T = Tr^*,$$

$$B_1 = B_2 = \dots = B_T = B^*.$$

Как показали расчеты, равномерно распределять нефтегазовые доходы в период до 2050 г. можно при величине нефтегазового трансферта 2,6% ВВП при сценарии  $INN$  ( $Tr_{INN}^* = 2,6$ ) и 3,3% ВВП при сценарии  $E1$  ( $Tr_{RES}^* = 3,3$ ). Таким образом, по сравнению с законодательно закрепленным уровнем нефтегазового трансферта ( $Tr = 3,7$ ) его величину нужно снизить на 0,4–1,1 п. п. ВВП ( $OG\_gap_{INN} = -1,1$ ;  $OG\_gap_{RES} = -0,4$ ).

Поскольку условие (2), определяющее устойчивый уровень чистых заимствований бюджета, представляет собой интервал, мы провели ряд расчетов, исходя из задаваемого значения показателя ЧПГФ. Если правительство ставит задачу максимально расширить возможности проводить государственную политику в период до 2050 г. ( $N_{2050} = -30$ ), то величина чистых заимствований бюджета может составить 2,0% ВВП при сценарии  $INN$  ( $B_{INN}^{-30} = 2$ ) и 1,7% ВВП при сценарии  $E1$  ( $B_{RES}^{-30} = 1,7$ ). Следовательно, по сравнению с законодательно закрепленным уровнем чистых заимствований и с учетом принятых предпосылок ( $B = 1$ ) его можно увеличить на 0,7–1,1 п. п. ВВП ( $NOG\_gap_{INN}^{-30} = 1$ ;  $NOG\_gap_{RES}^{-30} = 0,7$ ).

Исходя из полученных результатов, бюджетный разрыв в зависимости от сценария составит  $-0,1$ – $0,3$  п. п. ВВП ( $BUDG\_gap_{INN}^{-30} = -0,1$ ;  $BUDG\_gap_{RES}^{-30} = 0,3$ ), то есть величина нефтегазового дефицита может быть установлена на уровне 4,6–5,0% ВВП. Однако, как было отмечено выше, поскольку после 2050 г. показатель ЧПГФ будет снижаться и стабилизируется на уровне ниже  $-30\%$  ВВП, полученные результаты нуждаются в корректировке.

Если поставить консервативную задачу достичь к концу 2050 г. нулевой величины ЧПГФ ( $N_{2050} = 0$ ), то есть фактически остаться на уровне 2010 г., то вне зависимости от сценария придется отказаться от привлечения чистых заимствований ( $B_{INN}^0 = B_{RES}^0 = 0$ ;  $NOG\_gap_{INN}^0 = NOG\_gap_{RES}^0 = -1$ ). Тогда бюджетный разрыв в зависимости от сценария составит 1,4–2,1 п. п. ВВП ( $BUDG\_gap_{INN}^0 = -2,1$ ;  $BUDG\_gap_{RES}^0 = -1,4$ ), то есть величину нефтегазового дефицита бюджета нужно снизить до 2,6–3,3% ВВП.

Динамика показателей ЧПГФ и расходов бюджетной системы для  $N_{2050} = -30$  и  $N_{2050} = 0$  с учетом сценариев представлена на рисунках 5 и 6. Можно предположить, что объем чистых заимствований, позволяющий стабилизировать величину ЧПГФ в долгосрочной перспективе на уровне, удовлетворяющем условию (2), находится между

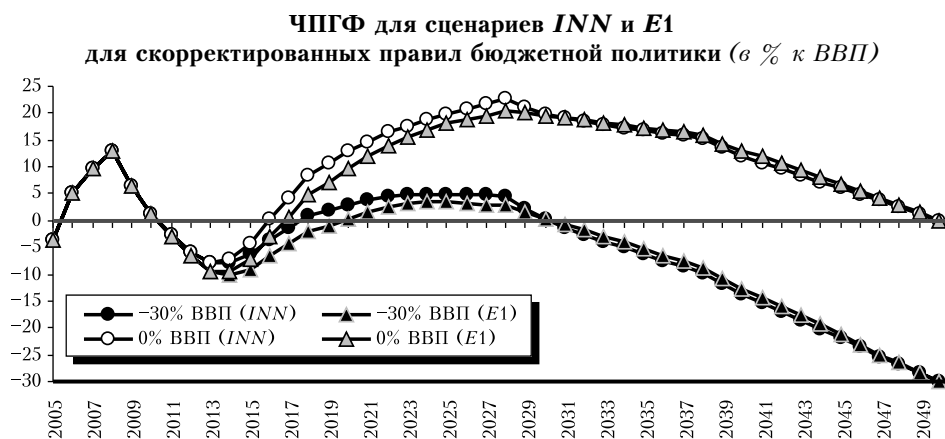


Рис. 5

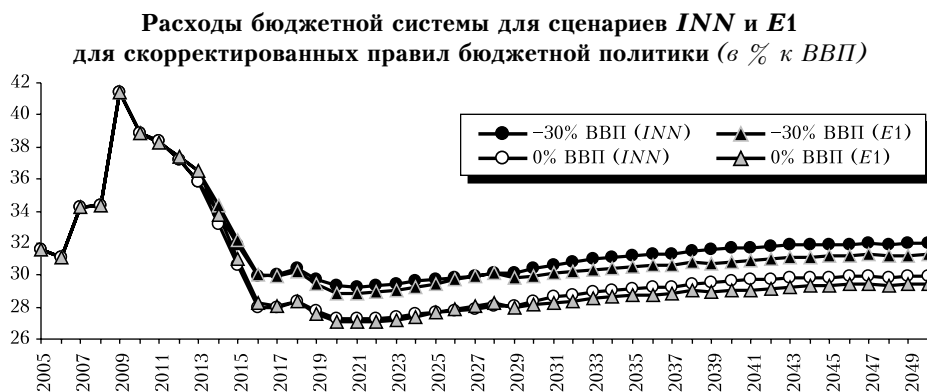


Рис. 6

значениями, найденными для  $N_{2050} = -30$  и  $N_{2050} = 0$ . При этом целесообразно установить максимально жесткое правило, позволяющее учесть негативное влияние бюджетных рисков.

В рамках совершенствования текущей стратегии государственных финансов правительству при управлении нефтегазовой частью бюджета следует перейти от таргетирования обычного баланса к таргетированию структурного баланса, очищенного от последствий влияния экономического цикла. Предполагается, что в долгосрочном периоде эффекты циклической компоненты<sup>30</sup> в положительной и отрицательной фазах цикла уравниваются и оказывают нейтральное воздействие на величину ЧПГФ. Таким образом, таргетирование структурного баланса дает возможность автоматически регулировать последствия циклическости и при этом стабилизировать величину ЧПГФ на уровне, позволяющем поддерживать долгосрочную устойчивость государственных финансов.

<sup>30</sup> К циклической составляющей нефтегазовой части бюджета относятся элементы, которые напрямую зависят от изменения экономической активности. В период экономического подъема (спада) они автоматически увеличивают (уменьшают) налоговую нагрузку на экономику и снижают (повышают) бюджетные расходы. В российском бюджете к ним относятся основная часть доходов, а также небольшая часть расходов, например пособия по безработице.

Но использовать данную методику для управления нефтегазовой частью бюджета нерационально, поскольку в таком случае не будет учтено значительное снижение нефтегазовых доходов в долгосрочной перспективе. Как было отмечено выше, в 2010–2050 гг. ожидается сокращение нефтегазовых бюджетных поступлений на 6,8–7,1 п. п. ВВП. Это фактически означает аналогичное уменьшение расходной части бюджета. Кроме того, существует проблема прогнозирования базовой цены на нефть, а также ее регулярного пересчета и законодательного оформления, что отчасти подтверждает опыт России в 2004–2007 гг.<sup>31</sup> Таким образом, для равномерного распределения нефтегазовых доходов на долгосрочном интервале предпочтительнее использовать механизм нефтегазового трансферта.

Отметим, что для качественного управления ненефтегазовой частью бюджета России на основе таргетирования структурного баланса также требуется полностью выделить нефтегазовую составляющую из бюджета страны, то есть все доходы и расходы, напрямую связанные с нефтегазовой деятельностью. Помимо поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых и вывозным таможенным пошлинам к ним можно отнести: налоги на прибыль и акцизы в части доходов от нефтегазовой продукции; доходы от участия в капитале; дивиденды предприятий, занимающихся нефтегазовой деятельностью, а также соответствующие расходы. Оценки, полученные для текущей стратегии, при переходе к таргетированию структурного баланса изменятся незначительно.

### Анализ альтернативной стратегии

В качестве альтернативной стратегии, способствующей достижению устойчивости государственных финансов России на заданном интервале, рассмотрим стратегию «полного сбережения», применяемую с 2001 г. при управлении нефтяными доходами бюджета Норвегии<sup>32</sup>. Она основана на правиле «синица в руках» (*bird-in-the-hand*), предусматривающем закрепление величины ненефтегазового дефицита на уровне, равном реальной доходности суверенных фондов при сбережении в них всех нефтегазовых доходов. Таким образом, нефтегазовый трансферт в бюджет представим в виде доходов от использования средств суверенных фондов, а дополнительные заимствования на покрытие бюджетного дефицита не требуются:

$$\begin{cases} NOGB_t = Tr_t = FR_t \\ B_t^f + B_t^{1-f} = 0. \end{cases} \quad (9)$$

<sup>31</sup> Правило, основанное на использовании базовой цены, применялось в России в 2004–2007 гг. при управлении нефтяными доходами через механизм Стабфонда. Отказ от этого правила был основан в том числе на изучении международного опыта, согласно которому в силу экономической целесообразности, трудностей при определении базовой цены и необходимости повышать прозрачность бюджета по истечении некоторого времени страны от него отходят ([www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=133&id4=3363](http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=133&id4=3363)).

<sup>32</sup> Bjerkholt O., Niculescu I. Fiscal Rules for Economies with Nonrenewable Resources: Norway and Venezuela // Rules-Based Fiscal Policy in Emerging Markets: Background, Analysis and Prospects / G. Kopits (ed.). Palgrave Macmillan, 2004. Ch. 11. P. 164–179.

Отсюда выражение (4) для расходной части бюджета может иметь следующий вид:

$$E_t = NOGR_t^{1-f} + NOGR_t^f + FR_t. \quad (10)$$

В данном виде стратегия способствует поддержанию устойчивости государственных финансов на любом возможном интервале. Ее реализация позволяет минимизировать последствия снижения мировых цен на нефть и газ, а также истощения ограниченных ресурсов для экономического развития из-за относительно слабой зависимости величины расходов от размера нефтегазовых поступлений в бюджет. В свою очередь, максимально возможное наполнение нефтегазовых фондов позволяет получить наибольший доход от использования данных средств. Действительно, в соответствии с проведенными расчетами на всем прогнозном интервале величина ЧПГФ будет значительно выше нуля, а доходы от использования средств суверенных фондов — существенно превышать аналогичный показатель при текущей стратегии.

Однако переход к данной стратегии в России на постоянной основе следует признать нерациональным. В отличие от Норвегии, где величина нефтяного фонда превышает ВВП, а размер его доходов значителен (по предварительным данным, за 2010 г. более 10% ВВП<sup>33</sup>), в России величина совокупных средств фондов и размер их доходов небольшие. На конец 2010 г. данные показатели составили соответственно 7,8 и 0,3% ВВП, а в период до 2050 г. в зависимости от сценария не превысят 45–55% и 1,0–1,2% ВВП. Более того, достигнув своего максимума в процентах к ВВП к концу 2030-х годов, затем их величина начнет последовательно снижаться за счет опережающего роста ВВП и к концу 2040-х годов потеряет порядка 20% от максимальной отметки. Очевидно, за пределом прогнозного горизонта данная тенденция продолжится, хотя показатель ЧПГФ останется положительным (см. рис. 7).



Рис. 7

При переходе к стратегии полного сбережения также необходимо дополнительно снизить величину бюджетных расходов. В соответствии с расчетами в зависимости от сценария показатель расходов в 2016 г. составит 25,1–25,5% ВВП, а в 2050 г. — 27,3–28,1% ВВП

<sup>33</sup> [www.nbim.no/en/Investments/Market-Value/key-figures](http://www.nbim.no/en/Investments/Market-Value/key-figures).

(см. рис. 8). Отрицательный бюджетный разрыв при рассматриваемой стратегии будет равен 3,7–4,6 п. п. ВВП для сценария *INN* и 3,5–4,6 п. п. ВВП для сценария *E1* ( $BUDG\_gap_{INN} = -3,7...-4,6$ ;  $BUDG\_gap_{RES} = -3,5...-4,6$ ). Соответственно бюджетные разрывы возрастут на 1,6–2,5 п. п. ВВП при сценарии *INN* и на 2,0–3,1 п. п. ВВП при альтернативном сценарии. Причем наибольший рост бюджетных разрывов ожидается в середине 2010-х годов, что потребует от правительства России значительно больших усилий по увеличению бюджетного баланса в этот период.

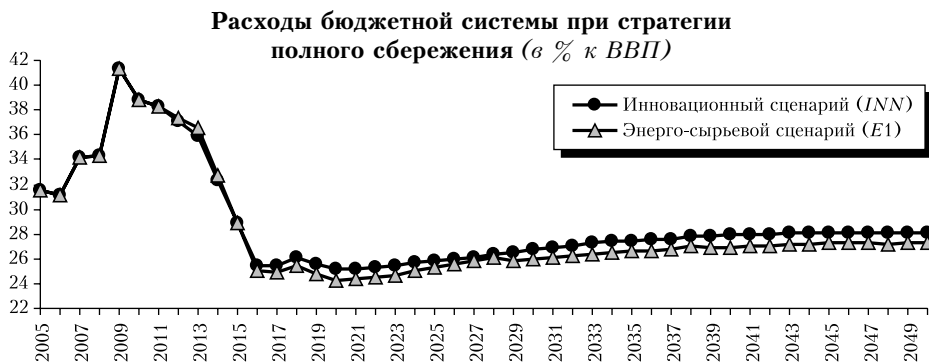


Рис. 8

Таким образом, повысить долгосрочную устойчивость государственных финансов России целесообразно в рамках текущей стратегии, ужесточив лежащие в ее основе правила бюджетной политики. Переход к альтернативной стратегии, основанной на правиле «синица в руках», ведет к дополнительному значительному уменьшению бюджетных расходов из-за снижения эффективности использования нефтегазовых доходов бюджета.

Чтобы повысить устойчивость государственных финансов, российскому правительству придется существенно увеличить баланс бюджетной системы. В международной практике имеются примеры, когда за относительно небольшой период правительству страны удавалось сделать это без заметного негативного влияния на экономическое развитие (например, в Дании в 1983–1986 гг. показатель первичного баланса бюджета возрос более чем на 15 п. п. ВВП<sup>34</sup>).

\* \* \*

Долгосрочный период будет характеризоваться последовательным снижением нефтегазовых доходов и повышением ненефтегазовых при снижении совокупных доходов в процентах к ВВП. В этих условиях применение законодательно установленных правил бюджетной политики позволит после необходимого снижения расходов бюджетной

<sup>34</sup> См., например: Deficit Reduction: Lessons from around the World / Committee for a Responsible Federal Budget // Fiscal Roadmap Project. 2009. Sept.

системы в 2010-е годы последовательно наращивать их величину в процентах к ВВП в долгосрочной перспективе. В то же время соблюдение правил бюджетной политики приведет к снижению ЧПГФ в зависимости от сценария до  $-25,0...-33,2\%$  ВВП на конец 2050 г. Поскольку после 2050 г. показатель ЧПГФ продолжит снижаться и стабилизируется на отметке заметно ниже допустимого уровня  $-30\%$  ВВП и, кроме того, существуют значительные бюджетные риски, текущие правила бюджетной политики нуждаются в корректировке.

Расчеты показали, что в зависимости от сценария законодательно установленный уровень нефтегазового трансферта должен быть снижен на  $0,4-1,1$  п. п. ВВП. Изменение величины ненефтегазового дефицита бюджета может составлять от  $-0,1-0,3$  п. п. ВВП при установлении в качестве цели бюджетной политики достижение к концу 2050 г. величины ЧПГФ на уровне  $-30\%$  ВВП до  $-1,4...-2,1$  п. п. ВВП при выборе в качестве аналогичной цели нулевой отметки. При этом следует максимально ужесточить правила бюджетной политики, чтобы учесть негативное влияние возможных бюджетных рисков.

Повысить эффективность реализации текущей стратегии государственных финансов можно при управлении ненефтегазовой частью бюджета путем перехода к таргетированию его структурного баланса. При управлении нефтегазовой частью бюджета следует придерживаться механизма нефтегазового трансферта, чтобы на долгосрочном интервале избежать последствий влияния масштабного снижения нефтегазовых доходов на динамику расходной части. Альтернативная стратегия, основанная на правиле «синица в руках», нецелесообразна для России, поскольку ведет к менее эффективному использованию нефтегазовых доходов и тем самым — более резкому уменьшению бюджетных расходов.

*Е. ФЕДОРОВА,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансового  
менеджмента ВЗФЭИ,*

*О. БЕЗРУК,  
соискатель кафедры финансового  
менеджмента ВЗФЭИ*

## **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КАНАЛОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ**

В 1990-е годы в странах с развивающейся экономикой периодически происходили финансовые кризисы. Назовем наиболее глубокие: мексиканский валютно-финансовый кризис 1994—1995 гг. (*tequila crisis*), серьезно затронувший Мексику, Аргентину, Бразилию; азиатский кризис 1997—1998 гг., поразивший страны Юго-Восточной Азии; российский кризис 1998 г. Но и на развитых рынках происходили финансовые кризисы. В связи с этим всем странам в той или иной степени приходится разрабатывать меры антикризисной государственной политики.

Используемые в настоящее время инструменты не всегда позволяют сформировать пакет эффективных мер государственного регулирования кризисной ситуации в экономике, спланировать и проконтролировать их реализацию в кратко- и долгосрочной перспективе. Одна из причин такого положения в том, что государство реагирует на уже возникший финансовый кризис, не уделяя должного внимания своевременному и эффективному мониторингу предкризисной ситуации в экономике.

Представляется, что начальным этапом государственной антикризисной политики должен быть обязательный и регулярный мониторинг состояния мировой экономической системы. Органы государственного управления могут использовать его результаты для своевременного выявления кризисных ситуаций в отечественной экономике и реагирования на них. Такой мониторинг может включать: разработку и оценку ранних индикаторов прогнозирования экономических кризисов; установление причин их возникновения; определение путей распространения финансовых кризисов и т. д. Это позволит выявить формирование предкризисной ситуации как на национальном, так и на мировом уровне.

Россия относится к группе стран, весьма чувствительных к изменению конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков. Хотя финансовый кризис может не вызвать резкого спада производства, масштабы потерь от него в последние десятилетия существенно возросли. Научный подход к изучению финансовых кризисов требует использовать эмпирически проверенные методы, что актуально и для России.



## Каналы распространения финансовых кризисов

Важный аспект общего мониторинга — изучение каналов распространения финансовых кризисов и кризисных индикаторов. На ранней стадии развития кризисов это необходимо для формирования оптимальной государственной антикризисной политики, цель которой — уменьшить вероятность проникновения кризиса по выявленным каналам с помощью доступных мер денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, промышленной и других видов политики.

Единой концепции, объясняющей скорость и направление распространения финансовых кризисов, а также каналов их передачи, на данный момент нет. Для каждого финансового кризиса характерны свои каналы распространения и особенности в зависимости от региона и уровня развития затронутых стран. В большинстве случаев исходят из того, что кризис передается от некоей «нулевой» страны (в которой начался кризис) всем остальным странам. «Эффект домино», или «каскадный эффект», возникает, когда кризис из одной страны «перетекает» в другую, и они оказывают влияние на третью страну. Основным каналом «перетока» ранних финансовых кризисов был торговый, при этом «эффект домино» подтвержден для кризиса 1998 г. В таблице 1 представлен краткий обзор результатов зарубежных исследований, авторы которых изучали основные факторы и каналы распространения кризисных явлений.

П. Мэссон предложил два общих подхода к определению причин распространения финансовых кризисов<sup>1</sup>. Первый объясняет этот феномен торговой интеграцией и сходством макроэкономических параметров стран. Кризис «перетекает» между странами при изменении основных макроэкономических показателей. Такой способ передачи кризиса получил название «распространение, основанное на фундаментальных макроэкономических параметрах»<sup>2</sup>. Второй подход связывает распространение финансовых кризисов с финансовой интеграцией, внешними эффектами, изменением поведения инвесторов или других финансовых агентов. При этом кризис в одной стране может стать причиной кризиса в других, даже если их макроэкономические показатели неплохие. Кризис распространяется, поскольку меняется либо «настроение рынка», либо интерпретация инвесторами экономической информации<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> *Masson P.* Contagion: Macroeconomic Models with Multiple Equilibria // *Journal of International Money and Finance*. 1999. Vol. 18. P. 587–602; *Masson P.* Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps between Multiple Equilibria // *The Asian Financial Crises: Causes, Contagion and Consequences* / P.-R. Agenor, M. Miller, D. Vines, A. Weber (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

<sup>2</sup> *Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C.* Contagious Currency Crises: First Tests // *The Scandinavian Journal of Economics*. 1996. Vol. 98. P. 463–484; *Gerlach S., Smets F.* Contagious Speculative Attacks // *European Journal of Political Economy*. 1995. Vol. 11, No 1. P. 45–63; *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis: Causes, Cures, and Systemic Implications // *Policy Analyses in International Economics*. 1998. No 55.

<sup>3</sup> *Calvo G.* Contagion in Emerging Markets: When Wall Street Is a Carrier // *Emerging Capital Markets in Turmoil: Bad Luck or Bad Policy* / G. Calvo (ed.). Cambridge, MA: MIT Press, 2005. P. 313–328; *Calvo G., Mendoza E. G.* Rational Contagion and the Globalization of Securities Market // *Journal of International Economics*. 2000. Vol. 51. P. 79–113; *Kaminski G. L., Reinhart C. M.* On Crises, Contagion, and Confusion // *Journal of International Economics*. 2000. Vol. 51. P. 145–168.

Исследование каналов распространения финансовых кризисов

| Автор             | Период    | Страна   | Канал и фактор  | Метод оценки                       | Основные выводы   |
|-------------------|-----------|--|---|------------------------------------|---|
| Айхенгрин и др.   | 1959—1963 | 20 промышленно развитых стран                    | Макроэкономические факторы  | Пробит-модель                      | В качестве основного определен торговый канал, значимым оказалось и макроэкономическое сходство   |
| Эдвардс           | 1992—1998 | Аргентина, Чили, Мексика                         | Краткосрочные процентные ставки, макроэкономические факторы   | GARCH                              | Выявлена последовательность «заражения» стран по торговому каналу   |
| Алуваля           | 1990—2000 | 19 стран Латинской Америки, Восточной Азии и др. | Макроэкономические факторы  | OLS-модель                         | Исследованы эпизоды латиноамериканского, азиатского и российского кризисов, выявлены торговые и финансовые каналы их распространения  |
| Серра и Саксена   | 1985—1998 | Индонезия  | Показатели финансового рынка  | OLS-модель, пробит-модель          | Финансовый канал распространения кризиса оказался наиболее существенным   |
| Нагаясу           | 1996—1998 | Таиланд и Филиппины                              | Процентные ставки и индексы фондовых бирж   | Причинная связь по Грейнджеру, VAR | Кризис как результат интеграции банков  |
| Хейли, Позо       | 1960—1998 | 57 развитых и развивающихся стран                | Макроэкономические факторы, торговые, финансовые каналы, индикаторы раннего предупреждения кризисной ситуации | Пробит-модель                      | Причиной распространения кризиса был торговый канал, доказывается значимость ранних индикаторов предупреждения кризисной ситуации в экономике                                       |
| Миронова          | 1998      | 25 стран Восточной Европы и СНГ                  | Макроэкономические факторы, торговый канал  | Пробит-модель                      | Выявлена значимость торгового канала, определены пути распространения кризиса в странах СНГ   |
| Дуттагупта, Кашин | 1990—2005 | 50 развитых и развивающихся стран                | Макроэкономические факторы, финансовые и торговые каналы  | Логит-модель                       | На уровне значимости 99% существенными оказались: инфляция, уровень международных валютных резервов, темпы роста кредитования частного сектора, банковский канал «перетока» кризиса |

Источники: Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C. Op. cit.; Edwards S. Interest Rate Volatility, Contagion and Convergence: An Empirical Investigation of the Cases of Argentina, Chile and Mexico // Journal of Applied Economics. 1998. Vol. 1. P. 55—86; Alhuwalia P. Discriminating Contagion: An Alternative Explanation of Contagious Currency Crises in Emerging Markets // IMF Working Paper. 2006. No WP/00/14; Cerra V., Saxena S. Contagion, Monsoons, and Domestic Turmoil in Indonesia: A Case Study in the Asian Currency Crisis // IMF Working Paper. 2000. No WP/00/60; Nagayasu J. Currency Crisis and Contagion: Evidence from Exchange Rates and Sectoral Stock Indices of the Philippines and Thailand // IMF Working Paper. 2000. No WP/00/39; Pozo S. Currency Crisis Contagion and the Identification of Transmission Channels // International Review of Economics and Finance. 2008. Vol. 17. P. 572—588; Миронова Ю. А. Распространение кризисов. Теория и практика в приложении к кризису 1998 г. eerc.ru:8088/details/Project.aspx?id=208; Duttagupta R., Kashin P. Anatomy of Banking Crises in Developing and Emerging Market Countries // IMF Working Paper. 2008. No WP/08/93.

На основе результатов зарубежных исследований выделим каналы распространения финансовых кризисов.

1. *Макроэкономические показатели.* Общие шоки в одном регионе могут стать причиной одновременного возникновения кризиса в различных странах. Дж. Кальво и К. Рейнхарт<sup>4</sup> считают, что резкое повышение процентных ставок в США в начале 1980-х годов и в 1994 г. спровоцировало мексиканские кризисы в 1982 и 1994 гг. Более поздний пример: удорожание доллара в 1995—1997 гг. и замедление экономического роста в Японии, что в совокупности могло привести к возникновению азиатского кризиса<sup>5</sup>.

2. *Торговый канал.* Торговые взаимосвязи объясняют распространение финансовых кризисов через «эффект цены» (снижение международной конкурентоспособности) и «эффект дохода»<sup>6</sup>. Когда страна переживает финансовый кризис, ее основные торговые партнеры испытывают негативное воздействие как от потери конкурентоспособности, так и от снижения спроса в кризисной стране. Оба эффекта проявляются на внешних рынках основных торговых партнеров. Негативное влияние распространения кризиса может быть усилено «эффектом домино»<sup>7</sup>.

3. *Информационный канал.* Если в одной стране возникает кризис, то инвесторы воспринимают это как тревожный сигнал, полагая, что другие страны в скором времени тоже окажутся в трудной ситуации<sup>8</sup>. Таким образом, кризис распространяется между странами из-за изменения ожиданий инвесторов, при этом далеко не всегда экономические параметры ухудшаются.

4. *Финансовый канал.* Существует множество механизмов распространения кризиса по финансовому каналу в силу интеграции банковской сферы и взаимосвязей фондовых и валютных рынков различных стран. Например, Кальво объяснил роль финансового канала передачи финансового кризиса, моделируя асимметрию информации на фондовом и валютных рынках<sup>9</sup>. По его мнению, на финансовом рынке присутствуют как осведомленные, так и неосведомленные инвесторы. Обесценение валюты и падение цен на акции в какой-либо стране могут вызвать финансовые убытки, и осведомленные инвесторы начинают распродавать свои активы. При этом неосведомленные могут неверно истолковать подобные действия как признак снижения доходности активов на местном рынке, что приводит к удешевлению акций и других финансовых активов в странах с благополучными макроэкономическими показателями.

<sup>4</sup> Calvo G., Reinhart C. Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects? // Private Capital Flows to Emerging Markets after the Mexican Crisis / G. Calvo, M. Goldstein, E. Hochreiter (eds.). Washington, DC: Institute for International Economics, 1996.

<sup>5</sup> Baig T., Goldfajn I. Financial Market Contagion in the Asian Crisis // IMF Staff Papers. 1999. Vol. 46, No 2. P. 167—195.

<sup>6</sup> Gerlach S., Smetz F. Op. cit.; Glick R., Rose A. K. Contagion and Trade: Why Are Currency Crises Regional? // Journal of International Money and Finance. 1999. Vol. 18. P. 603—617.

<sup>7</sup> Рассмотрим три страны: А, В и С. Будем считать А и С основными торговыми партнерами. В силу ряда причин валюта страны А обесценивается. Вследствие действия «эффекта цены» и «эффекта дохода» страна В подвергается спекулятивной атаке. Далее страна С также столкнется с кризисом посредством передачи его по торговым каналам от стран А и В.

<sup>8</sup> Eichengreen B., Rose A. K., Wyplosz C. Op. cit.; Goldstein M. Op. cit.

<sup>9</sup> Calvo G. Op. cit.

Международные коммерческие банки могут столкнуться с проблемой ликвидности, предоставляя кредиты субъектам в различных регионах. При ухудшении качества займов в одной стране банки попытаются уменьшить риски своего кредитного портфеля, сокращая выдачу кредитов в других странах. Ряд исследователей назвали данное явление вкладом «общего кредитора» в распространение кризиса<sup>10</sup>.

### Оценка каналов распространения мирового кризиса 2008—2009 гг.

С учетом возможного влияния рассмотренных каналов на распространение мирового финансового кризиса 2008 г. представим следующую модель для выявления наиболее существенных из них:

$$P(Y_{it}=1) = c_0 + c_1 \times CA_{it} + c_2 \times DC_{it} + c_3 \times rGDP_{it} + c_4 \times I_{it} + \\ + c_5 \times M2_{it} + c_6 \times U_{it} + c_7 \times trade_{it}^1 + c_8 \times trade_{it}^2 + \\ + c_9 \times finance_{it}^1 + c_{10} \times finance_{it}^2 + c_{11} \times finance_{it}^3, \quad (1)$$

где:  $CA_{it}$  — отношение баланса счета текущих операций к ВВП;  $DC_{it}$  — темп роста коммерческого (торгового) кредита;  $rGDP_{it}$  — темп роста реального ВВП;  $I_{it}$  — индекс потребительских цен;  $M2_{it}$  — темп роста денежной массы М2;  $U_{it}$  — уровень безработицы.  $Trade_{it}$  — торговый канал распространения кризиса. В нашем исследовании он представлен двумя показателями:  $trade_{it}^1$  — средневзвешенная сумма экспорта и импорта страны  $i$  в период  $t$ ;  $trade_{it}^2$  — отношение экспорта и импорта к ВВП страны  $i$  в период  $t$ .  $Finance_{it}$  — финансовый канал распространения кризиса. В используемой модели он представлен тремя показателями:  $finance_{it}^1$  — отношение прямых инвестиций к ВВП страны  $i$  в период  $t$ ;  $finance_{it}^2$  — доходность фондовых индексов страны  $i$  в период  $t$ ;  $finance_{it}^3$  — динамика валютного курса страны  $i$  в период  $t$ .

В настоящем исследовании мы оцениваем каналы распространения мирового финансового кризиса 2008 г. Предложенная модель рассчитана для стран ОЭСР<sup>11</sup>, развивающихся<sup>12</sup> и стран СНГ<sup>13</sup>. При расчетах были использованы поквартальные данные за 1990—2010 гг. международной финансовой статистики (IFS) МВФ<sup>14</sup>, а также данные информационного агентства «Росбизнесконсалтинг» для расчета доходности фондовых индексов.

<sup>10</sup> Kaminsky G. L., Reinhart C. M. Op. cit.; Van Rijckeghem C., Weder B. Sources of Contagion: Is It Finance or Trade? // Journal of International Economics. 2001. Vol. 54. P. 293—308.

<sup>11</sup> Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Голландия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Норвегия, Португалия, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.

<sup>12</sup> Аргентина, Бразилия, Израиль, Индонезия, Колумбия, Ю. Корея, Латвия, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Польша, Румыния, Сингапур, Словакия, Словения, Таиланд, Турция, Филиппины, Шри Ланка, ЮАР.

<sup>13</sup> Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Украина.

<sup>14</sup> Использованы следующие данные: line rf (валютный курс, среднее значение за период); line 32 (коммерческий (торговый) кредит); line 34+35 (денежная масса М2); line 99b (ВВП); line 99b.r (реальный ВВП); line 64 (индекс потребительских цен); line 78ALD (баланс счета текущих операций); line 67r (уровень безработицы); line 70DZF (экспорт товаров и услуг); line 71 DZF (импорт товаров и услуг); line 79abd (прямые исходящие инвестиции); line 79lad (прямые входящие инвестиции).

В исследовании применено пробит-моделирование (см. табл. 1). Это бинарная модель выбора: параметр  $P(C_{it}=1)$  принимает значение 1, если в стране наблюдается кризис, и 0, если его нет. С одной стороны, последний финансовый кризис, связанный с падением фондовых индексов США, начался в октябре 2007 г., а с другой — распространение кризиса на другие страны заняло определенное время (временной лаг), то есть кризис в других странах мог начаться через несколько месяцев.

Изучению финансовых кризисов посвящена обширная зарубежная и отечественная литература, но существует ряд проблем, которые требуют более серьезного анализа. Например, не совсем понятно, как идентифицировать сам кризис. В данной работе мы построили индекс кризиса для разных стран, в том числе России, позволяющий формально идентифицировать кризисные эпизоды.

Для определения сроков наступления и протекания финансовых кризисов мы предлагаем использовать *индекс давления на финансовом рынке (EMP)* — средневзвешенное значение изменений валютного курса, международных резервов и ставок процента. Он позволяет получить сигнал о возможном кризисе за несколько месяцев до его наступления.

В настоящей работе использована методология, предложенная Айхенгрином и др.<sup>15</sup>:

$$EMP_{it} = \frac{1}{\sigma_e} \frac{\Delta e_{it}}{e_{it}} - \frac{1}{\sigma_{res}} \left( \frac{\Delta res_{it}}{res_{it}} - \frac{\Delta res_{US,t}}{res_{US,t}} \right) + \frac{1}{\sigma_i} (i_{it} - i_{US,t}), \quad (2)$$

где:  $e_{it}$  — цена доллара США в валюте страны  $i$  в период  $t$ ;  $\sigma_e$  — стандартное отклонение отношения  $\left( \frac{\Delta e_{it}}{e_{it}} \right)$ ;  $res_{it}$  — международные валютные резервы страны  $i$  в период  $t$ ;  $\sigma_{res}$  — стандартное отклонение разницы между  $\left( \frac{\Delta res_{it}}{res_{it}} \right)$  и  $\left( \frac{\Delta res_{US,t}}{res_{US,t}} \right)$ ;  $i_{it}$  — годовая ставка денежного рынка страны  $i$  в период  $t$ ;  $i_{US,t}$  — годовая ставка денежного рынка базовой страны в период  $t$ ;  $\sigma_i$  — стандартное отклонение разницы  $(i_{it} - i_{US,t})$ .

Согласно традиционному подходу, финансовый рынок страны испытывает давление, если индекс  $EMP$  превышает определенное значение:

$$Crisis = \begin{cases} 1, & \text{если } EMP_{it} > \beta \sigma_{EMP} + \mu_{EMP} \\ 0 & \text{в другом случае,} \end{cases} \quad (3)$$

где:  $\sigma_{EMP}$  — стандартное отклонение индекса давления на финансовом рынке;  $\mu_{EMP}$  — среднее значение индекса.

Другими словами, финансовый кризис проявляется, когда давление на финансовом рынке «аномально высокое». Основная проблема данной методологии в том, чтобы найти границу, определяющую критическое значение индекса. Айхенгрин и др.<sup>16</sup>, например, предлагают для этого использовать среднее значение индекса, увеличенное на 1,5 стандартных отклонения (мы следуем этому подходу). Дж. Камински и К. Рейнхарт<sup>17</sup> использовали среднее значение индекса, увеличенное на 3 стандартных отклонения. Другие авторы определяют критическое значение индекса по методу Монте-Карло.

<sup>15</sup> Eichengreen B., Rose A. K., Wyplosz C. Op. cit.

<sup>16</sup> Ibid.

<sup>17</sup> Kaminsky G. L., Reinhart C. M. Op. cit.

Для расчета индекса давления на финансовом рынке мы использовали данные международной финансовой статистики МВФ<sup>18</sup>. На рисунке 1 представлен рассчитанный помесечно индекс *ЕМР* за период с февраля 1990 по июль 2010 г. по 49 странам (страны ОЭСР, развивающиеся и страны СНГ).



Рис. 1

Отметим адекватность изменения индекса давления на финансовом рынке кризисной ситуации в экономике. Большинство стран находились в состоянии кризиса в 1997—1998, 1998—1999 гг., а также в 2008 г., что соответствует азиатскому финансовому кризису, российскому кризису 1998 г. и мировому экономическому кризису 2008 г. Кроме того, некоторые страны были поражены кризисом в 1994—1995 гг., что соответствует мексиканскому кризису «текила». Последний финансовый кризис 2008 г. отличается от предыдущих масштабами распространения: он охватил наибольшее количество государств — 60% исследуемых стран находились в кризисном состоянии.

С точки зрения влияния мирового финансового кризиса 2008 г. на страны СНГ данный регион уникален. По причине закрытости экономик отдельных стран и низкой интегрированности в мировые



Рис. 2

<sup>18</sup> Использованы следующие данные: line rf (валютный курс, среднее значение за период); line 60b (годовая ставка денежного рынка); line 1L.D (международные валютные резервы).

финансовые рынки некоторые страны региона почти не пострадали, другие кризис затронул существенно. Как видно на рисунке 2, от 55 до 80% стран СНГ испытывали давление на финансовых рынках в конце 2008 — первой половине 2009 г. Самые низкие значения *ЕМР* характерны для Азербайджана, Туркмении и Узбекистана. Россия, Украина и Армения пострадали от кризиса больше других стран региона.

Таким образом, на основе рассчитанного индекса был определен период протекания финансового кризиса 2008 г. Результаты оценки панельной пробит-модели, составленной по данным 43 стран, приведены в таблице 2 (данные охватывают период с 1990 по 2010 г.).

Т а б л и ц а 2

## Результаты оценки модели (1)

| Коэффициент   | Оценка           |
|---|------------------|
| $C_0$   | -2,86 (-5,47)    |
| $C_1$ (отношение баланса счета текущих операций к ВВП)    | -0,02 (-0,82)    |
| $C_2$ (темп роста торгового кредита)                      | 0,01 (0,33)      |
| <b><math>C_3</math> (темп роста реального ВВП)</b>        | 0,02 (2,33)**    |
| <b><math>C_4</math> (индекс потребительских цен)</b>      | 0,02 (4,64)***   |
| $C_5$ (темп роста денежной массы M2)                      | -0,01 (-0,50)    |
| <b><math>C_6</math> (уровень безработицы)</b>             | -0,12 (-4,80)*** |
| $C_7$ (торговый канал <sup>1</sup> )                      | 0,13 (11,22)     |
| $C_8$ (торговый канал <sup>2</sup> )                      | -0,00 (-0,29)    |
| $C_9$ (финансовый канал <sup>1</sup> )                    | 0,07 (0,38)      |
| <b><math>C_{10}</math> (финансовый канал<sup>2</sup>)</b> | -1,89 (-3,80)*** |
| $C_{11}$ (финансовый канал <sup>3</sup> )                 | -0,00 (-1,06)    |

Примечания. Значения в скобках — z-статистики. Критические значения z-статистик при уровне значимости: \*\*\* 1% ( $\approx 2,575$ ), \*\* 5% ( $\approx 1,96$ ) и \* 10% ( $\approx 1,654$ ).

Полученная модель в целом адекватная. Авторы других работ (см. табл. 1) считают одним из важнейших каналов распространения кризиса торговый, то есть кризис распространяется между основными торговыми партнерами. Однако в нашем исследовании торговый канал оказался статистически незначимым. *Распространение кризисов происходит преимущественно посредством финансового канала.*

Мировые финансовые рынки все больше интегрируются как в пределах государственных границ, так и вне их, чему способствуют либерализация, глобализация и развитие информационных технологий. Либерализация в развивающихся странах привела к устранению ограничений на цены различных финансовых активов — это одно из предварительных условий финансовой интеграции. Технологические нововведения в электронных платежах и системах коммуникации существенно сократили возможности для арбитража между финансовыми центрами, тем самым стимулируя международную мобильность капитала. Финансовая интеграция содействует укреплению макроэкономической стабильности, эффективному распределению ресурсов, развитию предпринимательства и инноваций, но вместе с тем она выступает проводником распространения финансовых кризисов.

В таблице 2 оценены макроэкономические параметры. Их анализ показывает, что вероятность возникновения кризиса увеличивается

с ростом инфляции, повышением уровня безработицы, снижением темпов роста ВВП. Эти показатели можно использовать в качестве *индикаторов кризиса*. Следовательно, своевременное выявление изменений этих параметров, а также проведение государством адекватной денежно-кредитной, инвестиционной и социальной политики следует считать необходимыми условиями предотвращения кризиса или уменьшения его негативных последствий.

В таблице 3 представлена оценка каналов распространения финансовых кризисов для стран СНГ. Из-за отсутствия данных по некоторым исследуемым показателям они были исключены из модели. Для стран СНГ статистически значимыми оказались торговые, финансовые каналы и общность макроэкономических параметров.

Т а б л и ц а 3

**Результаты оценки модели (1) для стран СНГ**

| Коэффициент                               | Оценка           |
|---|------------------|
| $C_0$                                     | 0,67 (1,20)      |
| $C_2$ (темп роста торгового кредита)      | 0,01 (0,57)      |
| $C_3$ (темп роста реального ВВП)          | 0,01 (0,94)      |
| $C_4$ (индекс потребительских цен)        | -0,01 (-0,33)    |
| $C_5$ (темп роста денежной массы M2)      | -0,06 (-2,89)*** |
| $C_8$ (торговый канал <sup>2</sup> )      | -1,18 (-2,27)**  |
| $C_9$ (финансовый канал <sup>1</sup> )    | -3,46 (-3,74)*** |
| $C_{11}$ (финансовый канал <sup>3</sup> ) | 0,11 (3,37)***   |

Примечания. См. табл. 2.

Наиболее вероятно распространение кризиса на соседние страны, связанные тесными торговыми отношениями и имеющие незначительные запасы валютных резервов. Таким образом, обладание большими резервами может амортизировать давление на валютный курс и защитить страну от кризиса. В случае распространения кризиса по торговому каналу страны могут диверсифицировать торговлю и/или совместно зафиксировать свои валютные курсы с целью предотвратить финансовые кризисы, ведущие к потере международной конкурентоспособности. Если основным каналом распространения кризиса становится финансовый, государства должны регулировать движение капитала.

\* \* \*

Полученные результаты позволяют определить вероятность кризиса за несколько месяцев до его наступления. Индекс *ЕМР* может служить критерием оценки государственной антикризисной политики. Постоянное увеличение значения индекса свидетельствует о приближении кризисной ситуации, а уменьшение — о действенности мер антикризисной политики и т. д. Эти результаты дают возможность выявить причины возникновения кризиса и каналы его распространения, что важно для разработки антикризисных мер. Как показало наше исследование, в области государственного антикризисного управления необходим мониторинг кризисной ситуации в экономике с акцентом на планирование предупредительных мер.



## НДС И ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

Простота и ясность — основные требования к налоговой системе, сформулированные еще А. Смитом. Это обусловлено тем, что сбор налогов по отношению к реальному сектору экономики вторичен, и их начисление не должно сдерживать развитие экономики. Требование к величине затрат по уплате и сбору налогов со стороны соответственно бизнеса и государства неизменно: они должны быть минимальными.

Все налоги с определенной долей условности подразделяются на прямые и косвенные. Первые вычитаются из доходов и не препятствуют продвижению продукта по технологической цепочке от одного предприятия к другому. Вторые учитываются в цене предметов потребления и на эту величину снижают спрос населения. Принято считать, что косвенные налоги должны оставаться нейтральными к процессу производства, но в отношении налога на добавленную стоимость (НДС) этого не наблюдается. На практике выяснилось, что он негативно воздействует на эффективность производства.

### Влияние НДС на производственный процесс

При переходе к НДС перечислялись его достоинства как универсального косвенного налога. Констатировалось, что с его помощью можно достичь положительных результатов за счет:

- надежного наполнения бюджета на всех стадиях производства путем изъятия части добавленной стоимости;
- нейтральности к производству, поскольку одновременно с уплатой налога происходит возмещение этих сумм на основе так называемого зачетно-возвратного метода<sup>1</sup>;
- простоты взимания и ясности в процессе администрирования — в качестве базы начисления принимают разность между суммой полученной выручки и величиной материальных затрат;
- государственного контроля за производством и обращением денежных средств;
- гармонизации налоговых систем различных стран при сохранении национальной специфики НДС;
- психологического эффекта — в розничной торговле в платежных документах величина налога не указывается.

Но при использовании НДС в России обнаружили его негативные стороны: необходимость привлекать дополнительные оборотные

---

<sup>1</sup> С одной стороны, внедрение НДС ведет к росту ВВП, а с другой — на эту же сумму уменьшаются доходы населения.

средства предприятий для обеспечения непрерывности производственного процесса; рост возмещения (возврата) денежных средств бизнесу из казны государства. Это связано с влиянием зачетно-возвратной схемы на весь воспроизводственный процесс.

При внедрении НДС в 1992 г. из-за высокой ставки налога (28%) резко увеличились оборотные средства предприятий, что вызвало рост себестоимости выпускаемой продукции и всплеск инфляции. К тому же технологические комплексы с непрерывным циклом производства оказались разделены на ряд экономически самостоятельных предприятий. Большинство предприятий реального сектора либо прекратили функционировать, либо перешли на бартер.

Предполагалось, что при начислении НДС на всех стадиях производства будет использоваться надежная налоговая база. Реальность не подтвердила этого предположения. Понятие «стадия» — не экономическое, а организационно-правовое, и при переходе на новую технологию или смене собственника содержание указанного понятия может измениться.

Выбор стадии в качестве налогооблагаемого объекта нельзя признать удачной новацией для косвенного обложения. В этом случае можно как способствовать экономическому развитию, так и затормозить его. Например, разделение единого технологического комплекса в поселке Пикалево Ленинградской области на три экономически самостоятельных производства привело к остановке всех предприятий. Конфликт был частично погашен после вмешательства руководства страны и привлечения бюджетных средств. Аналогичная ситуация сложилась к 2011 г. на предприятии «Метаким» (г. Волхов). Причины однотипны и вызваны не форс-мажорными обстоятельствами, а амбициями собственников. Отсутствие действенных методов госрегулирования вертикально интегрированных холдингов неминуемо приводит к новым конфликтным ситуациям<sup>2</sup>.

Принятая в России методика расчета «устойчивой» базы НДС в виде разности между выручкой и покупными материалами (работами, услугами) открывает простор для различного рода махинаций с целью незаконного присвоения бюджетных средств. В официальных документах определение добавленной стоимости отсутствует; есть серьезные сомнения и в достоверности обоснования состава ее элементов.

При внедрении НДС имелось в виду, что одновременно с его уплатой эти суммы будут непосредственно возмещаться поставщикам при реализации продукции. На практике этого не происходит. Из-за различной продолжительности технологического цикла предприятия оказываются в неравных экономических условиях, что негативно сказывается на сложных производствах с длительным циклом изготовления продукта.

Наличие в обороте дополнительных денежных средств в виде сумм НДС выступает для предприятий дополнительным налоговым бременем. Стоимость продукции увеличивается, снижая ее конкурентоспособность и стимулируя рост инфляции. Из-за принудительного

<sup>2</sup> Подробнее см.: Орлов А. В. Трансфертные цены как условие экономического развития // Экономист. 2009. № 7. С. 91–96.

отвлечения оборотных средств для наполнения бюджета налог перекладывается на плечи производителя, поэтому неверно утверждать, что НДС нейтрален для производства. Постоянное отвлечение денежных средств противоречит природе косвенного налогообложения.

Зачетно-возвратная схема наполнения бюджета с помощью НДС распространяется на весь созданный в обществе продукт и охватывает все экономически самостоятельные стадии производственного процесса. Помимо производства предметов потребления они включают выпуск:

- продукции производственно-технического назначения;
- товаров для нужд государства;
- продукции для экспорта.

Обмен продукцией производственно-технического назначения предполагает взаимную компенсацию (взаимозачет) собранных сумм НДС. В этом случае сбор начисленного НДС, его учет и распределение в итоге оказываются напрасной тратой сил, средств и времени. Собранные денежные средства лишь временно наполняют бюджет, поскольку казначейство обязано возмещать предприятиям ранее уплаченный ими НДС. При этом деньги перекладывают из одного кармана в другой с отсрочкой возврата.

Аналогичная ситуация и в отношении товаров, предназначенных для нужд государства. Цены с учетом НДС уменьшают возможности госзакупок, наполняя бюджет условными деньгами, поскольку такую продукцию население не приобретает.

Государство возмещает экспортерам ранее уплаченный ими НДС. Здесь неоправданно «премируются» экспортеры сырья через нулевой входной НДС, но у них нет его по определению, поскольку они добывают (извлекают) сырье из природы, а расходы несут при приобретении оборудования и энергоносителей с учетом НДС. Эти суммы можно включить в цену оборудования и возмещать через амортизацию. По подсчетам Минфина, на незаконных схемах возмещения НДС бюджет ежегодно теряет до 300 млрд руб.<sup>3</sup> Поэтому нередко возврат НДС приносит больше дохода, чем экспорт нефти<sup>4</sup>. Отметим, что законодательство в Китае предусматривает лишь частичный возврат НДС экспортерам сырья, причем далеко не во всех случаях.

При движении продукта по технологической цепочке от одного экономически обособленного предприятия к другому бюджет последовательно и стабильно наполняется собранными суммами НДС. Но как только возникает необходимость приобрести готовые конечные продукты из параллельной сферы производства, происходит встречная компенсация сопоставимых сумм НДС, и в налаженную схему его сбора вносится элемент непредсказуемости.

Изначально предполагалось, что НДС будет косвенным налогом на реализацию предметов потребления. На практике он собирается на всех стадиях производственного процесса. Такая функция НДС

<sup>3</sup> Выхудолева Е., Загородняя Е. Фрадкову понравилась идея отмены НДС при экспорте // Известия. 2004. 28 апр.

<sup>4</sup> Возврат НДС стал прибыльнее экспорта нефти // Росбалт. 2007. 21 июня.

противоречит требованию не препятствовать производству. Ответная реакция не заставила себя ждать: рост сумм возмещения стал своего рода наказанием за игнорирование (незнание) объективных законов развития общественного воспроизводства. Данные, характеризующие влияние НДС на формирование федерального бюджета, представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

**Влияние НДС на формирование федерального бюджета (в %)**

| Год  | Доля НДС в доходах федерального бюджета | Доля налоговых вычетов относительно суммы налога, исчисленного по налогооблагаемым объектам на товары, реализуемые на территории РФ | Доля фактически возмещенного НДС налогоплательщикам по отношению к сумме, зачисленной в федеральный бюджет |
|------|---|---|--|
| 1999 | 43,4                                    | —   | 18,3   |
| 2000 | 38,5                                    | —   | —  |
| 2001 | 43,8                                    | —   | 27,0   |
| 2002 | 43,5                                    | 78,8  | —  |
| 2003 | 36,3                                    | 81,5  | 47,2   |
| 2004 | 21,8                                    | 83,6  | 51,7   |
| 2005 | 20,0                                    | 85,1  | 53,8   |
| 2006 | 14,7                                    | 88,3  | 76,5   |
| 2007 | 17,9                                    | 88,1  | 53,9   |
| 2008 | 10,8                                    | 92,9  | 110,6  |
| 2009 | 16,0                                    | 92,9  | 81,8   |

Источник: Заключение Счетной палаты РФ на отчет об исполнении федерального бюджета за 2000—2009 гг. М., 2010.

Доля НДС в доходах федерального бюджета снизилась с 43,4% в 1999 г. до 10,8% в 2008 г., когда была единовременно погашена задолженность бюджета перед крупным бизнесом. Тогда сумма возврата — 1104,1 млрд руб. — превысила собранный на территории России налог в размере 998,4 млрд руб. Мнение представителей Минфина, что НДС выступает «ключевым и самым стабильным источником налоговых поступлений», не подтверждается фактическими данными. За рассматриваемый период доля реально возвращенных бизнесу сумм налога постоянно росла: с 18,3% в 1999 г. до 81,8% в 2009 г. Возникла регулярная задолженность бюджета перед бизнесом в виде разницы между начисленным налогом и суммой его возврата.

ФНС, отслеживая ситуацию с возмещением НДС, стремится увеличивать *долю безопасных вычетов* относительно собранных сумм налога. Обоснование такого решения отсутствует, что ведет к непредсказуемым последствиям для экономики<sup>5</sup>. Но поскольку *доля безопасных вычетов* стабильно растет, нет гарантии, что она не превысит 100%. Ни теория налогообложения, ни официальные документы не раскрывают причины сложившегося положения. В самой возможно-

<sup>5</sup> В расчетах поступления в федеральный бюджет НДС на товары, реализуемые на территории РФ, доля налоговых вычетов в сумме налога, исчисленного по налогооблагаемым объектам, планировалась на 2010 г. в размере 92,75%, на 2011 и 2012 гг. — 92,4 и 92,24% соответственно (из Заключения Счетной палаты РФ на проект федерального бюджета на 2010 и последующие годы).

сти превышения возврата (возмещения) налога над его поступлением заложена мина замедленного действия<sup>6</sup>.

Аналитики Счетной палаты РФ пришли к однозначному выводу: «Ситуация с возмещением НДС фактически вышла из-под контроля, прямые убытки несут как бюджет, так и честные налогоплательщики. Начиная с 2000 года происходит значительный рост объемов возмещения НДС как по внутренним, так и по экспортным операциям. Если процесс неконтролируемого возмещения НДС пойдет такими темпами, то может возникнуть ситуация, когда суммы налога, начисленные к уплате в бюджет, и суммы налога, принятые к вычету (возмещению), окажутся равными»<sup>7</sup>. Заключение Счетной палаты было направлено в правительство, Госдуму и Совет Федерации<sup>8</sup>, но в условиях благоприятной внешней конъюнктуры на сделанное предупреждение реакции не последовало.

Отношение к предупреждению Счетной палаты показательно: Минфин прежде всего волнует величина сбора налога, а не разница между ней и суммой его возврата. Но именно эта разница определяет реальные доходы бюджета, не имея ничего общего со ставкой 18%. Наметившаяся тенденция ставит под сомнение достоинства зачетно-возвратной схемы по наполнению бюджета. Между тем правительство продолжает руководствоваться положением, что *в большинстве стран мира НДС не создает особых проблем для бизнеса*. Но в каждой стране у НДС своя специфика и национальные особенности.

В небольших по территории странах (Дания, Норвегия, Финляндия и др.) при отсутствии длинных технологических цепочек НДС выполняет функцию налога с продаж. В отдельных случаях транснациональные корпорации широко используют трансфертные цены, обеспечивающие беспрепятственное продвижение продукта по технологической цепочке, где не действует НДС. Ряд государств (США, Япония, Канада, Австралия) практически отказались от использования НДС, своевременно выявив его отрицательное влияние на развитие экономики.

При использовании зачетно-возвратной схемы весь расчет сделан на задержку возмещаемых из бюджета сумм на неопределенное время, исходя из предположения о возможности собирать налог в будущем периоде в больших размерах. Возврат из бюджета ранее уплаченных сумм налога экономически несостоятелен, поскольку это противоречит самой природе налогообложения и здравому смыслу. Зачем учитывать, собирать, перечислять, контролировать, затем распределять собранные средства, чтобы значительную их часть (если не все) возвращать обратно бизнесу да еще с процентом за время задержки? Налицо парадоксальная ситуация: ФНС собирает налог на время, а казначейство отдает его навсегда. Путь налога от бизнеса в бюджет должен быть

<sup>6</sup> Картину сбора НДС и его участие в формировании доходной части бюджета дополняют данные, характеризующие систематический недобор сумм НДС по товарам, реализуемым на территории РФ. По плану в 2008 г. предполагалось собрать 1296,2 млрд руб. — фактически собрано 998,7 млрд, или 77%; в 2009 г. было намечено собрать 1791,1 млрд руб. — собрано 1174,7 млрд, или 65,6% от запланированной суммы налога.

<sup>7</sup> Зыкова Т. Теперь и мытари ответят за НДС // Российская газета — Федеральный выпуск. 2006. 5 мая. № 4061.

<sup>8</sup> Этой проблеме были посвящены доклады ТПП (3 апреля 2007 г.) и форума «Новый бизнес новой России» (10—11 июля 2007 г.), проведенного общероссийскими бизнес-объединениями (РСПП, «Деловая Россия», «ОПОРА России»), в которых представлены конкретные рекомендации по реформированию налоговой системы.

одноканальным. К тому же действия по возмещению налога создают благоприятные возможности для мошенничества.

Растущая задолженность бюджета перед экономическими агентами обусловлена принятой схемой сбора НДС и особенностями общественного воспроизводственного процесса. С установкой нового дорогостоящего оборудования суммы возмещения закономерно увеличиваются, что приводит к уменьшению поступления налога в бюджет. Следовательно, действующее налоговое законодательство не способствует развитию национальной экономики.

Не менее драматичное положение со сбором и возмещением НДС сложилось в Украине. Объем заявленного к возмещению НДС в 2009 г. возрос на 70,8%, достигнув 21,8 млрд грн. При этом задолженность государства по возврату НДС предприятиям превысила 25 млрд, дефицит бюджета составил 19,9 млрд, а его доходы — 225,3 млрд грн.<sup>9</sup>

Из-за отсутствия надежной теории воспроизводства в России было принято решение, оказавшееся пагубным для социально-экономического развития страны. Проблему возмещения НДС нельзя решить ни переходом к прямому методу его начисления, ни совершенствованием методики администрирования, ни введением НДС-облигаций. Надо либо полностью отказаться от зачетно-возвратной схемы, прежде всего в области экспорта сырья, либо, используя опыт стран, которые сумели осознать порочность применения НДС, постепенно совершенствовать налоговую систему.

## Место НДС в воспроизводственном процессе

Достоверность экономического анализа определяется выбором экономических категорий, объективно отражающих элементы производственного процесса. Рассмотрим элементы цены в реальном секторе экономики в соответствии с их функциональной ролью в воспроизводственном процессе. При этом вещество природы, средства труда, рабочую силу и созданную ранее инфраструктуру принимаем как данность — эти элементы длительное время сохраняют свою натурально-вещественную форму.

Выручка, или валовой продукт (ВП) экономически самостоятельного предприятия включает следующие основные элементы-категории<sup>10</sup>:

$$\text{ВП} = \text{ОМ} + \text{ВМ} + \text{ЭЗ} + \text{ЗП} + \text{Ам} + \text{Пр.}$$

ОМ — основные материалы (сырье, полуфабрикаты, покупные изделия) — внешний элемент цены; в добывающих отраслях они отсутствуют, поскольку извлекаются из недр земли. В производственном процессе они не уничтожаются, а по мере движения по технологической цепочке приобретают все более высокие потребительские свойства.

<sup>9</sup> Непряхина Н. Возмещение НДС: денег нет и не будет // Коммерсантъ — Украина. 2010. 11 марта.

<sup>10</sup> Основные (ОМ) и вспомогательные материалы (ВМ) не относятся к числу экономических категорий, это натурально-вещественные элементы производственного процесса.

Роль ОМ в процессе производства, как правило, нейтральна по отношению к воздействующим на них факторам. По мере движения по технологической цепочке ОМ превращаются в конечный продукт данного производства. Для последующей стадии он выступает основным материалом, к которому вновь присоединяются все части добавленной стоимости. Данный факт отражает его нейтральность и относительную независимость от остальных элементов производственного процесса.

ВМ — вспомогательные материалы. В процессе изготовления продукта они участвуют, как правило, целиком и вещественно не входят в его состав. По своей функциональной роли ВМ во многом подобны средствам труда (СТ), но расходуются в каждом цикле производства. Их стоимость учитывается в составе издержек на каждом этапе практически полностью. С точки зрения издержек и влияния на производственный процесс вспомогательные материалы подразделяются на ВМ<sub>1</sub> и ВМ<sub>2</sub>.

ВМ<sub>1</sub> — обязательные элементы производственного процесса, которые непосредственно способствуют изготовлению конечного продукта: запасные части, измерительные инструменты, бумажные и электронные носители (так называемые малоценные и быстро изнашивающиеся предметы — МБП).

ВМ<sub>2</sub> — не принимают непосредственного участия в изготовлении продукта, но содействуют его продвижению к потребителю в качестве катализатора, представляя собой трансакционные издержки: реклама, переговоры, выставки, конференции и пр.

Играя вспомогательную роль в образовании стоимости продукта, ВМ отражают часть дополнительно полученного дохода предприятия. Их функция в производственном процессе принципиально отличается от роли основных материалов. Но из-за многогранности и отсутствия у ВМ четкого производственного предназначения их практически нельзя представить в качестве самостоятельного подразделения общественного производства.

ЭЗ — энергозатраты — экономическая категория энергоносителей (ЭН), натурально-вещественные элементы которых (топливо, энергия, вода) в процессе производства реально расходуются и уничтожаются, обеспечивая условия функционирования средств труда. Стоимость ЭН полностью воплощается в новой стоимости изготавливаемого продукта, отражая реальные затраты данного производственного процесса и выступая определяющим элементом добавленной стоимости. ЭН — готовый конечный продукт, пригодный для производительного потребления, а их изготовление должно быть выделено в самостоятельное подразделение общественного производства.

ЗП — заработная плата — экономическая категория жизненных средств (ЖС), или предметов потребления. Натурально-вещественный состав ЖС чрезвычайно разнообразен, а их расходование в процессе производства опосредовано через деятельность и воспроизводство работника (рабочей силы — РС). В процессе своего потребления и уничтожения ЖС обеспечивают жизнедеятельность работника и условия его существования. Стоимость ЖС воплощается в новой стоимости изготавливаемого продукта, отражая реальные затраты данного производст-

венного процесса и выступая определяющим элементом добавленной стоимости. ЖС и энергоносители, как энергосодержащие продукты, способны не только воспроизвести эквивалент своей израсходованной стоимости, но и создать дополнительную потребительскую ценность<sup>11</sup>. Производство ЖС как готового конечного продукта для личного потребления позволяет выделить их в самостоятельное подразделение общественного производства.

ЖС совместно с ЭН образуют основу всей стоимости, которая включает дополнительную стоимость в виде вспомогательных материалов, амортизации, прибыли и прочих начислений<sup>12</sup>. Создание стоимости выступает результатом расходования энергосодержащих продуктов, воспроизводство которых (в отличие от средств труда) возможно в расширенном масштабе.

Ам — амортизация — экономическая категория, которая при общественном согласии отражает величину износа СТ и предназначена для их своевременного возобновления на новой технической основе по установленным государством нормативам. Амортизация включена в издержки производства *условно*, поскольку реально средства труда свою стоимость на продукт не переносят, а участвуют в процессе производства целиком.

По своей натурально-вещественной форме амортизация — часть дополнительно произведенной потребительской ценности, за которую покупатель платит денежные средства сверх реальных затрат производителя. Она входит в состав добавленной стоимости, выступая необходимым элементом производственного процесса, и выделяется в самостоятельную экономическую категорию издержек производства.

Пр — прибыль — экономическая категория, представляющая разницу между ценой реализации товара и издержками производства. Фактически это часть стоимости, полученной в ходе реализации дополнительно созданной потребительской ценности. При сравнении однотипных предприятий налог на прибыль для рентабельного предприятия означает дополнительную фискальную нагрузку за хорошие показатели, а для убыточного — освобождение от уплаты налога. Такой подход нуждается в пересмотре: целесообразно облагать налогом всю величину добавленной стоимости.

В состав добавленной стоимости (ДС) на экономически самостоятельном предприятии входят следующие элементы: ВМ, ЭЗ, ЗП, Ам и Пр. Дополнительно созданная стоимость (ДСС) включает: ВМ, Ам и Пр, а реальные затраты (РЗ) состоят из ЭЗ и ЗП.

При переходе к анализу непрерывного технологического цикла состав добавленной стоимости изменяется и соответствует готовому конечному продукту (ГКП), равному сумме: ЭЗ + ЗП + Ам, в котором учтены все расходы технологического цикла. В ГКП дополнительно созданная стоимость в виде ВМ и Пр пропорционально распределяется между основными элементами производственного процесса (энерго-

<sup>11</sup> Подробнее см.: Орлов А. В. О реальной теории стоимости и ценности // Общество и экономика. 2008. № 8. С. 47—71.

<sup>12</sup> При отождествлении стоимости с трудом или рабочим временем надо иметь в виду, что ни то ни другое не относится к реальным элементам производственного процесса.



носителями, жизненными средствами и средствами труда), а экономический эффект соответствует величине Ам. Прибыль как отдельная составляющая отсутствует, поскольку это не есть самостоятельный элемент ГKP или самостоятельное подразделение общественного воспроизводственного процесса. Натурально-вещественная часть OM отражает незавершенный элемент производства — полуфабрикат, который не выходит из технологического цикла до окончательной готовности.

В процессе общественного производства создается три вида ГKP: средства труда, энергоносители и жизненные средства. В соответствии с таким делением представим процесс общественного воспроизводства в виде трех больших групп: по созданию средств труда — I подразделение; по получению энергоносителей — II подразделение; по изготовлению жизненных средств — III подразделение. Каждое подразделение рассматривается как непрерывный и законченный технологический цикл по производству того или иного продукта. В качестве экономических категорий, определяющих состав ГKP, приняты ЭЗ, ЗП и Ам, которым соответствуют натурально-вещественные элементы производственного процесса — ЭН, ЖС и СТ. Производство каждого элемента представляет самостоятельный сектор воспроизводственного процесса по изготовлению ГKP, а сумма их стоимости образует ВВП<sup>13</sup>.

Все три подразделения общественного производства располагают определенным количеством средств труда (СТ-I; СТ-II; СТ-III) и рабочей силы (РС-I; РС-II; РС-III). Каждое подразделение имеет некоторое количество денежных средств для обеспечения нормальных условий производственного процесса. Рассмотрим годовой воспроизводственный цикл, в котором I подразделение производит средства труда (СТ<sub>1</sub>, СТ<sub>2</sub>, СТ<sub>3</sub> соответственно для всех трех подразделений); II — энергоносители (ЭН<sub>1</sub>, ЭН<sub>2</sub>, ЭН<sub>3</sub>); III — жизненные средства (ЖС<sub>1</sub>, ЖС<sub>2</sub>, ЖС<sub>3</sub>). Средства труда в каждом подразделении многократно превышают годовую величину их выбытия и пополнения, то есть соблюдается зависимость:

$$СТ_1 \ll СТ-I; СТ_2 \ll СТ-II; СТ_3 \ll СТ-III.$$

В таблице 2 представлены натурально-вещественные элементы трех подразделений общественного воспроизводства и их экономические категории, характеризующие непрерывный технологический цикл годового производства ВВП.

Т а б л и ц а 2

**Натурально-вещественные элементы и экономические категории  
трех подразделений общественного воспроизводственного процесса**

|                                  | I подразделение |                 |                 | II подразделение |                 |                 | III подразделение |                 |                 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| Натурально-вещественные элементы | СТ <sub>1</sub> | СТ <sub>2</sub> | СТ <sub>3</sub> | ЭН <sub>1</sub>  | ЭН <sub>2</sub> | ЭН <sub>3</sub> | ЖС <sub>1</sub>   | ЖС <sub>2</sub> | ЖС <sub>3</sub> |
| Стоимостные категории            | Ам <sub>1</sub> | ЭЗ <sub>1</sub> | ЗП <sub>1</sub> | Ам <sub>2</sub>  | ЭЗ <sub>2</sub> | ЗП <sub>2</sub> | Ам <sub>3</sub>   | ЭЗ <sub>3</sub> | ЗП <sub>3</sub> |

<sup>13</sup> Подробнее см.: Орлов А. В. К определению условий воспроизводства и обращения всего общественного капитала // Проблемы современной экономики. 2009. № 3. С. 53—61; см. также: Орлов А. В. Переход от «Экономической таблицы» Ф. Кенэ к схемам воспроизводства К. Маркса // Общество и экономика. 2007. № 9—10. С. 192—211.

С учетом принятых обозначений рассмотрим общую схему натурально-вещественного и стоимостного межотраслевого обмена для трехсекторной модели (см. рис.).

### Общая схема состава ВВП

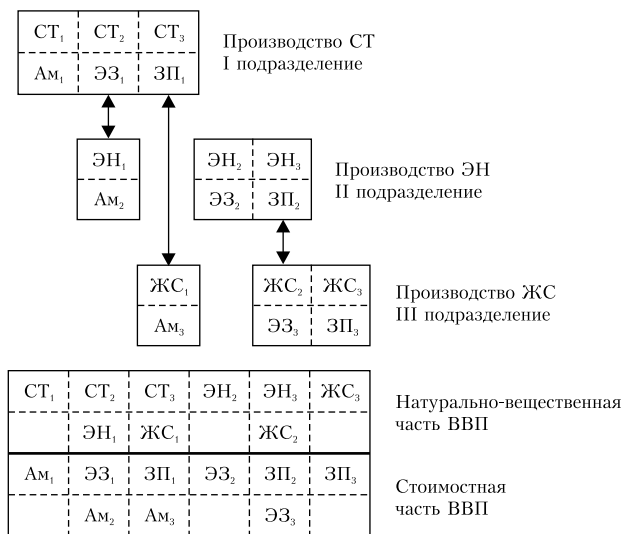


Рис.

Эта схема позволяет более обоснованно оценить реально созданную величину ВВП:

$$\text{ВВП} = \Sigma \text{ГКП} = \text{Ам}_1 + \text{ЭЗ}_2 + \text{ЗП}_3 + (\text{ЭЗ}_1 + \text{Ам}_2 + \text{ЗП}_1 + \text{Ам}_3) / 2 + \text{ЗП}_2 + \text{ЭЗ}_3.$$

В качестве эффекта каждого подразделения выступают элементы ЖС<sub>1</sub>, ЭН<sub>1</sub> и СТ<sub>1</sub>, которым соответствуют свои экономические категории — Ам<sub>3</sub>, Ам<sub>2</sub> и Ам<sub>1</sub>.

Натурально-вещественному обмену между элементами (СТ<sub>2</sub> и ЭН<sub>1</sub>; СТ<sub>3</sub> и ЖС<sub>1</sub>; ЭН<sub>3</sub> и ЖС<sub>2</sub>) отвечает условие сбалансированности по стоимости: ЭЗ<sub>1</sub> = Ам<sub>2</sub>; ЗП<sub>1</sub> = Ам<sub>3</sub>; ЗП<sub>2</sub> = ЭЗ<sub>3</sub>. Соблюдение этих равенств в идеальном случае означает нейтрализацию встречных сумм НДС, то есть сумма собранного налога равна сумме его возврата (объективное условие взаимной компенсации при межотраслевом обмене). Экономические категории Ам<sub>1</sub>, ЭЗ<sub>2</sub>, ЗП<sub>3</sub> соответствуют продукту СТ<sub>1</sub>, ЭН<sub>2</sub>, ЖС<sub>3</sub>, который производится и потребляется внутри своих подразделений, не вступая во взаимодействие с другими элементами производственного процесса. При начислении НДС на эту продукцию либо происходит взаимная компенсация внутри своих подразделений, либо их величина учитывается в общей сумме налога, участвующей в межотраслевом обмене.

Поступление ЭН<sub>1</sub> и ЖС<sub>1</sub> из II и III подразделений в I и создание в нем СТ<sub>2</sub> и СТ<sub>3</sub> не означает, что их стоимость удвоилась, то есть к сумме ЭЗ<sub>1</sub> + ЗП<sub>1</sub> прибавилась величина стоимости средств труда (Ам<sub>2</sub> + Ам<sub>3</sub>), но она стала больше на дополнительно созданную стоимость Ам<sub>1</sub>. Стоимость израсходованных энергоносителей и жизненных средств

учтена в стоимости  $СТ_2$  и  $СТ_3$ ; по сути, эти элементы имеют одинаковую стоимость. Ее можно определить либо как  $Ам_2$  и  $Ам_3$ , либо как  $ЭЗ_1$  и  $ЗП_1$  или, что больше соответствует реальности, — как половину их суммы:  $(ЭЗ_1 + Ам_2 + ЗП_1 + Ам_3)/2$ . Это объясняется неопределенностью величины денежных средств, находящихся в каждом подразделении в одно и то же время, что надо учитывать при расчете ВВП.

Сумма  $ЗП_2$  и  $ЭЗ_3$  отражает стоимость энергосодержащих продуктов  $ЖС_2$  и  $ЭН_3$ . При их расходовании из природы одновременно извлекают (добывают) другой энергосодержащий продукт. В результате их стоимость целиком сохраняется в новой вещественной форме, поэтому при расчете ВВП они учитываются в полном объеме.

Если оборот между стоимостями  $Ам_2$  и  $ЭЗ_1$  характеризует обмен между элементами производственно-технического назначения ( $ЭН_1$  и  $СТ_2$ ), при этом имеет место взаимная компенсация НДС, то в отношении оборота денег  $ЗП_1 = Ам_3$  и  $ЗП_2 = ЭЗ_3$  сбалансированность (равенство) нарушается из-за влияния налогообложения. Деньги от собственников I и II подразделений переходят к наемным работникам, то есть происходит смена собственника. Теперь сами работники на свою зарплату приобретают  $ЖС$  в III подразделении. В руках его собственников эти деньги предстают в качестве  $Ам_3$  и  $ЭЗ_3$ . Такое движение денег приводит к существенному усложнению воспроизводственного процесса и, как следствие, возникновению межотраслевых диспропорций.

\* \* \*

Основное требование к налоговой системе состоит в том, чтобы косвенные налоги не препятствовали прохождению продукта по технологической цепочке и не вносили дисбаланс при межотраслевом обмене готовыми конечными продуктами. При равенстве сумм сбора НДС и его возврата налог не выполняет функцию инструмента наполнения бюджета, что подтверждает теория воспроизводства общественного капитала. Целесообразно заменить его новым налогом, который не требует возмещения и способен реально наполнить бюджет.

---

---

*Н. МИХЕЕВА,  
доктор экономических наук,  
профессор, зампредседателя ГНИУ  
«Совет по изучению производительных сил» МЭР и РАН*

## **ТАБЛИЦЫ «ЗАТРАТЫ—ВЫПУСК»: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

### **Актуальность построения таблиц «затраты—выпуск»**

Прошло больше двух лет с момента выхода распоряжения Правительства России № 201-р от 14 февраля 2009 г., которое предписывало Росстату «в целях формирования официальной статистической информации о межотраслевых связях и структурных пропорциях экономики Российской Федерации, а также повышения качества статистических и прогнозных расчетов макроэкономических показателей» разработать базовые таблицы «затраты—выпуск» за 2011 г. и в 2015 г. представить их в Правительство РФ, а затем осуществлять разработку таких таблиц на регулярной основе один раз в пять лет. Это событие не вызвало заметной реакции в научной среде, хотя оно заслуживает внимания и ученых-экономистов, и управленцев, занимающихся проблемами развития экономики и ее модернизации, и бизнесменов. Не получило широкого освещения и другое событие — 50-летие разработки первого межотраслевого баланса СССР за 1959 г., хотя в апреле 2010 г. была проведена Международная научно-практическая конференция «Межотраслевой баланс — история и перспективы», организованная Институтом макроэкономических исследований при поддержке Минэкономразвития России и Росстата.

Межотраслевые исследования в России переживают не лучшие времена, невелико число ученых, изучающих эту проблематику, традиции соответствующего анализа утрачиваются. Действительно, на постсоветском пространстве успело вырасти целое поколение, представители которого занимают сейчас ведущие позиции в органах государственной власти, в бизнесе и даже в науке, получили экономическое образование преимущественно по переводным учебникам, и термин «межотраслевой баланс» у них ассоциируется с чем-то планово-советским и забыт за ненадобностью. Однако и более современный термин, полностью соответствующий западному аналогу межотраслевого баланса, —

симметричная таблица «затраты—выпуск» — вряд ли можно считать популярным, а межотраслевые исследования — востребованными.

С переходом к международным стандартам статистического учета количество предоставляемой статистическими органами информации постоянно увеличивается, состав и содержание показателей усложняются. Чтобы понимать и использовать набор данных, представленных в статистическом сборнике «Национальные счета России», требуется серьезная профессиональная подготовка, как и для того, чтобы разобраться в содержании сборника «Система таблиц „Затраты—Выпуск“ России». Вероятно, поэтому из всего арсенала статистических показателей, разрабатываемых в системе национальных счетов, в экономическом анализе в основном используются «валовой внутренний продукт», когда речь идет о национальной экономике, и «валовой региональный продукт», когда говорят о регионах, при этом огромный объем полезной статистической информации остается «за бортом». В связи с такой ситуацией считаем целесообразным привести ряд аргументов в пользу одного из фундаментальных методов исследования экономических процессов — методологии «затраты—выпуск», или межотраслевого баланса.

Статистическую основу данной методологии образуют таблицы «затраты—выпуск» — составная часть современной системы национальных счетов (СНС). Такие таблицы разрабатывают на регулярной основе в большинстве стран с развитой экономикой. Они представляют собой совокупность взаимосвязанных экономических показателей, содержащих подробные характеристики производства и использования товаров и услуг, а также доходов, полученных в процессе производства в разрезе детализированных видов экономической деятельности, продуктов и услуг. Таблицы интегрированы в систему национальных счетов и обеспечивают взаимосвязь и детализацию счетов товаров и услуг, счета образования доходов, отдельных элементов счетов распределения и использования доходов, капитала, отражая подробно балансы ресурсов и использования товаров и услуг, а также образования и использования доходов, создаваемых в процессе производства. Базовые таблицы разрабатывают на основе крупномасштабных, дорогостоящих, трудоемких обследований, поэтому даже в странах с высоким уровнем организации и точности статистических работ таблицы «затраты—выпуск» формируют обычно раз в пять лет.

В СССР базовые (на основе прямых обследований производства и потребления) межотраслевые балансы регулярно разрабатывали с 1959 г. с достаточно подробной продуктовой детализацией. Но информация детализированных балансов была закрытой. Одной из причин секретности, помимо содержавшейся в них информации о производстве военной продукции, было то, что они давали полную и объективную картину состояния экономической системы.

Межотраслевые балансы строили по методологии баланса народного хозяйства в соответствии с общероссийским классификатором отраслей (ОКОНХ), что делало их не сопоставимыми с таблицами «затраты—выпуск», разрабатываемыми для стран с рыночной экономикой по методологии СНС. Тем не менее находившаяся в открытом

доступе информация межотраслевых балансов представляла собой, по-видимому, наиболее объективную часть советской статистики, ее пристально изучали как советские, так и зарубежные исследователи.

Первый (и единственный) в постсоветской России опыт формирования базовых таблиц «затраты—выпуск» уже по методологии СНС, но еще в ОКОНХ, относится к 1995 г., когда их разработали для условий переходной экономики с высокой инфляцией. Таблицы «затраты—выпуск» за 1995 г. в детализированной номенклатуре не были опубликованы в открытой печати, однако они стали основой для подготовки по методологии СНС годовых таблиц в агрегированной номенклатуре за 1996—2003 гг. в разрезе отраслей народного хозяйства, а за 2004—2006 гг. — по агрегированным видам экономической деятельности.

Последние опубликованные таблицы относятся к 2003 г. и включают: таблицу ресурсов по 24 видам товаров и услуг; таблицы использования товаров и услуг; симметричную таблицу «затраты—выпуск», а также вспомогательные таблицы (матрицы) транспортных и торговых наценок, налогов и субсидий на продукты. Эти данные сильно агрегированные: так, промышленность в симметричной таблице представлена лишь 13 продуктами, а транспорт и связь объединены. Тем не менее таблицы дают информацию о важнейших пропорциях производства и потребления в российской экономике, согласованную с системой национальных счетов. Однако после 2006 г. перестали разрабатывать даже агрегированные таблицы «затраты—выпуск», тем самым статистические данные о пропорциях производства и распределения продукции различных видов экономической деятельности, структуре затрат на производство и создаваемой добавленной стоимости и т. д. стали недоступными.

Не только исследователи, но и органы государственного управления России оказались в ситуации, когда известны общие характеристики управляемого объекта, но неизвестна его внутренняя структура. Можно сказать, что мы имеем дело с «черным ящиком», реакцию которого на управленческие воздействия однозначно предсказать невозможно.

В мире ситуация иная. Таблицы «затраты—выпуск» для США по 65 видам продуктов за 1998—2009 гг. находятся в открытом доступе на сайте Бюро экономического анализа<sup>1</sup>, их разрабатывают на основе базовых таблиц, которые составляют в более широкой номенклатуре продуктов, последние такие таблицы сформированы за 2002 г. по 495 продуктам. Разработка таблиц «затраты—выпуск» — обязательный элемент статистической базы для стран — членов ЕС, а для стран-кандидатов носит рекомендательный характер. Таблицы ресурсов и использования товаров и услуг разрабатывают ежегодно, симметричные таблицы — раз в пять лет, причем их составляют для товаров и услуг отечественного производства и импортируемых. Номенклатура товаров и услуг гармонизирована по странам и включает с 2008 г. 64 вида товаров и услуг. Таблицы «затраты—выпуск» формируют в Японии, Китае, Канаде, ряде других стран.

Росстат разрабатывает систему национальных счетов, и макроэкономические показатели, представленные в отдельных счетах, согласованы друг с другом. Результаты расчетов по СНС подвергают

<sup>1</sup> [www.bea.gov/industry/xls/Annual\\_IOMake\\_Before\\_Redefinitions\\_1998-2009.xls](http://www.bea.gov/industry/xls/Annual_IOMake_Before_Redefinitions_1998-2009.xls).

тщательной экспертизе, в том числе международной, постоянно совершенствуют методики статистических расчетов в части их гармонизации с международными стандартами. Однако детальная структура спроса (промежуточный спрос; спрос домашних хозяйств; экспортный спрос на продукты; структура затрат на производство отдельных продуктов и создаваемой при этом добавленной стоимости, то есть «внутреннее устройство» экономики) остается «терра инкогнито».

Некоторые исследовательские организации (ИНП РАН, ИЭОПП СО РАН, Институт макроэкономических исследований Минэкономразвития России и др.) осуществляют экспериментальные оценки таблиц «затраты—выпуск» (прежде всего симметричной таблицы), но ни подтвердить, ни опровергнуть полученные результаты невозможно. Представить реальную картину «внутреннего устройства» экономики, в том числе уточнить параметры ненаблюдаемой экономической деятельности по ее видам, можно, только разработав базовые таблицы «затраты—выпуск» по развернутой схеме на основе крупномасштабного обследования российской экономики. Поскольку со времени предыдущего обследования прошло 15 лет, значение упомянутого выше распоряжения Правительства России № 201-р трудно переоценить.

Новые таблицы «затраты—выпуск» будут разрабатывать в соответствии со стандартами СНС-93 и Европейской системы счетов (ЕСС-95)<sup>2</sup>. Номенклатура отраслей основана на ОКВЭД, продуктов — на ОКПД. Исходные (рабочие) таблицы будут формировать в разрезе 307 отраслей и 662 продуктов; выходные таблицы — 185 отраслей и 337 продуктов. Кроме того, предполагается разработать векторы строк затрат труда и капитала, которые позволят реально оценить их затраты в разрезе детализированных отраслей и продуктов.

Расчет показателей базовых таблиц «затраты—выпуск» осуществляется на основе интеграции большого объема разнородной информации, полученной из различных внутренних и внешних источников. К внутренним относятся данные текущих и специальных (единовременных) статистических наблюдений, а также сводная бухгалтерская отчетность коммерческих нефинансовых организаций. К внешним источникам относится информация Банка России, Минфина России, ФНС России, ФТС России и других министерств и ведомств.

Выборочное федеральное статистическое наблюдение за затратами на производство и (или) реализацию товаров (работ, услуг) и результатами деятельности хозяйствующих субъектов, представляющее наиболее трудоемкую и затратную часть информационного обеспечения разработки базовых таблиц «затраты—выпуск», будет проводиться во II квартале 2012 г. (по итогам за 2011 г.). Объектами выборочного наблюдения будут все категории хозяйствующих субъектов: коммерческие и некоммерческие организации; индивидуальные предприниматели, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей; нотариусы, занимающиеся частной практикой; адвокаты, учредившие адвокатский кабинет. Обследование коммерческих организаций, не относящихся к субъектам малого и среднего пред-

<sup>2</sup> Методологические принципы составления базовых таблиц «Затраты—Выпуск» и их информационное обеспечение / Росстат. М., 2009. [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

принимательства, предполагается осуществлять в сплошном порядке, а субъектов малого и среднего предпринимательства, некоммерческих организаций и физических лиц — в выборочном.

Росстат предусматривает ряд серьезных мер по защите информации, получаемой в ходе статистического обследования и при разработке таблиц. Обработка первичных статистических данных, содержащихся в формах текущих и единовременных статистических наблюдений, а также других статистических данных, используемых при построении базовых таблиц «затраты—выпуск», расчет и согласование показателей этих таблиц будут проводиться при соблюдении конфиденциальности информации и в условиях, гарантирующих защиту таких данных от несанкционированного доступа и предотвращение их хищения, утраты, подделки или искажения.

Итоговые таблицы «затраты—выпуск» будут содержать сводные показатели в разрезе отраслей и продуктов и не позволят получить конфиденциальную информацию о конкретных экономических субъектах, предоставлявших статистические данные. Степень открытости базовых таблиц «затраты—выпуск» определит Межведомственная комиссия по защите государственной тайны после их экспертизы на наличие соответствующих сведений. Предполагается, что базовые таблицы «затраты—выпуск» за 2011 г. будут официально опубликованы в IV квартале 2015 г.

Формирование официальной статистической информации, содержащей комплексную характеристику межотраслевых связей и структурных пропорций экономики России в детализированных разрезах отраслей и продукции, позволит: повысить качество и надежность статистических оценок основных макроэкономических показателей; создать надежную базу для разработки ежегодных кратких таблиц «затраты—выпуск»; уточнить параметры ненаблюдаемой экономики. Будет заложена информационная основа для составления ежегодных балансов товарных ресурсов и разработки сателлитных счетов (туризма, сельского хозяйства, здравоохранения и т. д.). Вместе с тем появится возможность проводить широкий круг межотраслевых исследований, включая анализ межотраслевых взаимодействий в экономике, разработку сценарных прогнозов ее развития с учетом влияния на экономическую динамику различных факторов.

Статистические таблицы «затраты—выпуск» — элемент одноименного методологического подхода в современной теории воспроизводства, за разработку которого американскому экономисту русского происхождения В. В. Леонтьеву в 1973 г. была присуждена Нобелевская премия по экономике с формулировкой «За развитие метода „затраты—выпуск“ и применение его к важнейшим экономическим проблемам». Успешность метода «затраты—выпуск», в течение десятилетий активно используемого в экономических исследованиях и мировой практике управления экономикой, обусловлена тем, что он объединяет теорию функционирования экономики, метод математического моделирования, методы систематизации и обработки экономической информации. Результатом такого синтеза выступает экономико-математическая модель «затраты—выпуск» (модель межотраслевого баланса), позволяющая не только оценивать взаимовлияние множества экономических величин, но и конструировать альтернативные состояния будущей экономики<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Леонтьев В. В. Избранные произведения: в 3-х т. М.: Экономика, 2006, 2007.



## Принципы построения модели «затраты—выпуск» и ее аналитические возможности

Рассмотрим простейший пример модели межотраслевого баланса, в основе которой лежит симметричная таблица «затраты—выпуск». Строки этой матрицы представляют распределение произведенного объема каждого продукта, включенного в таблицу, на промежуточное потребление (по всем видам продуктов) и конечное использование в секторе домашних хозяйств и государственного управления, на формирование валового накопления основного капитала, на экспорт продукции с учетом потребления импортной продукции. Столбцы матрицы характеризуют стоимостную структуру валового выпуска по каждому продукту, то есть материальные затраты на производство представленных в ней видов продуктов, а также величину валовой добавленной стоимости по каждому из них.

Такая таблица становится экономико-математической моделью при определении коэффициентов прямых затрат, или технологических коэффициентов, которые характеризуют затраты продукта  $i$ -го вида на единицу выпуска продукта  $j$ -го вида. Эти соотношения позволяют сформировать систему линейных уравнений, используемую для анализа межотраслевых взаимодействий. Она встраивается в сложные экономико-математические модели, основанные на методе «затраты—выпуск». На базе матрицы технологических коэффициентов рассчитываются матрицы коэффициентов полных затрат, которые учитывают не только прямые, но и косвенные материальные затраты, индуцированные всей системой межотраслевых взаимодействий в экономике (такие коэффициенты в виде аналитических таблиц публикует Росстат).

Использование модели межотраслевого баланса даже в ее простейшей форме позволяет получить ответы на ряд важных для экономического анализа вопросов, в частности, как повлияет на динамику выпуска каждого отдельного продукта изменение конечного спроса на другие продукты. Например: насколько возрастет выпуск продукции машиностроения при росте экспортного спроса на уголь или спроса домашних хозяйств на продукцию пищевой промышленности? Ответ: при увеличении конечного спроса на уголь на 1000 руб. выпуск в машиностроении увеличивается на 159,7 руб., хотя прямые затраты машиностроительной продукции на 1000 руб. производства угля составляют 71,3 руб.<sup>4</sup> Полные затраты машиностроительной продукции на 1000 руб. выпуска в пищевой промышленности составляют 68,5 руб., а прямые — 14,5 руб.

Величина полных затрат, то есть индуцированного за счет межотраслевых связей дополнительного выпуска, будет тем выше, чем интенсивнее связи в экономике. Например, прямые затраты на производство 1000 руб. продукции машиностроения и металлообработки составляют 672,5 руб., а полные с учетом межотраслевых взаимодействий — 1521,4 руб.

<sup>4</sup> Здесь и далее приведены данные, рассчитанные Росстатом на основе агрегированной симметричной таблицы «затраты—выпуск» за 2003 г.: Система таблиц «Затраты—Выпуск» России за 2003 год: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.

При наличии в таблицах дополнительной строки, характеризующей затраты труда на единицу выпуска по отдельным продуктам, можно рассчитать полную потребность в трудовых ресурсах при увеличении конечного спроса на отдельные виды продуктов, учитывая не только прямые, но и косвенные затраты, индуцированные в смежных отраслях. Не менее актуален и противоположный по содержанию вопрос: насколько уменьшится совокупная потребность в рабочей силе при сокращении спроса на тот или иной вид продукции с учетом снижения спроса на продукцию смежных отраслей и соответственно потребности в рабочей силе? Подобный анализ востребован при оценке масштабов безработицы в условиях кризиса или при глубоких изменениях структуры производства.

Таблица «затраты—выпуск» — отправной пункт для анализа межотраслевых зависимостей цен. Соответствующие расчеты позволяют оценить влияние изменения цен каждого продукта через систему межотраслевых взаимодействий на цены других продуктов и совокупный индекс цен. Такие расчеты полезны для оценки «чувствительности» экономики в целом и отдельных отраслей к изменению регулируемых государством цен: транспортных и энергетических тарифов, тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства и т. д.

Показатели таблиц «затраты—выпуск» рассчитывают по методологии национальных счетов, которая отличается от методов исчисления затрат на производство, используемых в бухгалтерском учете. Оценка структуры затрат на производство детализированных видов продукции в формате показателей СНС позволяет проводить аналитические расчеты и определять перспективы развития на уровне детализированных видов экономической деятельности и продуктов, то есть на уровне фирм и предприятий.

В большинстве методик оценки различных мероприятий и принимаемых в экономике решений — инвестиционных проектов с учетом государственной поддержки, эффективности федеральных целевых программ, обоснования создания особых экономических зон, других проектов — в качестве оценочного показателя использован прирост валового внутреннего или регионального продукта. При отсутствии информации о структуре затрат на производство отдельных видов продукции и доле в их цене валовой добавленной стоимости, исчисленных по методологии СНС, оценки делают экспертно, проверить их корректность невозможно, в результате оценка эффективности мероприятий становится формальной и мало полезной.

### **Использование метода и таблиц «затраты—выпуск» в региональных исследованиях**

Региональные исследования на базе межотраслевых балансов, построенных по методологии баланса народного хозяйства, начались еще в 1950-е годы. Первые региональные межотраслевые балансы были построены в Лаборатории экономико-математических методов АН СССР в 1958—1962 гг. по Мордовской, Татарской и Карельской АССР; позднее были составлены межотраслевые балансы союзных республик (по Прибалтике, Белоруссии, Закавказью). Информационный

прорыв в межотраслевых исследованиях проблем пространственного развития произошел, когда ЦСУ СССР построило отчетные межотраслевые балансы за 1966 г. по *всем* союзным республикам. Параллельно научные коллективы вели аналогичные работы по российским регионам. Разработка системы межотраслевых балансов по союзным республикам и экономическим районам сначала за 1966 г., а затем за 1972, 1977, 1982 и 1987 гг. позволила создать уникальную, не имеющую прецедентов в мировой статистике, систему межотраслевых балансов в разрезе 24 территориальных единиц (14 союзных республик и 10 экономических районов РСФСР).

Создание статистической базы дало мощный толчок исследованиям в области экономико-математического моделирования пространственного развития. Несомненным лидером этого направления стала научная школа ИЭОПП СО РАН, возглавляемая академиком РАН А. Г. Гранбергом<sup>5</sup>.

Современный модельно-программный комплекс, включающий точечные и пространственные динамические межотраслевые модели, применяется в совместных разработках Совета по изучению производительных сил и ИЭОПП СО РАН по заказу Минэкономразвития России для формирования пространственной составляющей долгосрочного прогноза развития России. Исследования по использованию межотраслевых моделей при разработке долгосрочных прогнозов развития отдельных субъектов Российской Федерации и макрорегионов ведутся в ИНП РАН, Совете по изучению производительных сил. Информационной базой для проведения указанных исследований служат региональные межотраслевые балансы.

Текущее состояние статистической базы для проведения межотраслевых исследований в регионах любого ранга — субъектов Российской Федерации, федеральных округов, макрорегионов — удручающее. Таблицы «затраты—выпуск» за 1995 г., разработанные по методологии СНС, не содержат региональной составляющей. На основе материалов всероссийского единовременного обследования состава затрат на производство продукции и услуг, проведенного при разработке этих таблиц, пытались сформировать межотраслевые балансы только в четырех субъектах РФ: Республике Татарстан, Красноярском крае, Омской и Нижегородской областях<sup>6</sup>.

Попытки отдельных ученых и исследовательских коллективов экспериментально оценить региональные таблицы немногочисленны<sup>7</sup>, каждая работа основана на уникальной методике построения симметричной таблицы «затраты—выпуск». Систематические оценки регио-

<sup>5</sup> Гранберг А. Г., Суслев В. И., Суспицын С. А. Многорегиональные системы. Экономико-математическое исследование. Новосибирск: Наука, 2007.

<sup>6</sup> Саятова А. Р., Сулягин В. С. Опыт построения и анализа межотраслевого баланса региона в концепции СНС // Проблемы прогнозирования. 2001. № 2.

<sup>7</sup> Михеева Н. Н. Статистическая оценка таблиц «затраты—выпуск» для российского Дальнего Востока // Пространственная экономика. 2005. № 2; Серебряков Г. Р., Узяков М. Н., Янговский А. А. Межотраслевая модель Ивановской области // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5; Иогман Л. Г., Широков А. А., Янговский А. А., Кувалин Д. Б. Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Вологодской области // Проблемы прогнозирования. 2009. № 1.

нальных балансов ведутся в ИЭОПП СО РАН, где создана база данных по региональным балансам; оценки балансов по всем субъектам РФ составляли в ИНП РАН. Однако публикаций, посвященных именно методам оценки, немного, общепринятых подходов нет.

При всей важности экспертной оценки региональных межотраслевых балансов она не может заменить «настоящего» баланса, составленного по полной схеме на базе статистических обследований. Надежды на появление такой информации в разрезе хотя бы крупных макрорегионов связаны с разработкой нового баланса за 2011 г., когда на базе информации статистических обследований появится возможность сформировать систему региональных межотраслевых таблиц.

Анализ зарубежного опыта межотраслевых исследований показывает, что региональные таблицы «затраты—выпуск» относятся к числу традиционных и широко используемых методов регионального анализа. Методы разработки региональных матриц «затраты—выпуск» в зависимости от способов получения исходной информации можно разделить на три группы: основанные на специальных обследованиях; не использующие материалов специальных обследований; гибридные, сочетающие эти методы. Как представляется, именно последние наиболее эффективны с точки зрения соотношения точности получаемых оценок и затрат на разработку таблиц. Росстат не берет на себя обязательства по разработке региональных таблиц «затраты—выпуск», поскольку соответствующие ресурсы не предусмотрены, однако информация, полученная при подготовке базовых таблиц на уровне субъектов РФ и федеральных округов, может стать основой для экспериментальной разработки региональных таблиц, в том числе гибридными методами.

Формирование региональных таблиц «затраты—выпуск» даже в агрегированном виде позволит: повысить качество и надежность статистических оценок на уровне регионов; уточнить параметры ненаблюдаемой экономики в разрезе групп товаров и услуг; создать информационную основу для разработки сателлитных счетов, что особенно важно именно на уровне регионов. Кроме того, региональные таблицы будут полезны при изучении последствий мер экономической политики, анализе регионального рынка, проведении политики импортозамещения, оценке влияния изменения цен и тарифов и др.

Инициаторами таких работ могут стать администрации субъектов РФ, региональные статистические организации, научные учреждения. Однако Росстат может быть координатором в части методических рекомендаций по разработке региональных таблиц на базе рабочих материалов обследования, регламентации доступа к информации и ее защиты, методического консультирования, обсуждения результатов работы.

**Антилл Н., Ли К. Оценка компаний.  
Анализ и прогнозирование с использованием отчетности  
по МСФО. 2-е изд., перераб. и допол.**

*М.: 2010, Альпина Паблшерз. — 452 с.*

В 2010 г. вышло в свет второе издание монографии Н. Антилла и К. Ли «Оценка компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО» (первое появилось в 2007 г.). На русский язык книгу перевели известный российский экономист Л. И. Лопатников и управляющий директор оценочной компании «Американ Апспрайзал» А. Н. Лопатников.

Монография открывается обращением А. Лопатникова к читателям. Он отмечает, что время показало востребованность книги, хотя она была опубликована «незадолго до глобального финансового кризиса 2008—2009 гг.», который «заставил пересмотреть представления о природе рынков и способах их регулирования». Сейчас последствия глобального кризиса постепенно преодолеваются. Особую роль в процессе восстановления жизнеспособности национальных экономик играет переход к управлению активами и обязательствами бизнеса на условиях справедливой стоимости (Fair Value).

Конечно, формирование финансовой отчетности по справедливой стоимости связано с большими трудностями. Тем не менее большинство пользователей обновленной финансовой отчетности признали «важность и полезность справедливой стоимости при измерении стоимости активов». Надо сказать, что эта новейшая разновидность бухгалтерского учета «успешно преодолела критику многочисленных регуляторов финансовых рынков, которая, как ни удивительно, стала особенно громкой в разгар глобального финансового кризиса» (с. 9). Наиболее ожесточенно внедрению справедливой стоимости в отчетность компаний сопротивлялись в США. Но теперь очевидно, что именно всеобщее

распространение в этой стране условий формирования отчетности по справедливой стоимости, начавшееся в конце 2007 г. (Постановление № 157 FASB), способствовало постепенному выходу американской экономики из рецессии.

Растет число стран, где применяют учет активов и обязательств бизнеса по справедливой стоимости. Знаменательно утверждение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в Китае. Здесь такая отчетность формируется с 2007 г. В конце книги представлен список стран, в которых компании отчитываются только по МСФО. Полностью эти стандарты применяют большинство стран на постсоветском и постэвовском пространстве — Армения, Болгария, Грузия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Польша, Словения, Румыния, Таджикистан, Украина, Чехия, Эстония (с. 446). В России в настоящее время МСФО применяют только для банков, а «полный переход на МСФО отложен и ожидается в 2011 году». Но уже сейчас многие представители российского бизнеса понимают, что «там, где компании предоставляют информацию о справедливой стоимости, ее необходимо использовать вместо балансовой стоимости» (с. 434). Иначе невозможно обеспечить инвестиционную привлекательность компании. Инвесторы вряд ли захотят иметь дело с балансовыми характеристиками по «исторической» стоимости.

Главы 1—4 книги посвящены теоретическим проблемам измерения выручки, денежных потоков, ставки их дисконтирования, доходности инвестирования, налогообложению. В главах 5—8 приведены конкретные примеры оценки бизнеса, рассматриваются методы его прогнозиро-

вания, в том числе сценарные подходы. Сформулированы выводы относительно оценки компаний общего типа. Подробно проанализированы особые случаи оценки: так называемые регулируемые предприятия (например, в области коммунального обслуживания), добывающие компании, банки, страховые компании, компании по операциям с недвижимостью. Отдельная глава посвящена формированию консолидированной отчетности бизнеса.

Потребность в межстрановой унификации бухгалтерских измерений прежде всего ощутили инвесторы. В условиях всеобщей глобализации рынков капитала им нужно знать, «насколько успешно работает компания... в сравнении с сопоставимыми компаниями». Только тогда можно эффективно инвестировать, что сложно делать при наличии «национальных стандартов финансовой отчетности, по-разному определяющих прибыль и балансовые показатели» (с. 23). Своеобразие национальных бухгалтерий запутывает инвесторов. Переход на МСФО способен «повысить доверие» к отчетности с их стороны. В условиях глобализации рынков капитала финансовая отчетность должна везде строиться примерно одинаково. «Мы, — пишут авторы, — в целом позитивно оцениваем расширение географии применения МСФО. Устранение различий в составлении финансовой отчетности и улучшение условий раскрытия информации станут важными шагами к повышению эффективности рынка капитала» (с. 24).

Бухгалтерские балансы компаний, применяющих МСФО, «все в большей степени отражают справедливую стоимость активов и обязательств». Но раньше стоимость предприятий основывалась «на данных исторической финансовой отчетности». Преимущества перехода к МСФО «состоят в том, что балансовая стоимость предприятия становится ближе к его справедливой стоимости» (с. 431). Но у такого бухгалтерского учета есть и недостатки. Они связаны с тем, что появилась раньше не встречавшаяся «более высокая степень субъективности» в бухгалтерских измерениях.

Однако преимущества МСФО перевешивают недостатки. По мнению авторов, оптимальный подход при оценке компаний — «учесть все балансовые активы и обязательства по справедливой стоимости» (с. 431). Лучше при-

менять в какой-то мере субъективные характеристики справедливой стоимости по сравнению с объективными, но зачастую бесполезными показателями «исторической» стоимости, поскольку бухгалтерская информация о последней хотя и достоверна, но не реальна. Она не отражает рыночную ситуацию, в которой действует предприятие. С помощью этой информации нельзя принимать инвестиционные и управленческие решения.

Преимущества справедливой стоимости по сравнению с «исторической» определяются тем, что получаемые на «справедливой» основе оценки бизнеса *близки* к его рыночной стоимости. Любую зрелую компанию, по мнению авторов, «можно рассматривать как группу центров выручки... Каждый из этих центров имеет свою независимую справедливую стоимость... Эти стоимости дают значение, близкое к рыночной стоимости компании» (с. 431).

МСФО совершенствуют с целью улучшить применяемые методы измерения активов и обязательств. Их оценки по справедливой стоимости должны быть максимально приближены к рыночным оценкам бизнеса. «Чем ближе балансовая стоимость активов и обязательств будет к их справедливой стоимости и чем полнее будет отражено накопление стоимости в отчете о прибылях и убытках, тем точнее окажется оценка экономической доходности» (с. 433).

Однако, учитывая субъективизм в процессе оценок по справедливой стоимости, нужно уточнить условия их формирования. Это не отрицают и авторы: «Мы не говорим, что данные стандарты (МСФО. — В. Р.) совершенны и не требуют совершенствования» (с. 434). Эти методики допускают возможность финансового мошенничества: «В частности, как показывает практика, руководство компаний может *манипулировать* субъективными правилами учета для завышения текущих показателей деятельности предприятия» (с. 114). Но такое манипулирование свидетельствует о частных недостатках методик оценки справедливой стоимости, но не самой ее концепции, лежащей в основе МСФО.

Понять, какие изменения необходимы, можно только при широком применении этих стандартов оценщиками в повседневной практике. Ведь справедливая стоимость активов и обязательств

формируется только с их помощью. Пока же российские оценщики, по сути, не участвуют в процессах перестройки финансовой отчетности на началах МСФО. Представляется, что измерение справедливой стоимости должно стать элементом российской оценочной деятельности, это следует зафиксировать в законе «Об оценке» и в российских федеральных стандартах оценки. Сейчас в этих документах справедливая стоимость вообще не упоминается.

В книге подробно рассмотрена модель САРМ. Авторы показали, что достоверность оценок стоимости бизнеса во многом зависит от того, насколько правильно выбрана траектория изменчивости беты (отражает влияние систематического риска) и ставок дисконтирования. Эту изменчивость в книге объясняют зависимостью беты и ставки дисконтирования только от одного фактора — изменения доли заемных средств в капитале, инвестированном в данный бизнес. Авторы считают, что тогда бета и ставка дисконтирования постепенно меняются. Это не всегда учитывают аналитики: они «обычно... используют теоретические подходы, которые идеально работают в статичном мире» (с. 620). Но здесь нужен иной подход, учитывающий динамические изменения.

Бета «напрямую зависит от финансовой структуры компании. Акции даже очень стабильного бизнеса могут характеризоваться высокой бетой, если доля долгового финансирования слишком высокая, поскольку большой финансовый рычаг усиливает волатильность доходов акционеров» (с. 64). Это означает, что бета должна выражать влияние финансового рычага на стоимость акционерного капитала. В практических измерениях стоимости бизнеса данное обстоятельство, как правило, не учитывают и считают, что бета не зависит от изменения структуры капитала, инвестированного в бизнес. Правда, все больше зарубежных компаний рассчитывают бету с учетом финансового рычага. Оценщики должны помнить, что она зависит от размера долговой нагрузки.

Ставка дисконтирования меняется не только вследствие изменения беты, но и в результате подвижности параметра налоговой защиты. Эта подвижность зависит от изменения доли долгового финансирования: «Чем выше финансовый рычаг,

тем меньше ...налоговые выплаты» (с. 65). Как правило, в оценках стоимости бизнеса ставка дисконтирования «снижается при увеличении финансового рычага (из-за налоговой защиты)» (с. 65). В таком случае оценщики не учитывают стоимость налоговой защиты для оценки бизнеса.

Авторы рассматривают эту проблему иначе: «Сначала оценивается налоговая защита как независимый и самостоятельный актив, а затем результат оценки прибавляется к стоимости активов, подсчитанной без учета финансового рычага... Разница между рекомендуемым... подходом и общепринятыми формулами сводится к учету налоговой защиты» (с. 60).

При этом в отсутствие финансового рычага денежные потоки надо дисконтировать по стоимости акционерного капитала. Что касается налоговой защиты, то здесь авторы рассматривают предположение Ф. Модильяни и М. Миллера о применении стоимости заемного капитала для ее дисконтирования. Однако важно обязательно учитывать различия в темпах роста валового денежного потока, приходящегося на налоговую защиту и на остальные активы. При определенных условиях наиболее приемлемой ставкой дисконтирования будет стоимость акционерного капитала, а не стоимость долга» (с. 69).

Рекомендуемый авторами подход не стандартный. Дело в том, что «традиционно оценка корпораций производится путем дисконтирования по одной средневзвешенной стоимости капитала» (с. 69). При этом неизменная WACC «механически применяется ко всем будущим денежным потокам» (с. 80). По мнению авторов, это неправильно, поскольку «ставка дисконтирования для каждого конкретного года зависит от рыночного финансового рычага компаний в этом году... Денежный поток каждого года дисконтируется... по относящейся к нему отдельной ставке... Неверно дисконтировать слагаемые денежного потока... относящиеся к году  $n$ , по одной и той же ставке  $n$  раз» (с. 80). Возможно, использование постоянной WACC — это следствие технической сложности построения моделей с переменной WACC и значительной неопределенности, связанной с прогнозированием динамики изменения WACC во времени для того или иного проекта/компании.

Учет леввереджа означает применение, как утверждают авторы, «изменяемой WACC». Денежный поток компании за каждый год 10-летнего периода «надо дисконтировать 10 раз по разным ставкам за каждый год» (с. 81). Главный довод в пользу ежегодного изменения ставки дисконтирования — воздействие изменения финансового рычага.

На наш взгляд, можно согласиться с необходимостью учитывать изменение ставки дисконтирования по годам прогнозного периода. Но эти изменения зависят и от других условий оценки, например от рисков и неопределенности формирования денежных потоков, а также от динамики инфляции в прогнозном периоде. Правда, проблему учета инфляции при дисконтировании авторы рассматривают в разделе, посвященном особенностям применения МСФО при оценке регулируемых предприятий. Так, конвертировать прогнозные значения доходов таких предприятий предлагается следующим образом: «Показатель года 1 будет дисконтироваться с учетом инфляции за год, года 2 — инфляции за два года и т. д.» (с. 289).

В заключительной главе «Выводы и задачи на будущее» авторы критически анализируют ставшую модной «теорию условных требований», которая расширяет «теорию ценообразования опционов применительно к оценке компаний» (с. 435). Они весьма осторожны в своих рекомендациях и не ставят «под сомнение принципы условных требований». Но чтобы получить «в целом удовлетворительные результаты, необходимо провести значительную дополнительную работу» (с. 436). Жаль, что такую работу не выполнили сами авторы. И вряд ли можно согласиться с ними, что «теория ценообразования опционов представляет собой скорее незавершенную, чем... проверенную временем методику» (с. 437).

Практическая пригодность методик оценки стоимости бизнеса, разработанных в рамках этой теории, была доказана в специальной литературе. Однако читатель мало что может узнать об их применении из рецензируемой книги. Ее авторы, по существу, игнорируют реальное использование этих методик при оценке стоимости действующего бизнеса. Книга лишь выиграла бы, если бы теория ценообразования опционов была проанализирована подробнее, но ей уделяется внимание только при рассмотрении очень узкого вопроса о близких к банкротству компаниях (с. 436).

Вряд ли можно согласиться с критическим мнением авторов книги относительно возможности использовать в оценках справедливой стоимости бизнеса разработки, основанные на модели Блэка—Шоулза—Мертон. Во всяком случае, Постановление № 157 FASB, специально посвященное всеобщему распространению концепции справедливой стоимости в американском бухгалтерском учете, в рамках доходного подхода к ее измерению рекомендует использовать эту модель.

Монография Н. Антиллы и К. Ли показала, что МСФО не сводятся к уточнению бухгалтерских измерений, это система стандартов применения справедливой стоимости для измерения активов бизнеса. Без повсеместного перехода к таким принципам учета трудно рассчитывать на благоприятное изменение инвестиционного климата в национальной экономике, что важно для привлечения инвестиций в любые бизнес-проекты, в том числе малого и среднего бизнеса. Рецензируемая книга будет полезна не только российским оценщикам, но и пользователям оценочных разработок. Значит, речь идет о широком круге инвесторов и бизнес-консультантов.

*д. э. н., проф. В. М. Рутгайзер*



**Преображенский Е. А. Архивные документы  
и материалы (2006), Новая экономика (2008),  
Деньги и мировой капитализм (2011) /  
Сост. М. М. Горинов, С. В. Цакунов.**

*М.: Издательство Главархива Москвы.*

За последние 20 лет исследования отечественной истории принимают все более полный и объективный вид. Это относится и к истории российской экономической мысли. Возвращаются постепенно из советского небытия новые, а точнее забытые имена, а другие авторы предстают в новом свете. Если в первые «перестроечные» и «постперестроечные» годы открытие новых для нас сторон отечественной истории сопровождалось чрезмерной эмоциональностью, то сейчас подход становится все более взвешенным и, надеемся, объективным. Пример такого объективного подхода демонстрируют нам исследование и публикация трудов Е. Преображенского, предпринятые в последние годы в Главархиве Москвы. Уже издано три больших тома сочинений и планируется еще два.

В годы советской власти деятельность Преображенского в нашей исторической литературе трактовалась прежде всего с политической стороны, но на Западе он известен и как оригинальный экономист, теоретик государственного регулирования рыночной экономики.

В этом году исполняется 125 лет со дня рождения Евгения Алексеевича Преображенского. Уже в гимназические годы он проникся революционными идеями и в 1903 г. стал членом РСДРП. До революции 1917 г. его деятельность проходила в основном на Урале и в Сибири, хотя в декабре 1905 г. он участвовал в вооруженном восстании в Москве. Преображенский активно занимался самообразованием, а в 1907—1908 гг. учился на юридическом факультете Московского университета, специализируясь на экономике.

В мае 1918 г. Преображенский стал председателем президиума Уральского обкома РКП (б) и заметной фигурой в партии, одним из лидеров «левых коммунистов». Всю оставшуюся жизнь он занимал позиции на левом, радикально-революционном фланге партии большевиков. (При этом Преображенский не был фанатиком, его взгляды всегда были теоретически обоснованы, хотя оценка его теорий может быть разной.) С 1919 г.

Преображенский работает в Москве. Но начиная с X съезда (1921 г.) усиливаются противоречия Преображенского с руководством партии. (X съезд известен не только началом нэпа, но и запретом фракционной деятельности в партии.) На этом съезде Преображенского в связи с его позицией в «дискуссии о профсоюзах» уже не избрали в ЦК, но назначили председателем финансовой комиссии ЦК и СНК по проблемам денежного обращения, кредита и финансов, вновь ставшими актуальными в условиях нэпа. Он продолжает занимать ответственные посты, ведет теоретическую и преподавательскую деятельность. В 1922 г. на XI съезде Преображенский был содокладчиком Г. Сокольникова по финансовым вопросам. В этом же году он написал работу «От НЭПа к социализму», где прогнозировал крах нэпа в конце 1920-х годов, если не произойдет мировой революции.

Год 1923-й стал знаковым не только в жизни страны, но и в жизни Преображенского. В партии борьбу за власть начали группировки, которые по-разному видели дальнейший путь к социализму. Преображенский стал одним из лидеров самого «левого» крыла партии, которое возглавил Троцкий. В экономической области «левые» выступали за усиление централизации, контроля государства, планового начала, за ускоренную индустриализацию и т. п.

Преображенского дважды (в 1927 и 1933 гг.) исключали из партии. В 1930-е годы Преображенский пытался приспособиться к обстоятельствам, даже выступал на XVII съезде партии (1934 г.) с покаянной речью, но все-таки окончательно перебороть себя и превратиться в «винтик» сталинской машины не смог. Он оставался независимой, самостоятельно мыслящей личностью, и его конец был очевиден. В 1937 г. его расстреляли.

Многое в работах Преображенского, написанных почти сто лет назад, вызывает не только исторический, но и общетеоретический интерес. Прежде всего, посмотрим, что из творческого наследия Преображенского уже опубликовано в трех томах, подготовленных

в Главархиве Москвы. В первом томе («Архивные документы и материалы») собраны работы Преображенского с начала его публицистической деятельности по 1920 г. Это статьи дореволюционного периода, статьи и выступления в годы революции и гражданской войны и, наконец, ряд более крупных работ, из которых наиболее интересны «Азбука коммунизма» (в соавторстве с Бухариным) (1919) и «Бумажные деньги в эпоху пролетарской диктатуры» (1920). Во втором томе «Новая экономика» собраны публикации Преображенского за 1922—1928 гг. Здесь основное место занимает главная книга Преображенского «Новая экономика», где он анализирует экономику нэпа и возможности дальнейшей индустриализации СССР и, в частности, обосновывает свой «закон первоначального социалистического накопления». Другой изюминкой этого тома можно считать работу «От нэпа к социализму. (Взгляд в будущее России и Европы)». В третьем томе «Деньги и мировой капитализм» собраны работы 1921—1931 гг. по проблемам денежного обращения в капиталистической и советской экономике, а также по проблемам современного Преображенскому капиталистического хозяйства.

В теоретических исследованиях Преображенского можно выделить две ключевые проблемы: возможность ускоренной индустриализации советской экономики и роль в экономике бумажных денег и, в частности, экономическую роль инфляции. Обе их Преображенский объединил в «теории двух регуляторов»: в условиях переходного периода между капитализмом и социализмом в экономике действуют два регулятора — закон стоимости (ценности) и закон первоначального социалистического накопления. Первый действует в несоциалистическом секторе и предполагает эквивалентные экономические связи, второй — в социалистическом секторе, где эквивалентность не соблюдается. Причем роль неэквивалентных связей подчеркивается при взаимодействии социалистического и несоциалистического секторов (происходит, по выражению Преображенского, «активный баланс» в пользу социализма), чтобы осуществить перекачку ресурсов в пока еще более слабый социалистический сектор для его ускоренного развития

и в перспективе для окончательной победы социализма. Эта неэквивалентность проявляется в экономических связях с внешним капиталистическим окружением СССР за счет монополии государства во внешней торговле и «социалистического протекционизма» (термин Троцкого), но основной источник первоначального социалистического накопления находится внутри страны — это «нэповская» буржуазия, кустари и главным образом крестьянство. Преображенский предлагал осуществлять «активный баланс» в отношениях между социалистическим сектором (промышленность) и несоциалистическим (сельское хозяйство) в нэповской экономике. Это предполагалось делать за счет неравномерного налогообложения разных социальных групп населения, «полупринудительных» государственных займов, инфляции, дискриминации несоциалистического сектора в области кредита и, наконец, за счет манипулирования промышленными и сельскохозяйственными (закупочными) ценами.

Если абстрагироваться от реалий советской экономики 1920-х годов, теория Преображенского привлекла внимание западных экономистов тем, что это была одна из первых теорий государственного регулирования рыночной экономики. Нередко теорию Преображенского трактуют как предкейнсианскую, тем более, что в обеих теориях предполагается использовать инфляцию как фактор воздействия на экономику. Но, на наш взгляд, теории Преображенского и Кейнса имеют больше различий, чем сходств. Главное отличие состоит в том, что кейнсианские теории имеют своей целью восстановление равновесия в экономике с помощью государственного регулирования, а в теории Преображенского государству предлагается *нарушать* экономическое равновесие для достижения определенных целей. По-видимому, у теории Преображенского больше общего с теорией «доминирующей экономики» Ф. Перру. Но предоставляем судить об этом самим читателям, поскольку основные труды Преображенского стали теперь доступны. Это позволит вернуть его имя в ряд знаменитых российских экономистов начала XX века.

д. э. н. М. Покидченко

### АКАДЕМИКУ В. И. МАЕВСКОМУ 70 ЛЕТ!



Уважаемый Владимир Иванович! Редакция журнала «Вопросы экономики» поздравляет Вас с семидесятилетним юбилеем.

Вы внесли заметный вклад в теорию воспроизводства и в новую область фундаментальной экономической науки — эволюционную макроэкономическую теорию.

На развитие новых научных направлений повлияли сформулированные Вами концепция экономического развития как процесса смены макрогенераций, оригинальная версия иерархически организованного потребительского выбора и теория переключающегося режима воспроизводства.

Ваши научные исследования «Межотраслевые пропорции общественного производства», «Введение в эволюционную

макроэкономическую», «Эволюционная теория и неравновесные процессы», «Эволюционный технологический прогресс», «Экономические измерения и фундаментальная теория» и другие широко известны в России и за рубежом. Редакция с удовлетворением отмечает, что многие Ваши научные исследования впервые опубликованы на страницах нашего журнала.

Высокую практическую значимость имеют предложенные Вами эволюционные разработки, позволяющие обосновать позитивную роль умеренной инфляции, ограниченного бюджетного дефицита в условиях повышения инновационной активности.

Научную работу Вы успешно совмещаете с преподавательской деятельностью в Государственном университете управления.

Ваша большая научно-организационная и общественная работа — заместителя главного редактора журнала «Вопросы экономики», члена редколлегии журнала Международного общества Шумпетера «Journal of Evolutionary Economics», Evolutionary and Institutional Economics Review (Япония) и других, организатора международных симпозиумов по эволюционной экономической теории в Пущино — получила признание научной общественности.

Редакция желает Вам, Владимир Иванович, доброго здоровья, благополучия и новых успехов в Вашей деятельности на благо отечественной науки.

---

**INSTITUTIONAL THEORY  
AND MODERN CAPITALISM**

---

T. EGGERTSSON

**Knowledge and the Theory of Institutional Change**

Modern theory identifies several sources of economic growth, such as capital accumulation, new technologies, secure property rights and contracts, and absence of rent seeking. This paper introduces new social technologies as yet another source of growth and emphasizes our incomplete knowledge of social system. It hinders the building of new institutions. The author introduces a framework for analyzing institutional policy and uses the case of modern biotechnologies to explain how uncertainty about social technologies, persuasion, and competing beliefs influence the evolution of property rights.

D. FROLOV

**Theory of Crises after Crisis: Technologies versus Institutions**

The article is devoted to the methodological contradictions of modern theories of crises and economic development. The critical analysis is carried out and the inconsistency of technological conceptions of global crisis is revealed. The key role of institutions in progress of technologies is proved. The necessity of synthesis of technological and institutional paradigms for the evolutionary economic theory is given reason. The author discusses positive features of the increase in transaction costs in a phase of post-crisis restoration of economy.

A. LYASKO

**Money and Institutional Hierarchies: On Maintaining Trust Relationships in the Complex Monetary Systems**

This paper offers an institutional theory of emergence and continuation of trust in monetary relationships. It suggests that individuals involved into monetary exchanges rely on orderly hierarchies of attendant institutions that shore up their trust in money. These hierarchical structures, however, fail to perform their supposed function of protecting trust in money, since their functioning is confronted with the inherent problems of infinite regress, lack of the guarantor of last resort and uncontrollability of complex monetary systems. The paper argues that the breakdown of institutional insurances and guarantees prompts economic agents to accept a weak form of trust in money, not being rationalized or substantiated by the power of auxiliary institutions, but merely combining blind faith with inductive inferences about the conditions of future circulation of monetary forms and instruments.

D. IVANOV

**Glamour Capitalism: Logic of «Supernova» Economy**

The article analyzes the most recent tendencies in the development of post-industrial economy. On the base of the virtualization concept this development is considered as a rise of glamour capitalism. Such a system transforms the glamour from the esthetic form and specific life style into the logic of production of goods, organizational design, and financial operations.

G. GLOVELI

### **A. Korsak as the First Russian Comparative Economist**

The paper reconstructs the conception of the Russian industrial evolution proposed by A. Korsak (1832–1874) who was a founder of the historical tradition in Russian political economy and the first Russian scholar who used a category “industrial revolution”. The author shows Korsak’s contribution to the analysis of the distinguishing features and institutions of Russian agriculture and manufacturing originating from national geography and history. The paper emphasizes elements of Korsak’s conception that predicted both Marx’s generalization of the stages of capitalist mode of production and research of German «Young» Historical School of political economy. The author considers Korsak’s heritage in a broad context of Russian intellectual history, including main political economy debates of the 19<sup>th</sup> century.

---

## **PROBLEMS OF FINANCIAL SPHERE**

M. MAMONOV, A. PESTOVA, O. SOLNTSEV

### **Cash Cult in Russia: How to Debunk It and What Will Be the Consequences?**

Since 2010 the issues of development of retail payment systems in Russia have been discussed by the general public. But there is still a lack of assessments of possible macroeconomic effects. In our research we offer systematization of positive effects generated by broad implementation of retail payment systems and analyze the key tendencies in substitution of cash payments by non-cash payment instruments. We compare both potential of monetary policy and specific technical measures (growth in use of payment infrastructure, etc.) in stimulating households’ demand for retail payment systems in Russia. Using econometric analysis we conclude that technical measures are more effective. Besides, they are associated with lower macroeconomic risks in middle-term perspective.

S. VLASOV

### **Russian Fiscal Sustainability Analysis**

This study examines the Russian fiscal sustainability under two possible socio-economic scenarios. It contains the calculations for the current fiscal strategy in the medium and long run under conditions of additional fiscal risks. The size of necessary fiscal consolidation under the current fiscal strategy is calculated, and the alternative strategy based on the “bird-in-the-hand” rule is investigated.

E. FEDOROVA, O. BEZRUK

### **The Channels of Financial Crisis Transmission in Emerging Markets**

This article describes general monitoring of the global economic system status as the initial stage of anti-crisis state policy. Evaluation results may be used by governments to identify crisis situations in the domestic economy and take prompt actions. We propose for the first time the estimation of crises transmission channels and indicators for the 2008–2009 crisis basing on the evidence from developed and developing countries, including the CIS countries. We also suggest using

the index of pressure on the financial market concept (EMP) as an indicator of financial crisis and evaluation criterion of anti-crisis policy.

A. ORLOV

### **The VAT and Reproduction Process**

The article estimates the negative influence of the VAT on economic development. The functional role of each element of production process is defined. On this base the three-sector model of social reproduction is worked out. The reason for increasing sums of the VAT compensation is considered. The conclusion about the necessity of replacing the VAT with other tax which does not demand compensation is made.

---

---

N. MIKHEEVA

### **Input—Output Tables: New Options of Economic Analysis**

Problems of working out input—output tables and using them in economic analysis are considered. The experience of compilation of national and regional interindustry balances in the USSR and input—output tables in market economies is estimated. Features of compilation of input—output tables basing on the SNA methodology are specified. Examples of using input—output methods for analysis of actual economic problems are presented. Proposals on compilation of regional input—output tables are formulated.

## Льготная подписка для физических лиц

| <b>Извещение</b>   | НП «Вопросы экономики»<br>ИНН 7727071670, КПП 772701001,<br>р/с 40703810687900000002<br>в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва,<br>к/с 30101810200000000272, БИК 044552272<br><br>Ф.И.О.: _____<br>Адрес доставки (с индексом): _____<br>_____<br><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»<br/>II полугодие 2011 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен<br>и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г.<br><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»<br/>II полугодие 2011 г.</b> | 2340 – 00 |
|--|--|--------------------|-------|--|-----------|
| Назначение платежа   | Сумма  |                    |       |  |           |
| <b>Подписка на журнал «Вопросы экономики»<br/>II полугодие 2011 г.</b> | 2340 – 00  |                    |       |  |           |
| <b>Кассир</b>  | НП «Вопросы экономики»<br>ИНН 7727071670, КПП 772701001,<br>р/с 40703810687900000002<br>в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва,<br>к/с 30101810200000000272, БИК 044552272<br><br>Ф.И.О.: _____<br>Адрес доставки (с индексом): _____<br>_____<br><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»<br/>II полугодие 2011 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен<br>и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г.<br><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»<br/>II полугодие 2011 г.</b> | 2340 – 00 |
| Назначение платежа   | Сумма  |                    |       |  |           |
| <b>Подписка на журнал «Вопросы экономики»<br/>II полугодие 2011 г.</b> | 2340 – 00  |                    |       |  |           |

| <b>Квитанция</b>   | НП «Вопросы экономики»<br>ИНН 7727071670, КПП 772701001,<br>р/с 40703810687900000002<br>в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва,<br>к/с 30101810200000000272, БИК 044552272<br><br>Ф.И.О.: _____<br>Адрес доставки (с индексом): _____<br>_____<br><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»<br/>II полугодие 2011 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен<br>и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г.<br><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»<br/>II полугодие 2011 г.</b> | 2340 – 00 |
|--|--|--------------------|-------|--|-----------|
| Назначение платежа   | Сумма  |                    |       |  |           |
| <b>Подписка на журнал «Вопросы экономики»<br/>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**